

Notes de publication de Salesforce Spring '18

Salesforce, Spring '18

Ouvrez de nouvelles voies pour favoriser la réussite de vos clients



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

© Copyright 2000–2018 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 Spring '18	1
Comment utiliser les Notes de publication	4
Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment	12
Navigateurs pris en charge	48
Salesforce globalement	51
Lightning Experience	76
Salesforce Einstein	87
Ventes	89
Marketing	161
Service	162
Analyses	217
Communautés	280
Chatter	317
Fichiers	322
Intégrations Salesforce	326
Mobile	327
Financial Services Cloud	351
Health Cloud	353
Personnalisation	356
Sécurité et identité	385
Internet des objets Salesforce	404
Développement	408
Mises à jour critiques	507
Contenu des documents	508
Autres produits et services Salesforce	515
Index	516

Notes de publication de Salesforce Spring '18

Ouvrez de nouvelles voies pour favoriser la réussite de vos clients avec les dernières mises à jour produit hors-pair dans la version Spring '18. Depuis les améliorations de la plate-forme Lightning aux innovations en matière d'intelligence artificielle (IA), découvrez les nouvelles fonctionnalités offertes dans nos clouds. Préparez votre organisation pour la nouvelle version et garantisiez le succès des clients dans tous les domaines.

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 Spring '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](#)

Nous avons modifié notre documentation sur les navigateurs pris en charge afin de faciliter l'accès aux informations. Les navigateurs pris en charge pour Salesforce varient selon que vous utilisez Salesforce Classic ou Lightning Experience.

[Globalement dans Salesforce : amélioration de la productivité avec la navigation personnalisée, les thèmes et les enquêtes Lightning Experience](#)

Personnalisez la barre de navigation de votre application pour l'adapter à vos méthodes de travail uniques. Explorez les nouveaux thèmes, les macros et le texte rapide. Créez de magnifiques formulaires faciles à utiliser pour recueillir les commentaires et les données de vos utilisateurs ou de vos clients. Les applications Lightning Console offrent de nouvelles fonctionnalités pour chaque administrateur, agent et développeur. Les filtres apparaissent dans les résultats de recherche Compte et Fichier. En outre, quelles que soient la réglementation et les stratégies que vous observez en matière de protection des données et de confidentialité, nous vous aidons à évaluer la meilleure méthode pour satisfaire aux exigences.

[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 : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

De nouvelles fonctionnalités et améliorations augmentent les capacités d'analyse d'Einstein qui peut vous aider à conclure des affaires, à prédire vos résultats, à renforcer vos relations avec vos clients, et plus encore.

[Ventes : fonctionnalités Einstein nouvelles et améliorées, intégration de LinkedIn pour les pistes et outils de productivité optimisés](#)

Obtenez des analyses plus intelligentes avec les prévisions Einstein et le score des opportunités Einstein. Utilisez LinkedIn en tant que source de génération de pistes. Augmentez l'efficacité des commerciaux avec la surveillance des appels dans Lightning Dialer, des e-mails de liste améliorés et d'autres outils.

[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 : partage d'articles Knowledge, commandes de retour et actions rapides en masse pour les requêtes](#)

Optimisez vos efforts de gestion de base de connaissances avec des fonctions d'exportation, le partage d'articles et des processus d'approbation des traductions, et incorporez le composant Knowledge à votre implémentation Live Agent. Suivez les retours et les réparations de produits d'assistance sur site avec les commandes de retour, gagnez du temps avec la nouvelle configuration guidée et personnalisez l'expérience de l'application mobile Field Service Lightning par profil utilisateur. Bénéficiez des actions rapides en masse pour les requêtes et les pistes, de la prise en charge des macros pour tous les objets et d'un kit de développement Snap-ins SDK plus puissant. Enfin, tirez parti de toutes les améliorations apportées à Service Cloud dans Lightning Experience, notamment la prise en charge du texte rapide, un menu latéral redessiné pour les conversations sociales et une expérience Live Agent enrichie.

[Analyses : rapports et tableaux de bord Einstein Analytics](#)

La deuxième version bêta du générateur d'applications Lightning offre des fonctionnalités puissantes et familières : colonnes de compartiment, filtres croisés et formules récapitulatives. Abonnez-vous aux tableaux de bord Lightning Experience et appliquez-leur une couleur. Guidez les premiers pas des utilisateurs dans Einstein avec des fonctionnalités d'apprentissage intégrées et agréables. Interrogez et visualisez rapidement des données dans une conversation guidée en langage naturel (bêta). Enregistrez des vues des tableaux de bord que vous avez configurés avec vos sélections et filtres préférés. Demandez à Einstein d'analyser les données de vos rapports avec Einstein Data Insights (pilote).

[Communautés : Distributed Marketing, parcours individuels et nouveaux composants de support](#)

Offrez de l'agilité à vos communautés avec une multitude de nouvelles fonctionnalités. L'intégration de Community Cloud à Marketing Cloud est renforcée avec deux nouvelles fonctionnalités. Les communautés de partenaires peuvent désormais exploiter Distributed Marketing, qui permet aux partenaires d'utiliser des campagnes personnalisables préconfigurées en élaborant de nouveaux programmes marketing. Les communautés Lightning peuvent utiliser des parcours par e-mail personnalisés pour intégrer les membres à la communauté et entretenir les relations. D'autres fonctionnalités exceptionnelles ont été ajoutées pour les communautés de clients, notamment les composants Formulaire Contacter le support et Déviation des requêtes pour aider les clients à trouver des solutions à leurs problèmes avant même qu'ils ne consignent une requête.

[Chatter : améliorations du suivi, notifications supplémentaires dans l'application et partage de liens vers les publications](#)

Le fil Mes éléments suivis est dédié aux éléments que vous suivez. Lorsqu'une personne mentionne l'un de vos groupes, vous pouvez recevoir une notification dans l'application. Partagez aisément un lien vers une publication.

[Fichiers : gestion des membres de bibliothèque, aperçu de fichier embarqué, utilisation de Quip avec Salesforce](#)

Offrez à votre équipe la possibilité de prévisualiser les fichiers pendant leurs déplacements. Accédez rapidement aux fichiers de ressource les plus récents, autorisez les utilisateurs standard à créer des ressources et offrez aux clients la possibilité de créer des fichiers auxquels les utilisateurs non authentifiés peuvent accéder. Flux est une nouvelle méthode d'utilisation du composant Chargement de fichier. Ajoutez des membres de bibliothèque depuis l'onglet d'accueil des fichiers avec la nouvelle fonctionnalité Gestion des membres de bibliothèque. Suivez la configuration guidée de Quip pour intégrer Quip et Salesforce.

[Intégrations à Salesforce : ajout de réunions WebEx à des événements Salesforce par les utilisateurs](#)

Les utilisateurs de Salesforce qui utilisent également Cisco WebEx pour leurs réunions, peuvent ajouter leur salle personnelle ou une nouvelle réunion à des événements Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[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 et de nombreuses autres fonctionnalités de vente. Les commerciaux peuvent ainsi gérer plus d'affaires depuis leur téléphone.

[Financial Services Cloud : composant Intérêts exprimés par les clients, chargements de données accélérés et comptes personnels](#)

Les utilisateurs peuvent rapidement capturer les souhaits prioritaires de leurs clients, que ce soit une épargne-retraite ou un compte d'épargne, et les consulter dans le profil des clients avec le composant Intérêts exprimés par les clients. Chargez les lots volumineux à très haute vitesse avec les Chargements de données accélérés, notre amélioration des chargements en masse. De plus, vous pouvez exploiter les comptes personnels dans Financial Services Cloud. Et ce n'est pas tout, continuez la lecture !

[Health Cloud : plans de soins flexibles, bilans de santé, écarts de soins](#)

Avec les objectifs dissociés des problèmes, vous pouvez utiliser le modèle de données Health Cloud en l'adaptant à vos besoins. Health Cloud vous aide à identifier les écarts dans les soins des patients et vous pouvez recueillir les informations d'enquêtes afin de gérer vos patients avec plus d'efficacité.

[Personnalisation : applications Lightning dans le générateur d'applications Lightning, écrans de flux enrichis, champ temporel](#)

En définissant des pages d'accueil et d'application plus dynamiques, modifiez vos applications Lightning avec le même outil : le Générateur d'applications Lightning. Enrichissez vos flux en incorporant des composants Lightning personnalisés dans vos écrans et en montrant aux utilisateurs l'étape à laquelle ils se trouvent dans le flux. Commencez à suivre uniquement les données temporelles avec le nouveau type de champ Temporel.

[Sécurité et identité : fichiers journaux d'événements horaires, personnalisation de la marque plus dynamique et simplification des mises à jour de la règle de base personnalisée](#)

Vous pouvez désormais obtenir des fichiers journaux d'événements horaires ou quotidiens et les supprimer selon les besoins. Ajoutez une personnalisation dynamique de la marque à votre connexion incorporée et à vos fournisseurs d'authentification. Mettez à jour vos règles de base personnalisées de Contrôle d'intégrité de la sécurité avec de nouveaux paramètres, directement depuis l'interface utilisateur.

[Salesforce IoT : API REST IoT, nouvelle interface utilisateur pour les contextes, surveillance de l'utilisation de l'Internet des objets, alertes par e-mail](#)

Utilisez Salesforce IoT Explorer Edition pour traiter les événements des appareils connectés en temps quasi réel et créer des interactions pertinentes pour vos clients. Explorer offre une intégration prédéfinie avec les données Salesforce et permet de tirer parti de votre investissement CRM (gestion de la relation client) dans Salesforce. Cette version inclut une nouvelle API REST IoT qui permet de récupérer et de manipuler les orchestrations et leur composants associés, et une nouvelle interface utilisateur pour les contextes. De plus, nous avons introduit une page de surveillance de l'utilisation de l'Internet des objets, des alertes par e-mail et la possibilité d'exporter et de supprimer les données d'Internet des objets en vue de protéger les données confidentielles.

[Développement : création de votre propre application Salesforce](#)

Une intelligence accrue, des API et des composants nouveaux et améliorés, et des outils de développement plus efficaces. Lorsque vous utilisez les composants Lightning, Visualforce, Apex ou nos API avec votre langage de programmation favori, les améliorations apportées à la plate-forme Lightning facilitent le développement d'applications, d'intégrations et de packages hors-pair pour les revendre à d'autres organisations.

[Mises à jour critiques](#)

Cette version inclut de nouvelles mises à jour critique pour les contrôleurs Apex @AuraEnabled, les communautés et les portails, les flux et les URL utilisées pour Visualforce, le générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers les contenus. Nous appliquons en outre la mise à jour critique qui révoque l'accès d'API depuis <lightning:container>.

[Aide et formation](#)

Nous avons mis à jour notre documentation sur les limitations. Nous avons ajouté des modules Trailhead, des vidéos d'instructions et des procédures guidées. 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 Salesforce Known Issues](#).

 **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 à une version antérieure sur le site [Salesforce Developers](#), sélectionnez **Preview** 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](#)

Tous les utilisateurs sont impatients de découvrir Lightning Experience et ses fonctionnalités. Nous comprenons néanmoins que de nombreuses organisations vont continuer à utiliser Salesforce Classic, de façon exclusive pendant une période 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.

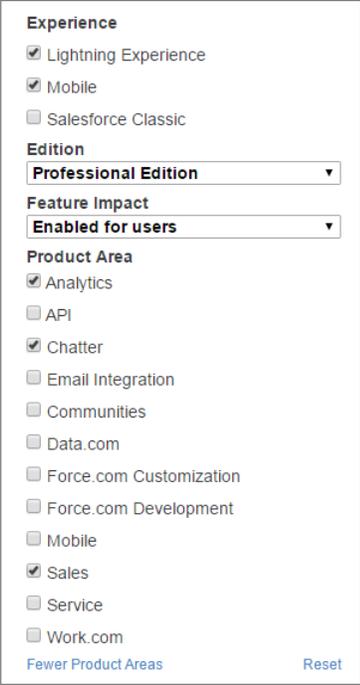
Impact de la fonctionnalité

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.



The image shows a sidebar filter menu with the following sections and options:

- Experience**
 - Lightning Experience
 - Mobile
 - Salesforce Classic
- Edition**
 - Professional Edition (dropdown)
- Feature Impact**
 - Enabled for users (dropdown)
- Product Area**
 - Analytics
 - API
 - Chatter
 - Email Integration
 - Communities
 - Data.com
 - Force.com Customization
 - Force.com Development
 - Mobile
 - Sales
 - Service
 - Work.com

At the bottom of the sidebar, there are two links: [Fewer Product Areas](#) and [Reset](#).

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

Tous les utilisateurs sont impatients de découvrir Lightning Experience et ses fonctionnalités. Nous comprenons néanmoins que de nombreuses organisations vont continuer à utiliser Salesforce Classic, de façon exclusive pendant une période 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 quelques exemples.

- Lightning Dialer, une fonctionnalité de Sales Cloud, est disponible uniquement dans Lightning Experience. Par conséquent, sa description indique « Cette fonctionnalité s'applique uniquement à Lightning Experience ».

- Score d'opportunité Einstein, une nouvelle fonctionnalité de Sales Cloud, est disponible dans *les deux expériences pour ordinateur de bureau*. Par conséquent, sa description indique « Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic ».
- Thème et personnalisation de la marque, une nouvelle fonctionnalité de plates-forme, est disponible uniquement dans *Lightning Experience*. Par conséquent, sa description indique « Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience ».

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

Vous les avez demandées !

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

IdeaExchange	Idée livrée
Salesforce globalement	
Lightning Experience	
Personnalisation de mes onglets dans Lightning Experience	Augmentation de votre productivité avec la navigation personnalisée dans Lightning Experience
Salesforce Einstein	
Ventes	
Marketing	
Service	
Analytics	
Communautés	
Activation d'ensemble de partages pour les utilisateurs de communauté de partenaires	Ensembles de partages pour tous les clients et les licences Partner (pilote)
Chatter	
Fichiers	
Intégrations Salesforce	
Mobile	
Financial Services Cloud	
Health Cloud	

IdeaExchange

Utilisation de types de métadonnées personnalisées dans des formules/règles de validation

Idée livrée

Métadonnées personnalisées : référencement facile à utiliser pour les enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans les règles de validation (pilote)

Sécurité et identité**Internet des objets Salesforce****Développement**

Débogage du niveau de consignation qui empêche l'affichage de ENTERING_MANAGED_PKG dans le journal

Fin des journaux de débogage volumineux pour un code de package géré

Refresh Ability Between Sandboxes (en anglais uniquement)

Gain de temps en clonant des Sandbox (bêta)

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.
- [Customer Success Event Calendar](#) (en anglais). Recherchez par version et événement enregistré.
- [Release Readiness Live](#) (en anglais). Inscrivez-vous et tirez le meilleur parti des nouvelles fonctionnalités.
- [Version Spring '18](#). Examinez les nouvelles fonctionnalités.
- [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.

14 février 2018

Nouveautés dans Salesforce pour Android et iOS

Annonce de la disponibilité globale de la version 15.0 des applications Salesforce pour Android et iOS la semaine du 12/02/2017. Découvrez les nouvelles améliorations disponibles pour vos utilisateurs.

Vous les avez demandées !

Ajout des idées que nous offrons.

Intégrations à Salesforce : ajout de réunions WebEx à des événements Salesforce par les utilisateurs

Clarification indiquant que les administrateurs utilisent le Générateur d'applications Lightning pour ajouter le composant Cisco WebEx Composer à un enregistrement d'événement uniquement lors de la création d'un enregistrement d'événement personnalisé.

Traitement des connexions non valides dans l'API Streaming

Ajout d'un exemple de message de réponse d'erreur pour le canal `/meta/handshake`.

Arrêt de la version bêta de Force.com IDE 2

Ajout d'une note de publication annonçant l'arrêt de la version bêta de Force.com IDE 2.

AppExchange : statut d'approbation d'un package

Ajout d'une note de publication relative à une nouvelle notification qui s'affiche lors de l'installation de packages non autorisés par le programme partenaires AppExchange.

Affichage du statut d'approbation d'un package avant l'installation

Ajout d'une note de publication relative à une nouvelle notification qui s'affiche durant l'installation si le programme partenaires AppExchange n'a pas autorisé la distribution de votre package.

Exploration des fonctionnalités avec Trailhead

Ajout d'un nouveau module Trailhead Einstein, Channel Order App Basics.

7 février 2018**Field Service pour Mobile : paramètres basés sur le profil, amélioration du flux et application iOS désormais en version 4.0**

Ajout de la date de publication de l'application iOS dans l'App Store, ainsi que de nouvelles images pour les notes de publication dans cette section.

Observation de l'interaction des prospects avec les campagnes (bêta)

Ajout d'une exclusion de responsabilité pour la version bêta.

Connexion de vos campagnes Pardot à des campagnes Salesforce (bêta)

Ajout d'une exclusion de responsabilité pour la version bêta et clarification de l'emplacement des paramètres de désabonnement.

Flux

Ajout d'une nouvelle valeur énumérée dans le champ `actionType` du sous-type `FlowActionCall`.

Suivi du cryptage dans les journaux des e-mails

Ajout de deux champs au journal des e-mails pour exposer la version TLS et le cryptage, et déterminer si le certificat de cryptage a été vérifié.

Objets API Tooling nouveaux et modifiés

Ajout de deux objets d'empaquetage de première et de deuxième génération, `PackageInstallRequest` et `SubscriberPackageVersion`.

Augmentation de votre productivité avec la navigation personnalisée dans Lightning Experience

Ajout d'informations sur la désactivation de la navigation personnalisée.

Suppression de données par les utilisateurs dans les big objects personnalisés

Mise à jour des exemples de code.

Suppression des données de l'historique de champ et du journal d'audit de champ

Mise à jour des exemples de code.

Salesforce pour Outlook : correctifs de bogues disponibles

Disponibilité des notes de publication Salesforce pour Outlook v3.4.2.

Gain de temps en clonant des Sandbox (bêta)

Ajout d'une note de publication relative au clonage de Sandbox bêta, qui commence le lundi 12 février 2018.

Codage intelligent avec le pack Salesforce Extensions for VS Code

Ajout d'une note de publication qui présente les récentes modifications apportées au pack Salesforce Extensions for VS Code pour le code Visual Studio.

Service Cloud Essentials : service client pour les petites entreprises dynamiques

Nous avons retiré cette entrée des notes de publication. Cloud Scheduler Essentials n'est plus disponible.

Validation des types d'attribut de composant

Ajout d'un exemple d'échec de validation.

Définition de liens vers des comptes tiers via l'API

Ajout d'une note relative à l'activation de cette fonctionnalité en contactant le Support client de Salesforce.

Création d'organisations tests Partner Edition

Les partenaires peuvent créer des organisations tests basées sur les éditions spécifiques aux partenaires suivantes : Partner Developer, Partner Enterprise, Partner Group et Partner Professional. Cette fonctionnalité est disponible avec la publication de l'interface de ligne de commande (CLI) v42 de Salesforce le 10 février 2018.

Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce : nouvelles commandes et installation simplifiée

Ajout d'une note de publication qui présente les fonctionnalités nouvelles et modifiées dans l'interface de ligne de commande (CLI) de Salesforce. Ces fonctionnalités sont disponibles avec la publication de Salesforce CLI v42 le 10 février 2018.

Acheminement immédiat des tâches appropriées aux agents les plus qualifiés avec l'acheminement basé sur les compétences (bêta)

Ajout d'un lien Voir également à la documentation produit.

Ensembles de partages pour tous les clients et les licences Partner (pilote)

Ajout d'une note de publication relative à la disponibilité d'ensembles de partages pour tous les clients et les licences partenaires en tant que fonctionnalité pilote.

Filtrage sur les informations importantes pour les superviseurs dans Omni-Channel Supervisor (bêta)

Les administrateurs peuvent désormais accéder à la page Configurations de superviseur (bêta) sans contacter le Support.

Traitement des connexions non valides dans l'API Streaming

Mise à jour des informations relatives à l'intervalle de validation de l'authentification.

Accès et manipulation des composants Internet des objets avec l'API REST Salesforce IoT

Ajout d'un lien Voir également à la documentation sur l'API REST Salesforce IoT.

Objets modifiés

Ajout d'un nouveau champ, `CampaignImageId`, à l'objet Campagne.

Informations sur les détails d'un enregistrement en un coup d'œil

Ajout d'une note de publication relative aux améliorations apportées au composant Détails d'enregistrement.

Filtrage des données cryptées avec le cryptage déterministe en utilisant la correspondance exacte, sensible à la casse (bêta)

Mise à jour des index que le schéma de cryptage déterministe prend en charge.

Tableaux de bord : amélioration des tableaux, souscriptions et nouvelles options de conception

Mise à jour des GIF animés pour afficher correctement les liens Afficher le rapport dans les composants de tableau de bord.

Abonnement à des tableaux de bord pour planifier les actualisations et recevoir des mises à jour par e-mail

Ajout d'un tableau des autorisations utilisateur à la note de publication, et mise à jour du tableau d'impact de la fonctionnalité pour indiquer qu'une configuration par l'administrateur est requise.

API REST Rapports et tableaux de bord

Correction d'une coquille dans la section Ressources et paramètres nouveaux.

25 janvier 2018

Exploitation des comptes personnels pour Financial Services Cloud

Mise à jour pour refléter les modifications apportées à la stratégie de livraison.

API de métadonnées

Ajout d'informations relatives au nouveau champ `redirectionWarning` dans le type `SecuritySettings`.

24 janvier 2018

Modifications des notes de publication, Utilisation de hashtags dans les sondages, Ajout de hashtags à des sondages

Retrait des énoncés relatifs aux Remerciements disponibles dans Experience.

Appels nouveaux, modifiés et dépréciés, API de métadonnées, Objets nouveaux et modifiés de l'API Tooling

Mise à jour des entrées ActionOverride des API SOAP, de métadonnées et Tooling afin d'indiquer que la valeur `Small` du champ `FormFactor` s'applique également au format tablette.

Aide et formation

Ajout de nouveaux modules Trailhead, de vidéos, de procédures guidées et d'une documentation de conformité à la section Aide et formation.

Modifications du service Locker

Notes de publication relatives à l'ajout du service Locker.

Validation des types d'attribut de composant

Validation des types d'attribut de composant Lightning lors de l'enregistrement.

Objets API Tooling nouveaux et modifiés

Nouvelle valeur valide pour le champ Statut de `PackageUploadRequest` : `Queued`.

Recueil des commentaires de votre communauté avec le composant Enquête

Nous avons corrigé les dates de disponibilité du composant Enquête pour les clients. Le composant Enquête est disponible avec la version Spring '18.

Classes Apex modifiées

La méthode `getTemplateName()` de la classe `Messaging.SingleEmailMessage` ne prend pas d'argument.

Augmentation de votre productivité avec la navigation personnalisée dans Lightning Experience

Ajout d'informations indiquant comment éviter l'ouverture d'onglets temporaires.

Accès à aux tableaux de bord Einstein à tous les utilisateurs de l'application Sales Analytics

Clarification indiquant que Sales Cloud Einstein contient désormais l'application Sales Analytics, qui inclut les tableaux de bord Einstein.

Inbox : amélioration de la planification, suivi des e-mails et mises à jour de productivité

Ajout de nouvelles améliorations pour Inbox, notamment la présentation de page complète, les confirmations de lecture et l'insertion de la disponibilité.

Connect pour Office : mise à jour requise et arrêt de la prise en charge de Microsoft® Word 2007

Connect pour Office v1.8.1.7 est maintenant disponible en téléchargement. En outre, en raison des exigences de sécurité, le complément Microsoft Word n'est plus disponible pour les utilisateurs de Word 2007.

<apex:slds> prend en charge le style Lightning Experience et un style personnalisé

Le composant `<apex:slds>` adopte le tout dernier style Lightning Experience et prend en charge des thèmes personnalisés.

Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console (mise à jour critique)

Une mise à jour critique de Spring '18 active le thème de l'interface utilisateur de Lightning Console.

Affinage des résultats de recherche de comptes et de fichiers avec des filtres

Ajout de numéros à la liste des types de champ qui peuvent être filtrés pour des comptes. De plus, clarification indiquant que les utilisateurs doivent saisir des termes de recherche initiaux aussi précis que possible.

Salesforce Authenticator : amélioration de la communication et suivi de l'activité

Ajout d'informations sur les fonctionnalités de Authenticator v.2.11.

17 janvier 2018

Objets API Tooling nouveaux et modifiés

Ajout de quatre nouveaux objets : `DataIntegrationRecordPurchasePermission`, `DuplicateJobDefinition`, `DuplicateJobMatchingRuleDefinition` et `MatchingRule`.

Planification d'une évaluation de la sécurité dans les environnements Salesforce avant des tests

Avant d'exécuter des tests de vulnérabilité et de pénétration dans les environnements Salesforce, demandez une approbation et planifiez une évaluation de la sécurité.

Une fenêtre contextuelle vous aide, ainsi que vos utilisateurs, à adopter l'expérience Lightning Experience

Ajout d'informations sur une invite d'évaluation de Lightning Experience.

Composants Lightning nouveaux et modifiés

Ajout de nouveaux attributs pour `lightning:inputRichText` et clarification indiquant que l'attribut `name` n'est plus requis pour les composants suivants : `lightning:combobox`, `lightning:dualListbox`, `lightning:fileUpload`, `lightning:input`, `lightning:radioGroup`, `lightning:select` et `lightning:textarea`.

Utilisation d'identifiants nommés avec des connexions JSON dans CMS Connect (bêta)

Annonce d'une nouvelle capacité pour CMS Connect (JSON).

Connexion de données supplémentaires avec de nouveaux connecteurs et des limites révisées

Ajout d'une note indiquant que les nouveaux connecteurs sont progressivement disponibles pendant la version Spring '18.

Amélioration de la sécurité avec des exigences plus strictes lors de la connexion en tant qu'utilisateur de communauté ou de portail (mise à jour critique)

Nous avons retiré cette entrée des notes de publication. Cette fonctionnalité n'est plus disponible dans la version Spring '18.

10 janvier 2018

Balise `<style>` non autorisée dans les composants

Vous ne pouvez pas ajouter une balise `<style>` au balisage d'un composant ou lors de la création dynamique d'un composant en code JavaScript.

Objets API Tooling nouveaux et modifiés

Ajout de deux nouveaux champs à l'objet `EmbeddedServiceLiveAgent`.

Nouveaux objets standard

Ajout du nouvel objet `OrgDeleteRequest`.

Retrait automatique de contenus après un délai défini

Nous avons retiré cette entrée des notes de publication. Cette fonctionnalité n'est plus disponible dans la version Spring '18.

Création d'actions Envoyer pour des processus d'approbation d'e-mails dans Lightning Experience

Modification du titre de la rubrique et clarification de la prise en charge.

Insertion de champs cryptés dans des règles de correspondance utilisées dans la gestion des duplications (bêta)

Modification du titre afin de préciser que les règles de correspondances standard et personnalisées peuvent référencer des champs cryptés.

27 décembre 2017

Premiers pas avec Omni-Channel dans Lightning Experience à l'aide d'un nouveau flux de configuration

Annonce du nouveau flux de configuration pour Omni-Channel.

Amélioration de l'adaptateur OData 2.0 pour Salesforce Connect dans les nouvelles organisations

Annnonce indiquant que les améliorations apportées à l'adaptateur OData 2.0 s'appliquent uniquement aux organisations créées dans Spring '18.

18 décembre 2017

Notes de publication de Salesforce Spring '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](https://twitter.com/salesforcedocs).

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Spring '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

Nous avons modifié notre documentation sur les navigateurs pris en charge afin de faciliter l'accès aux informations. 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	Contactez 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

Personnalisez la barre de navigation de votre application pour l'adapter à vos méthodes de travail uniques. Explorez les nouveaux thèmes, les macros et le texte rapide. Créez de magnifiques formulaires faciles à utiliser pour recueillir les commentaires et les données de vos utilisateurs ou de vos clients. Les applications Lightning Console offrent de nouvelles fonctionnalités pour chaque administrateur, agent et développeur. Les filtres apparaissent dans les résultats de recherche Compte et Fichier. En outre, quelles que soient la réglementation et les stratégies que vous observez en matière de protection des données et de confidentialité, nous vous aidons à évaluer la meilleure méthode pour satisfaire aux exigences.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Conseils relatifs à la réglementation sur la protection des données et la confidentialité	✓			
Stockage de certaines préférences de confidentialité des données			✓	
Augmentation de votre productivité avec la navigation personnalisée dans Lightning Experience	✓			
Affichage de vos couleurs avec les thèmes dans Lightning Experience		✓		
Recueil de commentaires avec les enquêtes Salesforce (globalement disponible)			✓	
Activation du nouveau format d'URL pour Lightning Experience et l'application mobile Salesforce (mise à jour critique)			✓	
Optimisation de la productivité avec le texte rapide et les macros			✓	
Informations sur les détails d'un enregistrement en un coup d'œil		✓		
Console				
Utilisation d'onglets Web pour afficher des contenus tiers dans la console Lightning		✓		
Utilisation des méthodes la boîte à outils d'intégration de console Classic dans Lightning Experience		✓		
Remplacement des actions de composant Lightning dans les applications de console Lightning		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Copie et partage d'URL de sous-onglet et d'espace de travail à l'aide de raccourcis clavier		✓		
Utilisation des URL Visualforce dans les méthodes Lightning openTab et openSubtab		✓		
Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console (mise à jour critique)		✓		
Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce		✓		
Ajout de zones épinglées à vos pages de console pour ne plus jamais changer d'onglet			✓	
Augmentation de la productivité de la console avec le texte rapide et les macros			✓	
Diminution de l'encombrement dans vos pages de console avec les sections réductibles			✓	
Recherche				
Affinage des résultats de recherche de comptes et de fichiers avec des filtres	✓			
Affichage d'objets correspondants supplémentaires en haut des principaux résultats	✓			
Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche		✓		
Vérification de votre préparation à Lightning Experience		✓		
Désactivation des organisations inutilisées				
Affichage des rubriques d'aide où que vous soyez dans Lightning Experience	✓			
Une fenêtre contextuelle vous aide, ainsi que vos utilisateurs, à adopter l'expérience Lightning Experience	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Envoi des informations de contact avec vos commentaires	✓			
Nouveaux texte d'en-tête pour le menu d'actions globales	✓			

Ventes

Obtenez des analyses plus intelligentes avec les prévisions Einstein et le score des opportunités Einstein. Utilisez LinkedIn en tant que source de génération de pistes. Augmentez l'efficacité des commerciaux avec la surveillance des appels dans Lightning Dialer, des e-mails de liste améliorés et d'autres outils.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Sales Cloud Einstein				
Évaluation de la préparation à Einstein			✓	
Score des opportunités Einstein				
Définition de la priorité pour augmenter les affaires (globalement disponible)			✓	
Configuration du score des opportunités Einstein (globalement disponible)			✓	
Score des pistes Einstein				
Affichage des principales raisons justifiant chaque score	✓			
Niveau de responsabilité et service de chaque piste	✓			
Capture d'activité Einstein				
Envoi d'e-mails depuis les adresses de l'organisation			✓	
Affichage des événements Microsoft® Exchange 2016 et 2013 automatiquement capturés dans le calendrier Salesforce	✓			
Configuration de Sales Cloud Einstein		✓		
Sales Cloud Einstein Analytics				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Accès à aux tableaux de bord Einstein à tous les utilisateurs de l'application Sales Analytics	✓			
Mise à jour du tableau de bord Contacts automatisés Einstein			✓	
Mise à jour du tableau de bord Score des pistes Einstein			✓	
Connaissances Einstein			✓	
Inbox			✓	
Principales fonctionnalités commerciales				
Pistes				
Génération de pistes à partir de LinkedIn			✓	
Rationalisation de la conversion des pistes sans opportunité			✓	
Campagnes				
Accélération de l'ajout de membres de campagne	✓			
Utilisation d'un chemin pour suivre la progression des campagnes			✓	
Rapport sur l'influence de campagne personnalisable	✓			
Connexion de vos campagnes Pardot à des campagnes Salesforce (bêta)			✓	
Observation de l'interaction des prospects avec les campagnes (bêta)			✓	
Chemin	✓			
Comptes				
Utilisation d'un chemin pour définir des relations avec des comptes			✓	
Simplification de l'accès à la hiérarchie d'un compte	✓			
Liaison entre les pistes et les comptes			✓	
Opportunités				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Partage du crédit des affaires dans Lightning Experience	✓			
Affichage du nom complet d'un produit	✓			
Accès direct au catalogue approprié	✓			
Ajout de membres d'équipe de compte à des équipes d'opportunités	✓			
Produits				
Création d'actions supplémentaires sur les produits	✓			
Accélération de l'ajout de produits à des catalogues de prix	✓			
Gestion des territoires d'entreprise	✓			
Contacts				
Mise à jour des rôles des contacts en un clin d'œil	✓			
Localisation de la hiérarchie d'un contact en un clin d'œil	✓			
Fonctionnalités de productivité				
Sales Console			✓	
Inbox				
Utilisation de présentations de page complètes pour créer des enregistrements	✓			
Planification de réunions pour le compte d'autres membres	✓			
Simplification de la planification de réunions en consultant les disponibilités	✓			
Visualisation de l'engagement par e-mail	✓			
blocage des confirmations de lecture pour améliorer la confidentialité			✓	
Expérience de la messagerie				
Efficacité accrue en gérant les e-mails de liste à un emplacement unique	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Modification des signatures de messagerie avant d'envoyer un e-mail de liste		✓		
Visualisation du nombre d'e-mails de liste que vous pouvez envoyer	✓			
Accélération de l'envoi d'e-mails à des comptes personnels	✓			
Envoi d'e-mails avec des destinataires prédéfinis		✓		
Retrait de la correction orthographique de la liste des tâches	✓			
Gain de temps lors de la création d'e-mails	✓			
Suivi du cryptage dans les journaux des e-mails	✓			
Chronologie des activités				
Ajustement du nombre d'activités dans la chronologie des activités	✓			
Exploration avancée avec les e-mails Einstein agrandis dans la chronologie des activités	✓			
Rappels d'activité				
Rappels d'événements pour ne pas oublier			✓	
Ajustement des rappels d'activité	✓			
Suppression de tous les rappels à la fois	✓			
Calendrier et événements				
Association automatique des réunions importantes à des contacts et des pistes			✓	
Accès aux participants pour plus de commerciaux			✓	
Simplification de l'utilisation des événements de collègues dans Lightning Experience	✓			
Bouton Ajouter à Outlook renommé Exporter les événements	✓			
Accueil				
	✓			
Qualité des données				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Gestion des enregistrements dupliqués en utilisant les tâches de duplication (Publication reportée)			✓	
Utilisation de la découverte des sociétés pour ajouter un trésor à votre pipeline (Publication reportée)			✓	
Intégration de Google				
Lightning pour Gmail				
Activation des e-mails provenant d'adresses inconnues dans les contacts, les pistes ou les comptes personnels			✓	
Contexte supplémentaire dans les e-mails de notification Chatter			✓	
Orientation des tâches avec les scores des opportunités et les connaissances Einstein dans Gmail			✓	
Lightning pour Gmail se charge de la saisie			✓	
Lightning Sync pour Google				
Synchronisation des événements depuis Salesforce vers Google Agenda™ uniquement			✓	
Synchronisation des comptes personnels avec les contacts Google			✓	
Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Google			✓	
Simplification de la gestion des paramètres Lightning pour Gmail et Lightning Sync		✓		
Intégration de Microsoft®				
Lightning pour Outlook				
Épinglage de Lightning pour Outlook ouvert lors de la composition d'e-mails			✓	
Activation des e-mails provenant d'adresses inconnues dans les contacts, les pistes ou les comptes personnels			✓	
Contexte supplémentaire dans les notifications Chatter			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Orientation des tâches avec les scores des opportunités et les connaissances Einstein dans Microsoft® Outlook®			✓	
Lightning pour Outlook se charge de la saisie			✓	
Lightning Sync pour Microsoft® Exchange®				
Synchronisation bidirectionnelle des événements pour les commerciaux dans Microsoft® Exchange 2013 et 2016			✓	
Synchronisation des événements depuis Salesforce vers Microsoft® Exchange uniquement			✓	
Synchronisation des comptes personnels avec les contacts Microsoft®			✓	
Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Microsoft® Exchange			✓	
Simplification de la gestion des paramètres Lightning pour Outlook et Lightning Sync		✓		
Salesforce pour Outlook	✓			
Connect pour Office	✓			
Salesforce CPQ et Billing				
Salesforce CPQ				
Choix de lignes multiples dans les pages Visualforce Salesforce CPQ			✓	
Suivi du statut des tâches de contrat			✓	
Autres modifications apportées à Salesforce CPQ	✓			
Salesforce Billing				
Personnalisation de la facturation avec des plans dynamiques			✓	
Gestion de vos taxes avec des notes de crédit et des notes de débit			✓	
Utilisation d'outils de rapport améliorés			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Gestion transparente des factures et des paiements dans le nouveau centre de paiement			✓	
Flexibilité accrue avec l'utilisation prétarifée pour les produits de commande			✓	
Pardot				
Pardot disponible en japonais	✓			
Domaines de suivi sécurisés avec SSL			✓	
Autres modifications dans Sales Cloud				
Ajustement de la largeur des colonnes de la grille des prévisions dans Lightning Experience	✓			
Nouvelle autorisation requise pour accéder à la page des prévisions dans Lightning Experience		✓		
Retrait des données de contacts au Royaume-Uni et en Irlande de Data.com Connect	✓			
Lignes de commande avec des quantités nulles autorisées dans les produits commandés	✓			

Service

Optimisez vos efforts de gestion de base de connaissances avec des fonctions d'exportation, le partage d'articles et des processus d'approbation des traductions, et incorporez le composant Knowledge à votre implémentation Live Agent. Suivez les retours et les réparations de produits d'assistance sur site avec les commandes de retour, gagnez du temps avec la nouvelle configuration guidée et personnalisez l'expérience de l'application mobile Field Service Lightning par profil utilisateur. Bénéficiez des actions rapides en masse pour les requêtes et les pistes, de la prise en charge des macros pour tous les objets et d'un kit de développement Snap-ins SDK plus puissant. Enfin, tirez parti de toutes les améliorations apportées à Service Cloud dans Lightning Experience, notamment la prise en charge du texte rapide, un menu latéral redessiné pour les conversations sociales et une expérience Live Agent enrichie.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Knowledge				
Insertion du contenu d'un article dans des e-mails de requête			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Configuration de l'approbation des brouillons dans Lightning			✓	
Réattribution de brouillons à de nouveaux bénéficiaires			✓	
Accès des utilisateurs de Live Agent à Knowledge			✓	
Simplification de l'importation de fichiers de traduction			✓	
Field Service				
Suivi des retours produits et d'inventaire avec les commandes de retour			✓	
Filtrage des listes associées dans les rapports de service (bêta)			✓	
Affichage, envoi par e-mail et suppression de rapports de service dans Lightning Experience	✓			
Ajout des numéros de page aux rapports de service			✓	
Affichage et gestion des équipes d'assistance dans l'application Salesforce			✓	
Création de ressources de service pour les agents de support Omni-Channel (bêta)				✓
Package géré Field Service				
Planification d'équipes d'assistance			✓	
Service d'assistance embarqué avec la configuration guidée			✓	
Ajustement de l'efficacité de votre service d'assistance			✓	
Accélération de la sélection des ressources appropriées			✓	
Field Service pour Mobile				
Accélération du service avec les flux optimisés (iOS et Android)			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Personnalisation des paramètres de l'application mobile pour différents utilisateurs (iOS et Android)			✓	
Consommation de produits à partir d'emplacements multiples (iOS) (bêta)			✓	
Contrôle des utilisateurs autorisés à modifier leur inventaire (iOS)			✓	
Chargement d'images dans des flux (iOS)			✓	
Contrôle de vos rapports de service avec des filtres (iOS)			✓	
Contrôle des champs de référence avec des présentations de recherche (iOS)			✓	
Personnalisation des absences de ressources (iOS)			✓	
Productivité				
Texte rapide	✓			
Prise en charge des macros			✓	
Utilitaire Macros mis à jour	✓			
Utilisation de modèles d'e-mail et de pièces jointes dans des macros	✓			
Utilisation de Texte rapide dans des macros	✓			
Raccourci vers l'utilitaire Macros	✓			
Améliorations du générateur de macro	✓			
Requêtes				
Actions rapides en masse dans Lightning Experience			✓	
Disponibilité de la recherche dans les e-mails	✓			
Réponse et transfert d'e-mails	✓			
Insertion du format HTML dans l'éditeur d'e-mail par défaut			✓	
Parcours des requêtes pour Lightning Experience			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Création d'actions Envoyer pour des processus d'approbation d'e-mails dans Lightning Experience		✓		
Console				
Améliorations de Service Console			✓	
Premiers pas avec Omni-Channel dans Lightning Experience à l'aide d'un nouveau flux de configuration			✓	
Flux de configuration de Service pour Knowledge		✓		
Live Agent				
Accélération des chats avec le texte rapide dans Lightning Experience	✓			
Conversations par chat plus intelligentes avec Lightning Knowledge			✓	
Suppression des transcriptions de chat en attente	✓			
Nouvelles versions transparentes pour les chats	✓			
Omni-Channel				
Acheminement immédiat des tâches appropriées aux agents les plus qualifiés avec l'acheminement basé sur les compétences (bêta)				✓
Utilisation de l'acheminement externe (bêta) dans Lightning Experience				✓
Surveillance de votre centre de support avec Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience (globalement disponible)			✓	
Filtrage sur les informations importantes pour les superviseurs dans Omni-Channel Supervisor (bêta)				✓
Utilisation de déclencheurs et de workflows à volonté avec Travail de l'agent et Présence du service de l'utilisateur			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Utilisation des méthodes et les événements de console Omni-Channel dans Lightning Experience (globalement disponible)			✓	
Capacités supplémentaires grâce à l'augmentation des limitations d'acheminement			✓	
Snap-ins pour le Web				
Personnalisation préalable au chat avec des composants Lightning		✓		
Acheminement des chats vers un bouton en fonction des réponses préalables au chat			✓	
Dynamisme avec les invitations de chat automatisées			✓	
Champs préalables au chat prérenseignés pour les utilisateurs connectés			✓	
Protection des données des clients avec des règles de données confidentielles			✓	
Conservation de la page postérieure au chat dans le Snap-In			✓	
Mises à jour de la configuration Snap-Ins et de l'extrait de code version 4.0			✓	
Snap-ins pour applications mobiles			✓	
Gestion des autorisations			✓	
Service client social				
Accélération de la saisie dans vos publications sociales avec le texte rapide			✓	
Ajout de notes à des publications sociales			✓	
Soustraction du pseudo Twitter du nombre de caractères			✓	
Utilisation des mises à jour de thread de la personne sociale dans Apex			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Définition de règles de requête et acheminement sans utiliser Apex			✓	
Utilisation du Service client social avec Professional Edition			✓	
CTI		✓		
Autres modifications				
Retrait des données personnelles des e-mails Web vers requête et Web vers piste		✓		
Affichage des ressources d'un compte personnel dans Lightning Experience	✓			

Analyses

La deuxième version bêta du générateur d'applications Lightning offre des fonctionnalités puissantes et familières : colonnes de compartiment, filtres croisés et formules récapitulatives. Abonnez-vous aux tableaux de bord Lightning Experience et appliquez-leur une couleur. Guidez les premiers pas des utilisateurs dans Einstein avec des fonctionnalités d'apprentissage intégrées et agréables. Interrogez et visualisez rapidement des données dans une conversation guidée en langage naturel (bêta). Enregistrez des vues des tableaux de bord que vous avez configurés avec vos sélections et filtres préférés. Demandez à Einstein d'analyser les données de vos rapports avec Einstein Data Insights (pilote).

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Rapports et tableaux de bord				
Générateur de rapport Lightning Experience				
Classement des données dans des colonnes de compartiment			✓	
Filtres entre les objets avec les filtres croisés			✓	
Exécution des données d'un rapport avec des formules récapitulatives			✓	
Modification des propriétés de rapport			✓	
Filtrage par hiérarchie des rôles			✓	
Autres améliorations apportées aux rapports dans Lightning Experience	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Différences et écarts de fonctionnalités du générateur de rapport de Lightning Experience			✓	
Tableaux de bord				
Ajout de tableaux contenant jusqu'à 10 colonnes à un tableau de bord (globalement disponible)	✓			
Abonnement à des tableaux de bord pour planifier les actualisations et recevoir des mises à jour par e-mail			✓	
Données de tableaux de bord en couleur avec les thèmes et les palettes	✓			
Amélioration de l'expérience de partage de composants de tableau de bord dans Chatter	✓			
Autres améliorations des tableaux de bord dans Lightning Experience	✓			
Dossiers				
Recherche de dossiers avec la recherche Salesforce	✓			
Ajout d'un dossier aux favoris pour en faciliter l'accès	✓			
Améliorations des graphiques pour les rapports et les tableaux de bord dans Lightning Experience	✓			
Einstein Analytics				
Intégration				
Accès aux ressources d'aide à tout moment et où que vous soyez	✓			
Visite avant l'exploration approfondie	✓			
Recherche de la ressource d'apprentissage appropriée pour chaque étape du parcours Einstein Analytics	✓			
Augmentation de vos compétences avec les aventures d'apprentissage Analytics	✓			
Élaboration d'applications				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Exploration	✓			
Visualisation et conception de tableaux de bord	✓			
Développement et personnalisation		✓		
Intégration de données				
Connexion de données supplémentaires avec de nouveaux connecteurs et des limites révisées (Publication reportée)		✓		
Possibilités accrues et accélérées avec l'éditeur de flux de données		✓		
Exportation de données vers Einstein Discovery avec la transformation Export (globalement disponible)		✓		
Contrôle plus précis de la préparation des données avec les améliorations des recettes		✓		
Amélioration de la vue de vos jeux de données		✓		
Applications prédéfinies				
Offre du service approprié au moment opportun avec Field Service Analytics	✓			
Optimisation des performances de votre équipe commerciale dans Sales Analytics	✓			
Création d'une application parfaitement adaptée à vos besoins avec l'assistant Service Analytics rationalisé	✓			
Einstein Discovery				
Connaissances des données Einstein : quelles informations Einstein peut-il extraire des données de vos rapports (pilote) ?				✓
Création de jeux de données Einstein Discovery à partir de flux de données Analytics				✓
Utilisation de jeux de caractères UTF-8 avec Einstein Discovery			✓	
Affichage des recommandations Einstein Discovery dans un objet Salesforce (pilote)				✓

Communautés

Offrez de l'agilité à vos communautés avec une multitude de nouvelles fonctionnalités. L'intégration de Community Cloud à Marketing Cloud est renforcée avec deux nouvelles fonctionnalités. Les communautés de partenaires peuvent désormais exploiter Distributed Marketing, qui permet aux partenaires d'utiliser des campagnes personnalisables préconfigurées en élaborant de nouveaux programmes marketing. Les communautés Lightning peuvent utiliser des parcours par e-mail personnalisés pour intégrer les membres à la communauté et entretenir les relations. D'autres fonctionnalités exceptionnelles ont été ajoutées pour les communautés de clients, notamment les composants Formulaire Contacter le support et Déviation des requêtes pour aider les clients à trouver des solutions à leurs problèmes avant même qu'ils ne consignent une requête.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Réponses Einstein (pilote)				✓
Journey Builder dans les communautés		✓		
Communautés Lightning				
Mise à jour de votre communauté Lightning		✓		
Accélération de l'élaboration et de la personnalisation de votre communauté		✓		
Examen rapide de la présentation de thème sur lequel la page repose		✓		
Simplification de la création et de la gestion de connexions CMS Connect (JSON) et de contenus		✓		
Utilisation d'identifiants nommés avec des connexions JSON dans CMS Connect (bêta)		✓		
Suivi des événements avec les calendriers de communauté		✓		
Recueil des commentaires de votre communauté avec le composant Enquête		✓		
Simplification de la recherche de réponses, et de la déviation de requêtes, pour les clients avec deux nouveaux composants		✓		
Renseignement des informations de contact dans Snap-Ins Chat pour les membres de votre communauté		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Organisation du contenu de votre communauté sur huit niveaux avec les rubriques de navigation		✓		
Attribution d'audiences à des composants de page		✓		
Utilisation de champs CRM pour cibler des audiences		✓		
Utilisation de composants supplémentaires avec plus de modèles		✓		
Sécurité				
Activation de l'auto-désactivation pour les utilisateurs de communauté			✓	
Vérification de l'identité des utilisateurs externes d'une communauté		✓		
Ensembles de partages pour tous les clients et les licences Partner (pilote)				✓
Améliorations de l'utilisation et des performances				
Espaces de travail, votre nouvel accueil		✓		
Optimisation des rôles de compte pour améliorer les performances et contrôler la taille de votre organisation			✓	
Création de communautés multilingues dans le Générateur de communauté		✓		
Amélioration de l'optimisation du moteur de recherche pour les pages de communauté		✓		
Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique)			✓	
Chatter dans les communautés Lightning				
Ajout de hashtags à des sondages	✓			
Réception de notifications dans l'application pour les mentions de groupe	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Partage de liens et de publications avec votre communauté	✓			
Mentions j'aime et votes pour comptabilisés ensemble	✓			
Accès à votre communauté depuis les notifications par e-mail			✓	
Actions supplémentaires dans les flux de communautés depuis votre organisation Salesforce interne (bêta)	✓			
Mises à jour rationalisées avec la Dernière activité dans une liste de groupe	✓			
Partner Central				
Conversations privées avec vos communautés de partenaires			✓	
Suivi des performances des partenaires avec la fiche d'évaluation des partenaires (globalement disponible)		✓		
Création et personnalisation de campagnes partenaires avec Distributed Marketing (pilote)		✓		
Optimisation du retour sur investissement en Marketing réseau avec la place de marché des campagnes		✓		
Nouvelles configurations guidées : programmes réseaux, place de marché des campagnes et activation intelligente des ventes				
Partage de campagnes préapprouvées avec les partenaires par les marketeurs réseaux		✓		
Gestion des membres réseaux et mesure des performances des partenaires		✓		
Offrez à vos équipes commerciales l'activation intelligente des ventes		✓		
Analytiques de communauté				
Performances de déviation des requêtes par votre communauté		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Perception des vibrations au sein de votre communauté avec le tableau de bord d'analyse des sentiments (pilote)				✓
Fichiers dans les communautés				
Navigation dans les bibliothèques avec le composant Bibliothèques (globalement disponible)		✓		
Autorisation de la création de ressources par des utilisateurs standard			✓	
Collaboration avec les membres de votre communauté dans Quip			✓	
Aperçu des fichiers embarqué			✓	
Création de fichiers de ressource pour les utilisateurs non authentifiés			✓	
Chargement de données avec le composant Chargement de fichiers et le Concepteur de flux Cloud		✓		
Désactivation des déclencheurs et des règles de validation pour les fichiers de ressource			✓	
Suppression des identifiants stockés pour des sources connectées			✓	
Autres modifications apportées aux communautés				
Automatisation de tâches supplémentaires avec le générateur de processus et les règles de workflow		✓		
Utilisation d'actions en masse personnalisées avec la file d'attente d'engagement		✓		
Délai de rétention des données raccourci pour la détection des spams Einstein (pilote)		✓		
Composant Profil de membre désormais intitulé Profils et paramètres des membres		✓		

Chatter

Le fil Mes éléments suivis est dédié aux éléments que vous suivez. Lorsqu'une personne mentionne l'un de vos groupes, vous pouvez recevoir une notification dans l'application. Partagez aisément un lien vers une publication.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Fils				
Suivi des éléments explicitement suivis	✓			
Réception de notifications dans l'application pour les mentions de groupe	✓			
Partage de liens avec des publications	✓			
Application et persistance d'un filtre	✓			
Actions supplémentaires dans les flux de communautés depuis votre organisation Salesforce interne (bêta)	✓			
Utilisation d'une liste rationalisée de domaines d'aperçus de liens enrichis	✓			
Amélioration des performances avec les résumés d'e-mails optimisés des utilisateurs de Chatter	✓			
Autres modifications dans Chatter				
Mises à jour rationalisées avec la Dernière activité dans une liste de groupe	✓			
Automatisation des tâches Chatter avec le générateur de processus et les règles de workflow		✓		
Utilisation de hashtags dans des sondages	✓			

Fichiers

Offrez à votre équipe la possibilité de prévisualiser les fichiers pendant leurs déplacements. Accédez rapidement aux fichiers de ressource les plus récents, autorisez les utilisateurs standard à créer des ressources et offrez aux clients la possibilité de créer des fichiers auxquels les utilisateurs non authentifiés peuvent accéder. Flux est une nouvelle méthode d'utilisation du composant Chargement de fichier. Ajoutez des membres de bibliothèque depuis l'onglet d'accueil des fichiers avec la nouvelle fonctionnalité Gestion des membres de bibliothèque. Suivez la configuration guidée de Quip pour intégrer Quip et Salesforce.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Accès aux fichiers avec la vue de liste des ressources			✓	
Autorisation de la création de ressources par des utilisateurs standard			✓	
Création de fichiers de ressource pour les utilisateurs non authentifiés			✓	
Aperçu des fichiers embarqué	✓			
Ajout de membres de bibliothèque avec la gestion des membres de bibliothèque (bêta)		✓		
Configuration de Quip pour améliorer l'intégration à Salesforce			✓	
Intégration de Quip			✓	
Chargement de fichiers depuis un flux		✓		
Désactivation des déclencheurs et des règles de validation pour les fichiers de ressource			✓	

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 et de nombreuses autres fonctionnalités de vente. Les commerciaux peuvent ainsi gérer plus d'affaires depuis leur téléphone.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Application mobile Salesforce				
Nouveautés dans Salesforce pour Android et iOS	✓			
Toutes les nouveautés dans l'application Salesforce				
Exécution de Salesforce sur votre iPhone X	✓			
Nouvelle expérience de recherche dans Salesforce pour iOS	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Affichage des connaissances Einstein sur vos comptes et opportunités (pilote)	✓			
Plus d'informations embarquées avec la Gestion des territoires d'entreprise	✓			
Accès et collaboration dans l'application Quip	✓	✓	✓	
Retrait des Graphiques hérités de l'application mobile Salesforce dans Spring '18	✓			
Ajout d'un style aux publications et aux commentaires embarqués (pilote)	✓	✓	✓	
Réception de notifications automatiques pour les mentions de groupe	✓	✓	✓	
Renommage de l'onglet Fils pour vos appareils mobiles	✓	✓	✓	
Partage de contenus avec le nouvel éditeur de publication Chatter	✓	✓	✓	
Expérience Chatter moderne dans Salesforce pour Android	✓	✓	✓	
Affichage des images en ligne et des pièces jointes multiples dans le fil Chatter	✓	✓	✓	
Accès à vos fils personnalisés avec les Flux Chatter	✓			
Création de raccourcis vers vos principales pages Salesforce avec des favoris	✓			
Chargement de données avec le composant Chargement de fichiers et le Concepteur de flux Cloud				
Animation de vos messages avec des claviers tiers	✓	✓	✓	
Salesforce Authenticator	✓			

Financial Services Cloud

Les utilisateurs peuvent rapidement capturer les souhaits prioritaires de leurs clients, que ce soit une épargne-retraite ou un compte d'épargne, et les consulter dans le profil des clients avec le composant Intérêts exprimés par les clients. Chargez les lots volumineux à

très haute vitesse avec les Chargements de données accélérés, notre amélioration des chargements en masse. De plus, vous pouvez exploiter les comptes personnels dans Financial Services Cloud. Et ce n'est pas tout, continuez la lecture !

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Capture et consultation des besoins des clients avec le composant Intérêts exprimés par les clients				
Accélération du chargement avec les chargements de données accélérés				
Exploitation des comptes personnels pour Financial Services Cloud				
Facilité d'utilisation et autres améliorations de Financial Services Cloud				
Champs personnalisés nouveaux pour les objets Financial Services Cloud				

Health Cloud

Avec les objectifs dissociés des problèmes, vous pouvez utiliser le modèle de données Health Cloud en l'adaptant à vos besoins. Health Cloud vous aide à identifier les écarts dans les soins des patients et vous pouvez recueillir les informations d'enquêtes afin de gérer vos patients avec plus d'efficacité.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Personnalisation des soins avec les plans de soins flexibles		✓		
Suivi des écarts pour améliorer la coordination des soins		✓		
Utilisation de bilans pour recueillir les informations des patients			✓	

Personnalisation

En définissant des pages d'accueil et d'application plus dynamiques, modifiez vos applications Lightning avec le même outil : le Générateur d'applications Lightning. Enrichissez vos flux en incorporant des composants Lightning personnalisés dans vos écrans et en montrant aux utilisateurs l'étape à laquelle ils se trouvent dans le flux. Commencez à suivre uniquement les données temporelles avec le nouveau type de champ Temporel.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Générateur d'applications Lightning				
Modification des pages Lightning dans le Générateur d'applications Lightning		✔		
Gestion de vos pages Lightning dans le Générateur d'applications Lightning		✔		
Définition de pages d'application Lightning et d'accueil dynamiques		✔		
Insertion de champs associés et d'autres objets dans les règles de visibilité des composants		✔		
Consultation des applications attribuées dans les pages de détail des applications		✔		
Organisation des composants dans des sections réductibles		✔		
Création de pages Zone épinglée pour vos applications de console		✔		
Affichage des interviews de flux interrompues dans les pages d'accueil		✔		
Recueil des commentaires des utilisateurs avec le composant Enquêtes		✔		
Utilisation de la touche F6 pour changer le focus du volet Générateur d'applications Lightning		✔		
Flux				
Conception de flux				
Élaboration d'écrans de flux enrichis avec des composants Lightning		✔		
Remplacement de l'en-tête et du pied page par défaut dans les écrans de flux		✔		
Chargement de fichiers directement depuis un flux		✔		
Nouvelles étiquettes pour certains types de flux		✔		
Distribution de flux				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Lancement d'un flux à partir d'une action spécifique à un objet (globalement disponible)		✓		
Démarrage dynamique de flux à partir d'Apex		✓		
Vérification des transactions de flux périmées		✓		
Exécution de toutes les interviews de flux automatiquement lancées lors d'une invocation en masse (mise à jour critique)			✓	
Interviews de flux interrompues				
Reprise des interviews interrompues appartenant à d'autres utilisateurs	✓			
Reprise des interviews de flux interrompues depuis Lightning Experience		✓		
Association d'interviews de flux interrompues à un enregistrement		✓		
Suivi d'informations supplémentaires sur les interviews de flux interrompues		✓		
Champs et listes de sélection				
Préservation des paramètres des valeurs de type d'enregistrement lors de la conversion d'une liste de sélection personnalisée en liste à sélection multiple personnalisée		✓		
Gestion des utilisateurs				
Activation de l'auto-désactivation pour les utilisateurs externes			✓	
Accès aux fonctionnalités de profil avancé dans le nœud des paramètres de gestion des utilisateurs		✓		
Salesforce Connect				
Dépannage de l'accès aux objets externes avec des types d'événement de débogage nouveaux et mis à jour		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Récupération et déploiement de présentations compactes pour des objets externes		✓		
Amélioration de l'adaptateur OData 2.0 pour Salesforce Connect dans les nouvelles organisations		✓		
Configuration générale				
Contrôle de la visibilité des rôles et de la hiérarchie des rôles avec une nouvelle autorisation		✓		
Attribution de remplacements d'action standard séparés pour différentes expériences		✓		
Accès aux paramètres de schéma dans la configuration		✓		
Nouveau nom pour l'autorisation système Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling		✓		
Formats d'adresse compatibles avec les paramètres régionaux		✓		
AppExchange	✓			

Sécurité et identité

Vous pouvez désormais obtenir des fichiers journaux d'événements horaires ou quotidiens et les supprimer selon les besoins. Ajoutez une personnalisation dynamique de la marque à votre connexion incorporée et à vos fournisseurs d'authentification. Mettez à jour vos règles de base personnalisées de Contrôle d'intégrité de la sécurité avec de nouveaux paramètres, directement depuis l'interface utilisateur.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Authentification et identité				
Ciblage de vos sites Web avec la personnalisation dynamique de la connexion incorporée		✓		
Prise en charge des connexions incorporées multilingues avec les paramètres régionaux		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Ajout d'une expérience de connexion dynamique aux URL de fournisseur d'authentification		✓		
Contrôle des invites de réauthentification et de réapprobation des utilisateurs en utilisant des URL de fournisseur d'authentification		✓		
Contrôle complet de votre processus de connexion avec des flux de connexion Page Visualforce		✓		
Vérification de l'identité des utilisateurs externes d'une communauté		✓		
Authentification à deux facteurs demandée en utilisant des déclencheurs Apex		✓		
Augmentation des performances de la connexion sociale avec des URL de fournisseur d'authentification optimisées		✓		
Définition de liens vers des comptes tiers via l'API				✓
Optimisation de l'engagement des clients en étendant les sessions de communauté d'identité externe (bêta)				✓
Création d'utilisateurs d'identité externe sans contact (pilote)				✓
Salesforce Shield				
Cryptage de la plate-forme : désabonnement de la dérivation des clés, plus de champs d'informations d'identification personnelle cryptés, cryptage déterministe (bêta), décryptage en masse automatique				
Désabonnement de la dérivation des clés avec le service BYOK (bêta)				✓
Cryptage de champs d'informations d'identification personnelle supplémentaires dans les opportunités et les contrats (globalement disponible)			✓	
Stockage des préférences de confidentialité des données avec le Nom de l'individu			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Filtrage des données cryptées avec le cryptage déterministe en utilisant la correspondance exacte, sensible à la casse (bêta)				✓
Insertion de champs cryptés dans des tableaux fins (globalement disponibles)			✓	
Insertion de champs cryptés dans des règles de correspondance utilisées dans la gestion des duplications (bêta)				✓
Décryptage en masse automatique des données des champs		✓		
Activation du cryptage de l'index de recherche en libre-service dans la Configuration			✓	
Simplification des pages de configuration du cryptage pour plus d'efficacité		✓		
Consultation de votre couverture de cryptage avec les statistiques de cryptage (globalement disponible)			✓	
Surveillance des événements				
Renforcement de la protection des données en supprimant les fichiers journaux d'événements		✓		
Suivi des ressources externes non sécurisées avec des fichiers journaux d'événements		✓		
Suivi plus complet des actions des utilisateurs dans les workflows temporels		✓		
Retrait de champs des types d'événement EventLogFile		✓		
Contrôle d'intégrité				
Nouveaux paramètres de sécurité dans le contrôle d'intégrité		✓		
Mise à jour d'une règle de base personnalisée avec de nouveaux paramètres		✓		
Autres modifications apportées à la sécurité				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Alerte des utilisateurs avant la redirection hors de Salesforce		✓		
Planification d'une évaluation de la sécurité dans les environnements Salesforce avant des tests				✓

Internet des objets Salesforce

Utilisez Salesforce IoT Explorer Edition pour traiter les événements des appareils connectés en temps quasi réel et créer des interactions pertinentes pour vos clients. Explorer offre une intégration prédéfinie avec les données Salesforce et permet de tirer parti de votre investissement CRM (gestion de la relation client) dans Salesforce. Cette version inclut une nouvelle API REST IoT qui permet de récupérer et de manipuler les orchestrations et leur composants associés, et une nouvelle interface utilisateur pour les contextes. De plus, nous avons introduit une page de surveillance de l'utilisation de l'Internet des objets, des alertes par e-mail et la possibilité d'exporter et de supprimer les données d'Internet des objets en vue de protéger les données confidentielles.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Accès et manipulation des composants Internet des objets avec l'API REST Salesforce IoT			✓	
Affichage des éléments associés et de l'objet Salesforce en un coup d'œil			✓	
Données d'utilisation de l'Internet des objets à portée de main			✓	
Avertissement relatifs à l'utilisation d'alertes par e-mail			✓	
Exportation et suppression des données d'Internet des objets pour la confidentialité des données			✓	

Développement

Une intelligence accrue, des API et des composants nouveaux et améliorés, et des outils de développement plus efficaces. Lorsque vous utilisez les composants Lightning, Visualforce, Apex ou nos API avec votre langage de programmation favori, les améliorations apportées à la plate-forme Lightning facilitent le développement d'applications, d'intégrations et de packages hors-pair pour les revendre à d'autres organisations.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Services de plate-forme Einstein				
Extension de jeton JWT		✔		
Changement du point de terminaison d'API pour préserver l'accès aux services de la plate-forme Einstein		✔		
Einstein Vision : détection d'objet, obtention de tous les exemples d'image pour une étiquette				
Localisation des objets image avec Einstein Object Detection		✔		
Obtention de tous les exemples d'image pour une étiquette		✔		
Einstein Language : métriques de courbe d'apprentissage, courbe de précision-rappel, obtention de tous les exemples de texte pour une étiquette				
Élaboration d'un traitement en langage naturel dans vos applications avec Einstein Language		✔		
Compréhension de votre modèle de langage avec les métriques de courbe d'apprentissage		✔		
Compréhension de votre modèle de langage en utilisant une courbe de précision-rappel		✔		
Obtention de tous les exemples de texte pour une étiquette		✔		
Composants Lightning				
Utilisation de without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique)			✔	
Révocation de accès API pour les applications <lightning:container> (mise à jour critique)			✔	
Bibliothèque de composants (bêta) : consultation de la documentation sur les composants personnalisés et l'interface				
Consultation de ressources sur les composants Lightning dans les espaces de noms personnalisés et les packages		✔		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Consultation de la documentation sur l'interface au-delà des attributs et des méthodes		✓		
Validation des types d'attribut de composant		✓		
Recherche de composants créés dynamiquement		✓		
Remplacement d'actions utilisant des composants Lightning pris en charge dans les applications Lightning Console		✓		
Balise <style> non autorisée dans les composants		✓		
Modifications du service Locker		✓		
Composants Lightning nouveaux et modifiés		✓		
Événements Lightning nouveaux et modifiés		✓		
Interfaces Lightning nouvelles et modifiées		✓		
Visualforce				
Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique)			✓	
Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console (mise à jour critique)		✓		
Simplification de votre déploiement Visualforce Lightning Experience		✓		
<apex:slds> prend en charge le style Lightning Experience et un style personnalisé		✓		
Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce		✓		
Types de métadonnées personnalisées				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Utilisation de formules de règle de validation avec des types de métadonnées personnalisés (pilote)		✓		
Simplification de l'insertion de champs dans des types de métadonnées personnalisés (pilote)		✓		
Apex				
Cache de la plate-forme : disponible dans Lightning		✓		
Apex : classes nouvelles et modifiées				
Classes Apex modifiées		✓		
ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées				
Classes Chatter dans Apex nouvelles et modifiées		✓		
Classes d'entrée Chatter dans Apex nouvelles et modifiées		✓		
Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées		✓		
Énumérations Chatter dans Apex nouvelles et modifiées		✓		
API				
Objets nouveaux et modifiés				
Nouveaux objets		✓		
Objets modifiés		✓		
SOQL				
API REST				
Nouvelle ressource : diminution des allers-retours avec les collections SObject		✓		
API SOAP				
Appels, nouveaux, modifiés et dépréciés		✓		
API REST Chatter				
Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
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 : notifications?source=lightningDashboardSubscribe, related-objects et text-values		✓		
Nouvelles méthodes : folders		✓		
Ressources modifiées : dashboardMetadata et reportTypeMetadata		✓		
API interface utilisateur				
Élaboration d'une interface utilisateur pour des listes de sélection dépendantes		✓		
Élaboration d'une interface utilisateur pour des vues de liste		✓		
Récupération d'un annuaire d'objets pris en charge		✓		
Amélioration des performances de l'application avec des en-têtes ETag		✓		
Récupération d'un thème actif d'organisation Salesforce		✓		
API Tooling				
Objets API Tooling nouveaux et modifiés		✓		
API de métadonnées				
Services de données : améliorations de la conformité et autorisations de suppression				
Suppression de données par les utilisateurs dans les big objects personnalisés				✓
Suppression des données de l'historique de champ et du journal d'audit de champ				✓
API de Salesforce Console				
		✓	✓	
Débogage				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Collecte de journaux de débogage pour des utilisateurs invités sans définition des cookies		✓		
Fin des journaux de débogage volumineux pour un code de package géré		✓		
Utilisation de sessions de débogage client ISV avec des sessions achetées Débogueur Apex		✓		
Dépannage des appels d'objets externes avec des types d'événement de débogage nouveaux et mis à jour		✓		
Plate-forme du développeur		✓		
Empaquetage de deuxième génération				
Création et installation de packages contrôlés par le développeur non verrouillés (bêta)		✓		
Protection des métadonnées avec des packages contrôlés par le développeur verrouillés (pilote)				
Insertion de composants supplémentaires dans des packages contrôlés par le développeur		✓		
Installation de packages à partir d'une URL		✓		
Nouvelles options d'empaquetage avec Salesforce CLI		✓		
Contrôle de l'empaquetage de deuxième génération avec des autorisations utilisateur		✓		
Modifications des API d'empaquetage		✓		
Salesforce Extensions for VS Code			✓	
Arrêt de la version bêta de Force.com IDE 2			✓	
Sandbox		✓		
Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce		✓		
ISVforce				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contactez Salesforce pour l'activer
Comportement identique pour les ensembles de valeurs globales et les ensembles de valeurs standard dans les mises à niveau de packages gérés		✓		
Actualisation de la liste de composants dans les détails de package si nécessaire		✓		
Modification du contact principal d'un package		✓		
Retrait des archives de package dépréciées		✓		
Création d'organisations tests Partner Edition (Publication reportée)		✓		
Affichage du statut d'approbation d'un package avant l'installation		✓		
Messagerie d'entreprise				
Traitement des connexions non valides dans l'API Streaming		✓		

Navigateurs pris en charge

Nous avons modifié notre documentation sur les navigateurs pris en charge afin de faciliter l'accès aux informations. 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](#)

Dans une communication précédente, nous avons annoncé l'arrêt de la prise en charge d'Internet Explorer version 11 (IE11) pour Lightning Experience le 16 décembre 2017. Nous avons lu vos commentaires et vous offrons une extension de la prise en charge d'IE11. Cette prise en charge étendue est disponible jusqu'au 31 décembre 2020.

[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 11.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.

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 kit de développement Salesforce Mobile SDK, 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](#).

Éditions

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

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 n'impacte pas Salesforce Classic ou les utilisateurs d'organisations avec des communautés, et aucun abonnement n'est requis pour utiliser IE11 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	11.x+
Applications de console Lightning	IE 11 (jusqu'au 31 décembre 2020)	Dernière version	Dernière version	Dernière version	11.x+
Communautés Lightning	IE 11 (jusqu'au 31 décembre 2020)	Dernière version	Dernière version	Dernière version	11.x+
Considérations de configuration spéciales ?	Non	Non	Non	Non	Non
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

Dans une communication précédente, nous avons annoncé l'arrêt de la prise en charge d'Internet Explorer version 11 (IE11) pour Lightning Experience le 16 décembre 2017. Nous avons lu vos commentaires et vous offrons une extension de la prise en charge d'IE11. Cette prise en charge étendue est disponible jusqu'au 31 décembre 2020.

Ce délai supplémentaire vous laissera 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 [Retrait de la prise en charge de l'accès à Lightning Experience avec Microsoft Internet Explorer version 11](#).

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 11.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	11.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 : amélioration de la productivité avec la navigation personnalisée, les thèmes et les enquêtes Lightning Experience

Personnalisez la barre de navigation de votre application pour l'adapter à vos méthodes de travail uniques. Explorez les nouveaux thèmes, les macros et le texte rapide. Créez de magnifiques formulaires faciles à utiliser pour recueillir les commentaires et les données de vos utilisateurs ou de vos clients. Les applications Lightning Console offrent de nouvelles fonctionnalités pour chaque administrateur, agent et développeur. Les filtres apparaissent dans les résultats de recherche Compte et Fichier. En outre, quelles que soient la réglementation et les stratégies que vous observez en matière de protection des données et de confidentialité, nous vous aidons à évaluer la meilleure méthode pour satisfaire aux exigences.

DANS CETTE SECTION :

[Conseils relatifs à la réglementation sur la protection des données et la confidentialité](#)

Assurez-vous de satisfaire les exigences réglementaires de protection des données et de confidentialité. Quelles que soient la réglementation et les stratégies que vous observez, nous vous aidons à évaluer la meilleure méthode pour satisfaire aux exigences.

[Stockage de certaines préférences de confidentialité des données](#)

Les enregistrements de confidentialité des données, basés sur l'objet Individu, permettent de stocker certaines préférences de confidentialité des données pour vos clients. Ces enregistrements aident à honorer et à respecter les souhaits des clients qui précisent les canaux par lesquels votre société peut les contacter. Certaines lois et législations, notamment le Règlement général sur la protection des données (RGPD), peut exiger d'honorer les souhaits de vos clients.

[Augmentation de votre productivité avec la navigation personnalisée dans Lightning Experience](#)

Personnalisez la barre de navigation d'une application pour l'adapter à vos méthodes de travail uniques. Vous pouvez réorganiser les éléments, et renommer ou retirer les éléments que vous avez ajoutés. Nous avons également étoffé les possibilités de navigation avec les onglets temporaires. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Affichage de vos couleurs avec les thèmes dans Lightning Experience](#)

Mobilisez votre équipe autour de votre marque et de vos initiatives importantes, par exemple le lancement d'un produit, avec un ensemble d'images et de couleurs de marque personnalisées dans votre organisation. Nous les appelons *thèmes*. Vous pouvez choisir l'un des thèmes prédéfinis de Salesforce ou créez vos propres thèmes personnalisés en quelques clics seulement. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Recueil de commentaires avec les enquêtes Salesforce \(globalement disponible\)](#)

Nous introduisons les enquêtes Salesforce ! Créez de superbes formulaires faciles à utiliser pour recueillir les commentaires et les données de vos utilisateurs ou de vos clients. Ajoutez différents types de question pour recueillir les informations dont vous avez besoin. Toutes les données importantes des enquêtes sont stockées dans votre organisation. Par conséquent, vous pouvez exploiter la puissance de Salesforce pour consulter les données, créer des rapports et des tableaux de bord, et partager les connaissances acquises avec votre société. Cette fonctionnalité est globalement disponible dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

[Activation du nouveau format d'URL pour Lightning Experience et l'application mobile Salesforce \(mise à jour critique\)](#)

Nous changeons le format d'URL utilisé par les applications Lightning Experience standard et l'application mobile Salesforce. Le nouveau format d'URL est plus facile à lire et corrige le problème de redirection vers un emplacement inattendu lors de l'accès aux URL Lightning Experience avant l'authentification. Cette mise à jour ne s'applique pas aux applications de console et aux communautés Lightning Experience.

[Optimisation de la productivité avec le texte rapide et les macros](#)

Les macros sont disponibles dans les applications Lightning dans la plupart des objets standard et personnalisés. Le texte rapide complète également notre boîte à outils Lightning Experience. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Informations sur les détails d'un enregistrement en un coup d'œil](#)

Nous avons amélioré la présentation du composant Détail d'enregistrement, qui est plus facile à lire et présente davantage d'informations. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Applications de console Lightning : onglets Web, pages de zone épinglée Lightning, et plus encore](#)

Cette version offre des fonctionnalités pour chaque utilisateur. Les utilisateurs de console peuvent gagner du temps et des efforts avec des outils puissants tels que le texte rapide et les macros. En tant qu'administrateur, nous vous offrons de nouvelles capacités de conception flexible avec les pages de zone épinglée et le nouveau composant accordéon. Nous n'avons pas oublié les développeurs ! Nous leur offrons des outils d'intégration profonde et des capacités d'automatisation améliorées. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Recherche : nouvelles méthodes d'affinage de vos résultats de recherche](#)

Des filtres sont disponibles dans Lightning Experience, en commençant par les comptes et les fichiers. Nous avons également amélioré la page Principaux résultats, qui affiche en premier les résultats des objets les plus pertinents. Et nous avons encore augmenté le nombre d'objets qui peuvent être recherchés.

[Vérification de votre préparation à Lightning Experience](#)

Avez-vous récemment exécuté la vérification de la préparation ? Même si vous l'avez déjà exécutée, exécutez-la de nouveau. Nous publions des mises à jour pendant toute la version Spring '18 pour suggérer nos toutes dernières recommandations. Nos mises à jour sont basées sur les nouveautés dans Lightning Experience et sur les commentaires formulés par des clients, notamment les principales informations dont vous avez besoin. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Désactivation des organisations inutilisées](#)

Si une organisation est devenue inutile et qu'il est temps de tourner la page, vous pouvez la désactiver. Lorsque vous désactivez une organisation, vous disposez de 30 jours pour changer d'avis et la réactiver. Une fois ce délai passé, l'organisation est verrouillée. Pour la réactiver, vous devez contacter le Support client de Salesforce. Après 60 jours, l'organisation est définitivement supprimée des serveurs de Salesforce.

[Affichage des rubriques d'aide où que vous soyez dans Lightning Experience](#)

Vous recherchez une aide dans Salesforce ? Vous pouvez accéder à l'aide sans quitter la page active. Dans le menu d'aide de Lightning Experience, cliquez sur une rubrique pour la prévisualiser directement dans le menu. Épinglez-la pour la laisser ouverte pendant que vous travaillez. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Une fenêtre contextuelle vous aide, ainsi que vos utilisateurs, à adopter l'expérience Lightning Experience](#)

Si vous avez activé Lightning Experience, nous pouvons vous aider ainsi que vos clients à migrer. Depuis le 15 janvier, les utilisateurs éligibles qui utilisent encore Salesforce Classic sont invités à essayer Lightning Experience.

[Envoi des informations de contact avec vos commentaires](#)

Lorsque vous soumettez des commentaires à Salesforce via le menu d'aide, vous pouvez choisir d'envoyer vos informations de contact. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Nouveaux texte d'en-tête pour le menu d'actions globales](#)

Le menu Actions globales contient tout type d'action globale, pas seulement des actions de type Créer un enregistrement. Pour le préciser, nous avons changé le texte d'en-tête du menu de « Créer » à « Actions globales ». Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Force.com s'intitule désormais Plate-forme Lightning](#)

En 2007, nous avons lancé Force.com, notre principale plate-forme technologique. Nous l'avons renommée Plate-forme Lightning, car elle est devenue bien davantage au cours des 10 dernières années. Le retrait de chaque référence à Force.com de nos produits va prendre du temps, mais, à partir de maintenant, nous l'appelons Plate-forme Lightning.

Conseils relatifs à la réglementation sur la protection des données et la confidentialité

Assurez-vous de satisfaire les exigences réglementaires de protection des données et de confidentialité. Quelles que soient la réglementation et les stratégies que vous observez, nous vous aidons à évaluer la meilleure méthode pour satisfaire aux exigences.

Les réglementations relatives à la protection des données et à la confidentialité peut exiger de vous de votre société de sécuriser et de ne pas divulguer les informations personnelles des individus. Nous avons répertorié quelques législations importantes pour de nombreuses sociétés qui recueillent et traitent les données de leurs clients.

- Règlement général sur la protection des données (RGPD), Union Européenne
- Personal Information Protection Act (PIPA), Japon
- Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA), États-Unis
- Privacy Act, Australie
- Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRDE), Canada

Les différentes législations peuvent inclure des dispositions similaires. Par conséquent, nous présentons certains principes de confidentialité communs dans la section [Protection des données et confidentialité](#).

Éditions

Disponible avec : **Toutes les éditions**

Stockage de certaines préférences de confidentialité des données

Les enregistrements de confidentialité des données, basés sur l'objet Individu, permettent de stocker certaines préférences de confidentialité des données pour vos clients. Ces enregistrements aident à honorer et à respecter les souhaits des clients qui précisent les canaux par lesquels votre société peut les contacter. Certaines lois et législations, notamment le Règlement général sur la protection des données (RGPD), peut exiger d'honorer les souhaits de vos clients.

L'objet standard *Individu*, inclut des champs de stockage des préférences de confidentialité de données dans des enregistrements spécifiques. Ces enregistrements sont associés aux pistes et aux contacts de votre société dans Salesforce. Bien que ces enregistrements permettent de suivre et de stocker certaines préférences de confidentialité des données, il vous revient de déterminer comment honorer ces préférences. Si votre société utilise des stratégies particulières que vous devez satisfaire, vous pouvez ajouter vos propres champs personnalisés à l'objet Individu.

Dans les enregistrements de confidentialité des données, suivez et stockez les préférences des clients pour :

- La collecte, stockage et le partage de leurs informations personnelles
- Une méthode d'empaquetage des données personnelles leur permettant de se les approprier
- La suppression des enregistrements et des informations personnelles qui leur sont associés
- Les sollicitations de produits et de services
- Le suivi de leur géolocalisation et de leurs activités sur le Web

Pour permettre à vos utilisateurs et de suivre et de stocker certaines préférences de confidentialité des données, procédez comme suit :

1. Dans Configuration, saisissez *Protection des données et confidentialité* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Protection des données et confidentialité**.
2. Cliquez sur **Modifier**, sélectionnez **Rendre les informations de protection des données disponibles dans les enregistrements**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec : **Toutes les éditions**

3. Ajoutez le champ **Individu** aux présentations de page des objets Piste et Contact.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Configuration de la protection des données et de la confidentialité \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Aide de Salesforce : Meilleures pratiques pour les préférences de confidentialité de données \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Stockage des préférences de confidentialité des données avec le Nom de l'individu](#)

Augmentation de votre productivité avec la navigation personnalisée dans Lightning Experience

Personnalisez la barre de navigation d'une application pour l'adapter à vos méthodes de travail uniques. Vous pouvez réorganiser les éléments, et renommer ou retirer les éléments que vous avez ajoutés. Nous avons également étoffé les possibilités de navigation avec les onglets temporaires. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

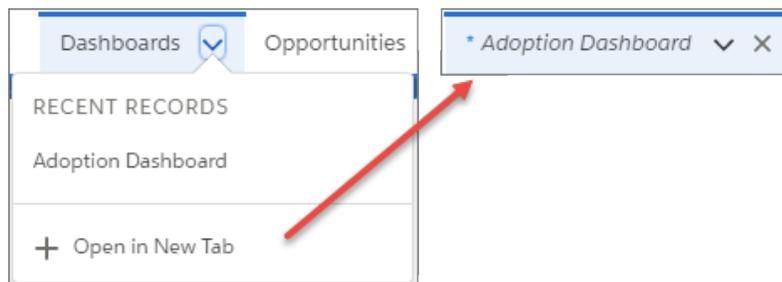
La navigation personnalisée dans Lightning Experience est similaire aux ensembles d'onglets personnalisés dans Salesforce Classic, mais plus efficace. Dans Lightning Experience, la barre de navigation n'est pas limitée aux éléments au niveau de l'objet, tel que Comptes. Vous pouvez ajouter des éléments à plusieurs niveaux, par exemple un tableau de bord, une liste ou un enregistrement.

Éditions

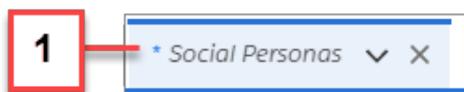
Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Gestion de vos vues avec des onglets temporaires

Utilisez des onglets temporaires pour accéder aux éléments importants directement depuis la barre de navigation. Par exemple, ouvrez un tableau de bord fréquemment utilisé dans un onglet temporaire pour pouvoir y accéder où que vous soyez.



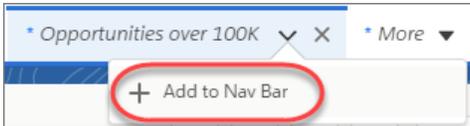
Les onglets temporaires sont également très pratiques pour gérer les éléments qui ne sont pas inclus dans votre application actuelle. Par exemple, supposons que vous ouvrez un élément pour le lanceur d'application depuis votre liste de favoris ou un lien. S'il n'est pas déjà accessible depuis la barre de navigation, l'élément s'ouvre sous un onglet temporaire où il est aisément accessible.



Un astérisque en regard de l'élément (1) indique qu'il correspond à un onglet temporaire. Les onglets temporaires sont retirés de la barre de navigation lorsque vous les fermez, vous déconnectez de Salesforce ou basculez vers une autre application. Vous pouvez cependant les ajouter à la barre de navigation de façon permanente. Examinons la procédure.

Conversion d'un onglet temporaire en élément permanent de la barre de navigation

Vous commencez toujours la journée avec un élément spécifique, par exemple une liste ou un tableau de bord ? Vous pouvez aisément l'ajouter à la barre de navigation de l'application. Ouvrez l'élément en tant qu'onglet temporaire, puis sélectionnez **Ajouter à la barre de navigation** dans le menu déroulant.



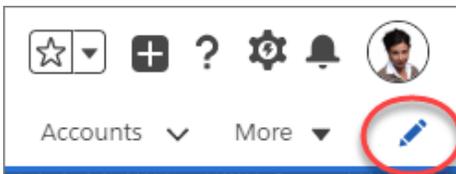
L'élément est désormais un élément permanent de la barre de navigation de l'application.

Gestion des éléments dans la barre de navigation

Ajoutez vos propres éléments la barre de navigation et adaptez-les à vos méthodes de travail.

- Réorganisez l'ordre des éléments en fonction de votre workflow
- Renommez ou retirez les éléments que vous avez ajoutés

Pour effectuer ces modifications, cliquez sur l'icône de crayon dans la barre de navigation.



Tenez compte des points ci-dessous lors de la personnalisation de votre navigation.

- Vous pouvez réorganiser, renommer ou retirer des éléments que vous avez ajoutés à une barre de navigation, mais vous ne pouvez pas retirer ou renommer les éléments par défaut définis par l'administrateur.
- Une barre de navigation peut inclure jusqu'à 50 éléments, qui comprennent les éléments par défaut. Si une barre de navigation contient déjà 50 éléments par défaut, vous ne pouvez pas en ajouter.
- Si vous ouvrez des onglets temporaires, puis ouvrez un nouvel onglet dans votre navigateur Web, les onglets temporaires ne sont pas disponibles dans le nouvel onglet du navigateur.
- Les administrateurs ne peuvent pas accéder aux ou modifier les éléments personnels que les utilisateurs ont ajoutés à une barre de navigation.
- Les personnalisations que vous effectuez dans Lightning Experience ne sont pas disponibles dans Salesforce Classic.

Actions importantes pour les administrateurs

Aidez vos utilisateurs à tirer parti de la navigation personnalisée.

-  **Remarque:** Si vous ne souhaitez pas que les utilisateurs personnalisent la barre de navigation de l'application qu'ils utilisent, vous pouvez désactiver la personnalisation. Dans Configuration, saisissez *Interface utilisateur* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Interface utilisateur**. Sélectionnez **Désactiver la personnalisation de la barre de navigation dans Lightning Experience**. Restez à l'écoute. Dans une prochaine version, vous pourrez contrôler la personnalisation de la barre de navigation pour des applications spécifiques.
- Mettez à niveau vos applications Classic vers les applications Lightning. Les utilisateurs ne peuvent pas personnaliser la barre de navigation des applications Classic dans Lightning Experience.
 - Vérifiez le contenu de vos applications. Les utilisateurs peuvent désormais ajouter leurs propres éléments de navigation. Par conséquent, nous recommandons de retirer tous les éléments inutilisés pour libérer de la place dans la barre de navigation. Les utilisateurs ne peuvent pas retirer les éléments que vous insérez dans la barre de navigation et ils ne peuvent pas la personnaliser si elle contient plus de 50 éléments. Par exemple, si vous insérez 32 éléments dans la barre de navigation d'une application, vos utilisateurs peuvent ajouter 18 éléments personnels. Ils ne peuvent pas en ajouter davantage.
 - Évitez l'ouverture d'onglets temporaires en ajoutant les objets parents appropriés à la barre de navigation de l'application. Par exemple, pour empêcher l'ouverture d'une liste de contrats ou d'un enregistrement de contrat en tant qu'onglet temporaire, ajoutez Contrat à la barre de navigation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[IdeaExchange : Personnalisation de mes onglets dans Lightning Experience](#)

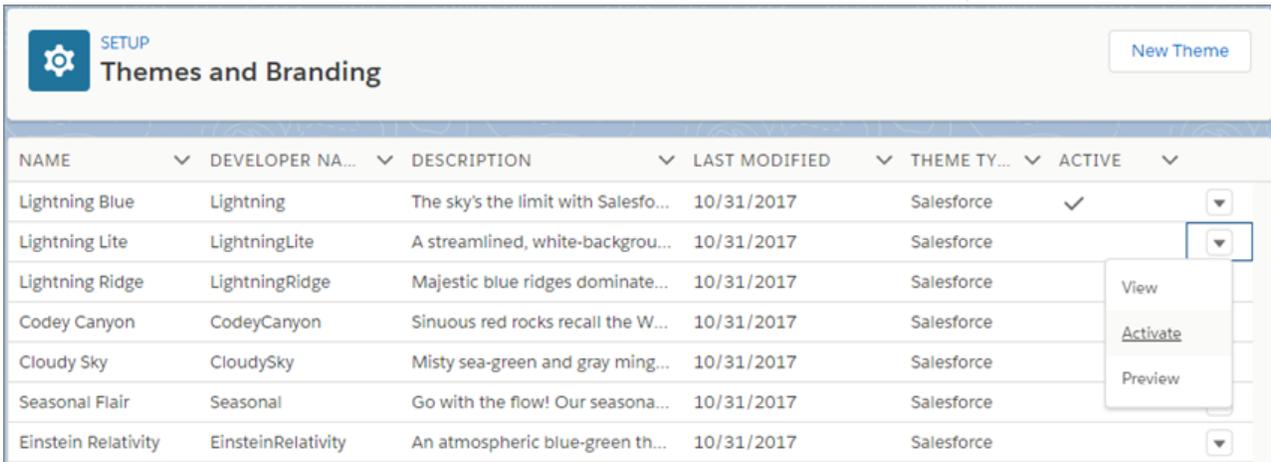
Affichage de vos couleurs avec les thèmes dans Lightning Experience

Mobilisez votre équipe autour de votre marque et de vos initiatives importantes, par exemple le lancement d'un produit, avec un ensemble d'images et de couleurs de marque personnalisées dans votre organisation. Nous les appelons *thèmes*. Vous pouvez choisir l'un des thèmes prédéfinis de Salesforce ou créez vos propres thèmes personnalisés en quelques clics seulement. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Dans Configuration, saisissez *Thèmes et personnalisation* dans la case Recherche rapide, sélectionnez **Thèmes et personnalisation**. Vous pouvez visualiser, prévisualiser et activer un thème existant, ou cliquer sur **Nouveau thème** pour créer le vôtre.

Éditions

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



NAME	DEVELOPER NA...	DESCRIPTION	LAST MODIFIED	THEME TY...	ACTIVE
Lightning Blue	Lightning	The sky's the limit with Salesfo...	10/31/2017	Salesforce	✓
Lightning Lite	LightningLite	A streamlined, white-backgrou...	10/31/2017	Salesforce	
Lightning Ridge	LightningRidge	Majestic blue ridges dominate...	10/31/2017	Salesforce	
Codey Canyon	CodeyCanyon	Sinuous red rocks recall the W...	10/31/2017	Salesforce	
Cloudy Sky	CloudySky	Misty sea-green and gray ming...	10/31/2017	Salesforce	
Seasonal Flair	Seasonal	Go with the flow! Our seasona...	10/31/2017	Salesforce	
Einstein Relativity	EinsteinRelativity	An atmospheric blue-green th...	10/31/2017	Salesforce	

Chargez une image de marque, puis choisissez les couleurs de la marque. Vous pouvez également charger une image d'arrière-plan de la page, des bannières par défaut, ainsi que des avatars pour les groupes et les profils utilisateur.

SETUP > THEMES AND BRANDING
New Custom Theme

A theme is a set of colors and Images that represents your org's brand. You can create your own theme or choose from a set of built-in themes provided by Salesforce.

Theme Details

* Theme Name * API Name Description

Branding

Brand Image (600x120 pixels) Brand Color

Colors

Page Background Global Header Background Brand-Based Color Palette

Images

Page Background Image (1800x360 pixels)

Un seul thème peut être actif à la fois et un thème s'applique à l'ensemble de votre organisation. Vous pouvez également choisir d'utiliser l'image de marque et la couleur de la barre de navigation d'une application ou celles d'un thème personnalisé en travaillant dans l'application. Pour activer ce remplacement, accédez à Gestionnaire d'applications dans la Configuration. Cliquez sur pour une application Lightning, sélectionnez **Modifier**, puis cliquez sur **Détails et personnalisation de l'application**.

App Details & Branding

Give your Lightning app a name and description. Upload an image and choose the highlight color for its navigation bar.

App Details

* App Name ⓘ
Sales

* Developer Name ⓘ
LightningSales

Description ⓘ
Manage your sales process with accounts, leads, opportunities, and more

App Branding

Image ⓘ


Primary Color Hex Value ⓘ
 #0070D2

Org Theme Options
 Use the app's image and color instead of the org's custom theme

App Launcher Preview



Sales
Manage your sales process with accounts, leads, opport...

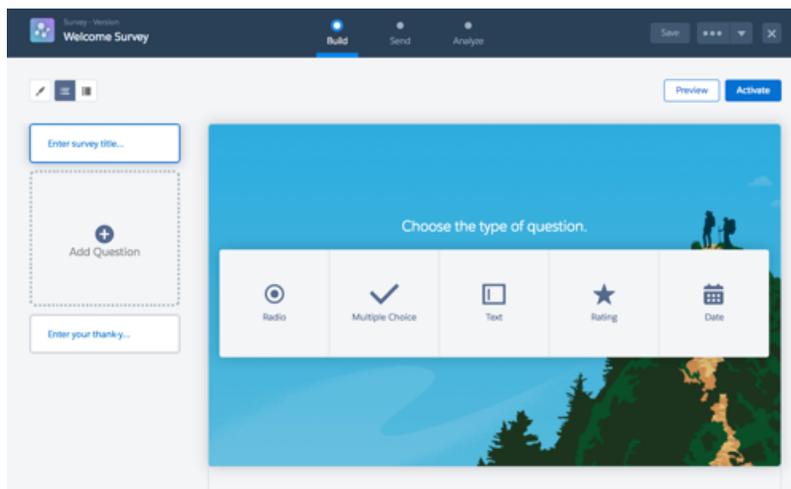
Tenez compte des points ci-dessous lors de l'utilisation de thèmes.

- Par défaut, votre organisation utilise le thème prédéfini Bleu Lightning.
- Vous pouvez créer jusqu'à 300 thèmes personnalisés, mais vous ne pouvez pas modifier ni cloner les thèmes prédéfinis fournis par Salesforce.
- Les utilisateurs de Chatter External affiche uniquement le thème prédéfini Lightning Bleu.

Le thème et les couleurs basées sur la marque sont affichés à divers emplacements de l'interface utilisateur, notamment à l'arrière-plan des pages, dans l'en-tête global, la barre de navigation, les onglets et les boutons. Pour intégrer des thèmes et une marque personnalisée à votre expérience Salesforce, d'autres possibilités existent. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires.

Recueil de commentaires avec les enquêtes Salesforce (globalement disponible)

Nous introduisons les enquêtes Salesforce ! Créez de superbes formulaires faciles à utiliser pour recueillir les commentaires et les données de vos utilisateurs ou de vos clients. Ajoutez différents types de question pour recueillir les informations dont vous avez besoin. Toutes les données importantes des enquêtes sont stockées dans votre organisation. Par conséquent, vous pouvez exploiter la puissance de Salesforce pour consulter les données, créer des rapports et des tableaux de bord, et partager les connaissances acquises avec votre société. Cette fonctionnalité est globalement disponible dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.



Vous souhaitez atteindre une vaste audience ? Vous pouvez incorporer des enquêtes dans des pages et des communautés Lightning. Tout utilisateur autorisé à accéder à des pages et des communautés peut formuler des commentaires directement depuis son emplacement de travail. Avec des pages Lightning, utilisez le Générateur d'applications Lightning pour ajouter le composant Lightning standard Enquête à vos pages. Avec des communautés, utilisez le Générateur de communauté pour ajouter le composant Enquête.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Recueil des commentaires de votre communauté avec le composant Enquête](#)

[Recueil des commentaires des utilisateurs avec le composant Enquêtes](#)

[Flux : composants Lightning sur les écrans](#)

Activation du nouveau format d'URL pour Lightning Experience et l'application mobile Salesforce (mise à jour critique)

Nous changeons le format d'URL utilisé par les applications Lightning Experience standard et l'application mobile Salesforce. Le nouveau format d'URL est plus facile à lire et corrige le problème de redirection vers un emplacement inattendu lors de l'accès aux URL Lightning Experience avant l'authentification. Cette mise à jour ne s'applique pas aux applications de console et aux communautés Lightning Experience.

Par exemple :

Éditions

Disponible par défaut avec : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition avec Health Cloud

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition sans Health Cloud

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

- Format actuel : `https://<lightning.domain.com>/one/one.app/#/sObject/Account/home`
- Nouveau format : `https://<lightning.domain.com>/lightning/o/Account/home`

Les composants Lightning personnalisés ou installés qui analysent une URL risquent de rompre ou de changer de comportement après cette modification, notamment les composants dont la logique repose sur `window.location` ou l'événement `aura:locationChange`.

Si vous avez des paramètres de chaîne de requête ajoutés à `/one/one.app`, tels que `/one/one.app?myparam1=xyz&myparam2=abc`, ils sont réécrits comme suit : `/lightning?0.myparam1=xyz&0.myparam2=abc`.

Chronologie de mise à jour critique

- Cette mise à jour critique est désactivée par défaut pour les organisations existantes dans Spring '18.
- Cette mise à jour critique est activée par défaut dans les nouvelles organisations à compter de la version Spring '18, pour les applications Lightning Experience standard et l'application mobile Salesforce. Elle ne s'applique pas aux applications de console et aux communautés Lightning Experience.
- Cette mise à jour critique sera automatiquement activée pour toutes les organisations à la date d'activation automatique, actuellement prévue pour la version de production Summer '18. La mise à jour Summer '18 s'applique aux applications Lightning Experience standard, aux applications de console Lightning Experience et à l'application mobile Salesforce. Les communautés ne seront pas affectées. La date spécifique correspondant à votre organisation est disponible dans la Console de mise à jour critique dans la Configuration.

Nous recommandons d'activer cette mise à jour critique dans une organisation sandbox afin de la tester, et de l'ajuster si nécessaire, avant de mettre en ligne les nouvelles URL pour l'ensemble des utilisateurs.

Optimisation de la productivité avec le texte rapide et les macros

Les macros sont disponibles dans les applications Lightning dans la plupart des objets standard et personnalisés. Le texte rapide complète également notre boîte à outils Lightning Experience. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Des macros partout à votre service](#)
- [Efficacité accrue avec le texte rapide](#)

Éditions

Le texte rapide est disponible avec :

- Professional** Edition,
- Enterprise** Edition,
- Performance** Edition,
- Unlimited** Edition et
- Developer** Edition

Les macros sont disponibles avec :

- Essentials** Edition,
- Professional** Edition,
- Enterprise** Edition,
- Performance** Edition,
- Unlimited** Edition et
- Developer** Edition

Informations sur les détails d'un enregistrement en un coup d'œil

Nous avons amélioré la présentation du composant Détail d'enregistrement, qui est plus facile à lire et présente davantage d'informations. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

Nouveau composant Détail d'enregistrement

The screenshot shows the 'New Account Detail' component for 'Anaco Limited'. At the top, there is a header with the account name and a share icon. Below this is a summary bar with fields: Type (Customer), Phone ((655) 555-0153), Annual Revenue (\$51,000,000), Account Owner (Bill West), and Website (http://anacolimited.net). The main content area has tabs for 'RELATED', 'DETAILS' (selected), and 'NEWS'. Under 'DETAILS', there are two columns of information:

Account Owner Bill West	Phone (655) 555-0153
Account Name Anaco Limited	Fax (655) 555-0182
Parent Account	Rating Warm
Website http://anacolimited.net	Employees 1,700
Type Customer	Annual Revenue \$51,000,000
Industry Consulting	
Description Up and coming player in the space.	

Ancien composant Détail d'enregistrement

The screenshot shows the 'Old Account Detail' component for 'Anaco Limited'. It has a similar layout to the new version but with different data. The summary bar shows: Type (Enterprise), Phone ((655) 555-0153), Annual Revenue (\$510,000,000), Account Owner (Bill West), and Website (www.anacolimited.net). The 'DETAILS' tab shows:

Account Owner Bill West	Phone (655) 555-0153
Account Name Anaco Limited	Fax (655) 555-0182
Parent Account	Rating Warm
Website www.anacolimited.net	Employees 1,700
Type Enterprise	Annual Revenue \$510,000,000
Industry Retail	
Description Up and coming player in the space.	

Applications de console Lightning : onglets Web, pages de zone épinglée Lightning, et plus encore

Cette version offre des fonctionnalités pour chaque utilisateur. Les utilisateurs de console peuvent gagner du temps et des efforts avec des outils puissants tels que le texte rapide et les macros. En tant qu'administrateur, nous vous offrons de nouvelles capacités de conception flexible avec les pages de zone épinglée et le nouveau composant accordéon. Nous n'avons pas oublié les développeurs ! Nous leur offrons des outils d'intégration profonde et des capacités d'automatisation améliorées. Ces modifications s'appliquent 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.](#)

Vous ne pouvez pas migrer des applications de console Salesforce Classic vers Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Utilisation d'onglets Web pour afficher des contenus tiers dans la console Lightning](#)

Les utilisateurs de console Lightning accèdent aux applications Web ou à d'autres sites Web depuis l'application. Utilisez la méthode d'API JavaScript `openTab` ou `openSubtab` pour ouvrir des onglets Web dans des applications de console Lightning. Les domaines tiers tels que `https://www.yourappdomain.com` doivent être ajoutés à la liste blanche dans Sites de confiance CSP. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Utilisation des méthodes la boîte à outils d'intégration de console Classic dans Lightning Experience](#)

À compter de l'API version 42.0 de la boîte à outils d'intégration Salesforce Console, de nombreuses méthodes Salesforce Classic utilisées dans les pages Visualforce et des onglets Web tiers fonctionnent dans Lightning Experience. Il suffit de pointer vers la dernière version du script de la boîte à outils dans vos pages Visualforce ou onglets Web tiers. Les contenus tiers doivent être ajoutés à la liste blanche dans Sites de confiance CSP. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Remplacement des actions de composant Lightning dans les applications de console Lightning](#)

Préparez-vous à mieux contrôler les données que les utilisateurs visualisent en affichant ou en modifiant un enregistrement ou en ouvrant une liste. Les remplacements qui utilisent des composants Lightning pour les actions Afficher, Nouveau, Modifier et Onglet sont désormais pris en charge dans les applications Lightning Console. Lorsqu'un utilisateur exécute une action qui est remplacée par un composant Lightning, le contenu de l'action personnalisée est affiché dans un onglet ou un sous-onglet. Lorsque la vue fractionnée est ouverte, les remplacements d'action de l'onglet chargent le composant Lightning dans un conteneur de la vue fractionnée d'une largeur de 400 pixels. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Copie et partage d'URL de sous-onglet et d'espace de travail à l'aide de raccourcis clavier](#)

Les agents, et commerciaux les autres utilisateurs de console peuvent partager des liens vers des sous-onglet actifs ou l'espace de travail complet. Désormais, les agents peuvent aisément transférer des requêtes à d'autres agents. Les commerciaux peuvent transférer les sous-onglets associés à un compte en copiant et en partageant rapidement le lien de l'espace de travail. Nous avons en plus ajouté des raccourcis clavier pour permettre aux utilisateurs de copier les liens sans utiliser la souris. 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.

[Utilisation des URL Visualforce dans les méthodes Lightning openTab et openSubtab](#)

Vous pouvez désormais ouvrir une page Visualforce dans un espace de travail ou un sous-onglet de console Lightning. Utilisez les méthodes d'API JavaScript de console Lightning `openTab` et `openSubtab`, puis spécifiez l'URL `/apex/myVFPage`.

[Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console \(mise à jour critique\)](#)

Cette mise à jour critique active le thème d'interface utilisateur `Theme4u`, exclusivité de Lightning Console, et sera automatiquement activée le 5 octobre 2018. Actuellement, `$User.UITheme` ou `$User.UIThemeDisplayed` renvoie `Theme4d` pour des pages Visualforce dans des applications Lightning Experience standard et des applications Lightning Console. Une fois la mise à jour activée, les applications Lightning Console renvoient `Theme4u`, qui permet aux pages Visualforce de différencier les applications Lightning Experience standard et les applications Lightning Console.

[Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce](#)

Vos pages Visualforce peuvent détecter si elles sont chargées dans des applications Lightning avec la navigation dans la console ou avec la navigation standard. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Ajout de zones épinglées à vos pages de console pour ne plus jamais changer d'onglet](#)

Une zone épinglée reste affichée lorsque vous naviguez entre les sous-onglets d'une application de console Lightning. Personnalisez votre application de console Lightning avec des pages de zone épinglée afin de permettre aux utilisateurs d'afficher et de travailler avec les informations des enregistrements dans différents sous-onglets. Choisissez entre trois modèles pour épingler l'en-tête, le menu latéral gauche d'une page, ou les deux. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans les consoles Salesforce Classic. Elle est nouvelle dans Lightning Experience.

[Augmentation de la productivité de la console avec le texte rapide et les macros](#)

Les applications de console offrent déjà des gains de productivité à vos utilisateurs. Nous avons ajouté des outils qui vont encore décupler leur productivité. Adoptez le texte rapide et des macros plus puissantes. Ces fonctionnalités sont nouvelles dans Lightning Experience.

[Diminution de l'encombrement dans vos pages de console avec les sections réductibles](#)

Organisez et présentez les informations dans des sections que vous pouvez réduire et agrandir en personnalisant vos pages d'application de console Lightning avec le composant Accordéon. Une seule section est agrandie à la fois, les informations avec lesquelles vos utilisateurs de console travaillent sont mises en évidence. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[API de Salesforce Console](#)

[Salesforce Console Developer Guide](#) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

Utilisation d'onglets Web pour afficher des contenus tiers dans la console Lightning

Les utilisateurs de console Lightning accèdent aux applications Web ou à d'autres sites Web depuis l'application. Utilisez la méthode d'API JavaScript `openTab` ou `openSubtab` pour ouvrir des onglets Web dans des applications de console Lightning. Les domaines tiers tels que `https://www.yourappdomain.com` doivent être ajoutés à la liste blanche dans Sites de confiance CSP. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Création de sites de confiance CSP pour accéder à des API tierces](#)

[Salesforce Console Developer Guide : openSubtab](#)

[Salesforce Console Developer Guide : openTab](#)

Utilisation des méthodes la boîte à outils d'intégration de console Classic dans Lightning Experience

À compter de l'API version 42.0 de la boîte à outils d'intégration Salesforce Console, de nombreuses méthodes Salesforce Classic utilisées dans les pages Visualforce et des onglets Web tiers fonctionnent dans Lightning Experience. Il suffit de pointer vers la dernière version du script de la boîte à outils dans vos pages Visualforce ou onglets Web tiers. Les contenus tiers doivent être ajoutés à la liste blanche dans Sites de confiance CSP. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Création de sites de confiance CSP pour accéder à des API tierces](#)

[Salesforce Console Developer Guide : Salesforce Console Integration Toolkit Methods Supported in Lightning Console JavaScript API](#)

Remplacement des actions de composant Lightning dans les applications de console Lightning

Préparez-vous à mieux contrôler les données que les utilisateurs visualisent en affichant ou en modifiant un enregistrement ou en ouvrant une liste. Les remplacements qui utilisent des composants Lightning pour les actions Afficher, Nouveau, Modifier et Onglet sont des désormais pris en charge dans les applications Lightning Console. Lorsqu'un utilisateur exécute une action qui est remplacée par un composant Lightning, le contenu de l'action personnalisée est affiché dans un onglet ou un sous-onglet. Lorsque la vue fractionnée est ouverte, les remplacements d'action de l'onglet chargent le composant Lightning dans un conteneur de la vue fractionnée d'une largeur de 400 pixels. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Copie et partage d'URL de sous-onglet et d'espace de travail à l'aide de raccourcis clavier

Les agents, et commerciaux les autres utilisateurs de console peuvent partager des liens vers des sous-onglet actifs ou l'espace de travail complet. Désormais, les agents peuvent aisément transférer des requêtes à d'autres agents. Les commerciaux peuvent transférer les sous-onglets associés à un compte en copiant et en partageant rapidement le lien de l'espace de travail. Nous avons en plus ajouté des raccourcis clavier pour permettre aux utilisateurs de copier les liens sans utiliser la souris. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Voici les nouveaux raccourcis clavier :

- Copier l'URL de l'onglet actif
Windows : Ctrl+c, puis s
macOS : Cmd+c, puis s
- Copier l'URL de l'onglet et des sous-onglets de l'espace de travail actif
Windows : Ctrl+c, puis w
macOS : Cmd+c, puis w

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Raccourcis clavier pour l'application de console Lightning](#)

Utilisation des URL Visualforce dans les méthodes Lightning `openTab` et `openSubtab`

Vous pouvez désormais ouvrir une page Visualforce dans un espace de travail ou un sous-onglet de console Lightning. Utilisez les méthodes d'API JavaScript de console Lightning `openTab` et `openSubtab`, puis spécifiez l'URL `/apex/myVFPage`.

Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique active le thème d'interface utilisateur `Theme4u`, exclusivité de Lightning Console, et sera automatiquement activée le 5 octobre 2018. Actuellement, `$.User.UITheme` ou `$.User.UIThemeDisplayed` renvoie `Theme4d` pour des pages Visualforce dans des applications Lightning Experience standard et des applications Lightning Console. Une fois la mise à jour activée, les applications Lightning Console renvoient `Theme4u`, qui permet aux pages Visualforce de différencier les applications Lightning Experience standard et les applications Lightning Console.

Test de cette mise à jour critique

Avant d'activer la mise à jour critique, vous devez modifier le code utilisé pour déterminer si la page Visualforce est utilisée dans Lightning Experience. Par exemple, le code suivant doit être modifié :

```
function inLightningExperience () {  
    return 'Theme4d' === '{!$.User.UIThemeDisplayed}';  
}
```

Utilisez à la place le code suivant pour déterminer si la page est utilisée dans Lightning Experience :

```
function inLightningExperience () {  
    return ['Theme4d', 'Theme4u'].indexOf('{!$.User.UIThemeDisplayed}') > -1;  
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce](#)

Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce

Vos pages Visualforce peuvent détecter si elles sont chargées dans des applications Lightning avec la navigation dans la console ou avec la navigation standard. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Vérifiez la valeur `Theme4u` dans la logique de détection du contexte de l'interface utilisateur dans la console, en utilisant par exemple les variables globales `$.User.UITheme` et `$.User.UIThemeDisplayed`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

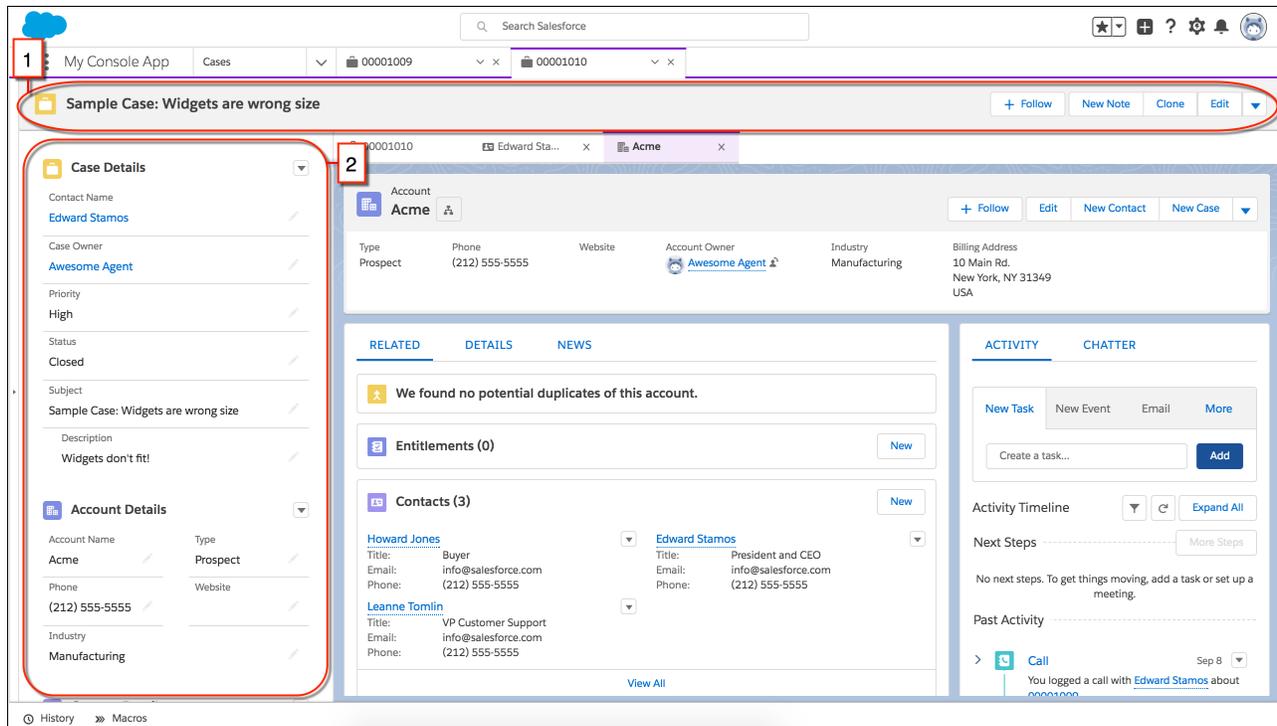
[Visualforce Developer Guide : \\$.User.UITheme and \\$.User.UIThemeDisplayed](#)

[Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console \(mise à jour critique\)](#)

Ajout de zones épinglées à vos pages de console pour ne plus jamais changer d'onglet

Une zone épinglée reste affichée lorsque vous naviguez entre les sous-onglets d'une application de console Lightning. Personnalisez votre application de console Lightning avec des pages de zone épinglée afin de permettre aux utilisateurs d'afficher et de travailler avec les informations des enregistrements dans différents sous-onglets. Choisissez entre trois modèles pour épingler l'en-tête, le menu latéral gauche d'une page, ou les deux. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans les consoles Salesforce Classic. Elle est nouvelle dans Lightning Experience.

Par exemple, cette page d'enregistrement de requête utilise le modèle Console : En-tête et menu latéral gauche épinglés.



L'en-tête inclut un composant Panneau de présentation (1), et le menu latéral gauche inclut deux composants Enregistrement associé qui affichent les informations sur la requête et le compte (2). Ces zones épinglées restent visibles lorsque l'utilisateur visualise un sous-onglet de compte Acme.

Pour créer une page de zone épinglée, recherchez les modèles suivants dans le Générateur d'applications Lightning :

- Console : En-tête épinglé
- Console : En-tête et menu latéral gauche épinglés
- Console : Menu latéral gauche épinglé

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création de pages Zone épinglée pour vos applications de console](#)

Augmentation de la productivité de la console avec le texte rapide et les macros

Les applications de console offrent déjà des gains de productivité à vos utilisateurs. Nous avons ajouté des outils qui vont encore décupler leur productivité. Adoptez le texte rapide et des macros plus puissantes. Ces fonctionnalités sont nouvelles dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

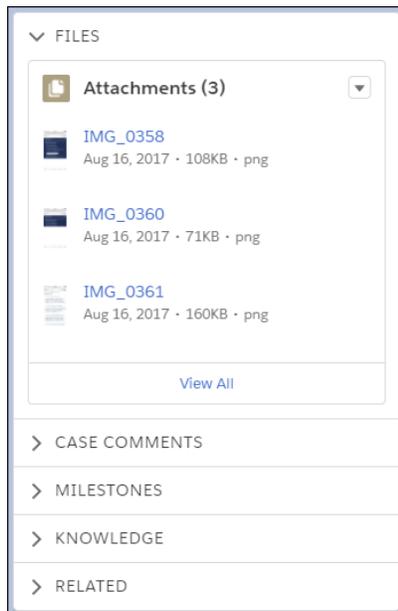
[Des macros partout à votre service](#)

[Efficacité accrue avec le texte rapide](#)

Diminution de l'encombrement dans vos pages de console avec les sections réductibles

Organisez et présentez les informations dans des sections que vous pouvez réduire et agrandir en personnalisant vos pages d'application de console Lightning avec le composant Accordéon. Une seule section est agrandie à la fois, les informations avec lesquelles vos utilisateurs de console travaillent sont mises en évidence. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Voici le composant Accordéon avec cinq sections. La section Fichiers est agrandie par défaut.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Organisation des composants dans des sections réductibles](#)

Recherche : nouvelles méthodes d'affinage de vos résultats de recherche

Des filtres sont disponibles dans Lightning Experience, en commençant par les comptes et les fichiers. Nous avons également amélioré la page Principaux résultats, qui affiche en premier les résultats des objets les plus pertinents. Et nous avons encore augmenté le nombre d'objets qui peuvent être recherchés.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

[Affinage des résultats de recherche de comptes et de fichiers avec des filtres](#)

Vous pouvez filtrer les résultats de recherches de comptes et de fichiers. Commencez avec une recherche initiale aussi large que possible, puis appliquez des filtres pour affiner les résultats. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Affichage d'objets correspondants supplémentaires en haut des principaux résultats](#)

Les Principaux résultats affichent les correspondances les plus pertinentes pour vos objets les plus fréquemment utilisés. La réorganisation des objets diminue le défilement et les clics nécessaires pour accéder à l'objet voulu, et accélère les recherches. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche](#)

Les objets E-mail, Dossier, Commande de retour, Élément de ligne de commande de retour et Enquête peuvent désormais être recherchés. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Activation du cryptage de l'index de recherche en libre-service dans la Configuration](#)

Affinage des résultats de recherche de comptes et de fichiers avec des filtres

Vous pouvez filtrer les résultats de recherches de comptes et de fichiers. Commencez avec une recherche initiale aussi large que possible, puis appliquez des filtres pour affiner les résultats. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Dans la page des résultats de recherche, les filtres sont affichés lorsque vous cliquez sur **Comptes** ou **Fichiers** sous l'en-tête Résultats de recherche. Les résultats sont mis à jour dès que vous appliquez un filtre (1). Les filtres appliqués sont indiqués au-dessus des résultats de recherche (2).

The screenshot shows the Salesforce search interface. At the top, there is a search bar with the text 'acme'. Below it, a navigation bar includes 'Sales', 'Home', 'Opportunities', 'People', 'Leads', 'Tasks', 'Campaigns', 'Files', and 'More'. The main content area is divided into two sections: 'SEARCH RESULTS' on the left and 'Accounts' on the right. In the 'SEARCH RESULTS' section, 'Accounts' is highlighted under 'Top Results'. In the 'Accounts' section, there is a table with columns: ACCOUNT NAME, OWNER LAST ..., OWNER FIRST..., INDUSTRY, and PHONE. The table lists five results for 'Acme' accounts. A red box labeled '1' is positioned over the 'REFINE BY' section on the left, and another red box labeled '2' is positioned over the 'Accounts' header in the results table.

ACCOUNT NAME	OWNER LAST ...	OWNER FIRST...	INDUSTRY	PHONE
Acme -- Palo Alto	Smith	Phil	Manufacturing	(650) 555-9875
Acme	Smith	Phil	Manufacturing	(510) 555-9055
Acme -- Brooklyn	Smith	Phil	Manufacturing	(212) 555-6565
Acme Carts	Smith	Phil	Manufacturing	(415) 555-4545
Acme Boxes	Smith	Phil	Manufacturing	(310) 555-8976

Pour des fichiers, vous pouvez filtrer par les champs Titre, Taille, Extension de fichier, Date de dernière modification, Propriétaire et Date de création. Pour des comptes, vous pouvez filtrer tous les champs à l'exception des zones de texte long et des champs de texte cryptés. Ajoutez les champs que vous souhaitez filtrer à la présentation Résultats de recherche.

Lorsque vous appliquez un nouveau filtre, l'ordre de tri des résultats de la recherche précédente n'est pas enregistré. Les filtres ne sont pas enregistrés lorsque vous saisissez un nouveau terme de recherche dans la case de recherche globale.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Affinage des résultats de recherche dans Lightning Experience \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Affichage d'objets correspondants supplémentaires en haut des principaux résultats

Les Principaux résultats affichent les correspondances les plus pertinentes pour vos objets les plus fréquemment utilisés. La réorganisation des objets diminue le défilement et les clics nécessaires pour accéder à l'objet voulu, et accélère les recherches. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Dans les principaux résultats, les objets sont classés selon plusieurs facteurs.

- Fréquence : les objets que vous utilisez le plus souvent sont prioritaires.
- Terme de recherche : les objets souvent associés à un terme de recherche sont prioritaires. Par exemple, le nom d'une personne est plus souvent associé à l'objet contact ou utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Comment les résultats de recherche sont organisés \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche

Les objets E-mail, Dossier, Commande de retour, Élément de ligne de commande de retour et Enquête peuvent désormais être recherchés. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application.

Objet	Salesforce Classic	Lightning Experience	Application Web mobile Salesforce	Salesforce pour iOS et Android
E-mail	✓	✓		
Dossier		✓		
Individu	✓	✓	✓	✓
Commande de retour	✓	✓	✓	✓
Éléments de ligne de commande de retour	✓			
Enquête	✓	✓	✓	✓

Pour l'objet Produit, le champ Unité de gestion de stock peut désormais être recherché.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Objets et champs qui peuvent être recherchés dans Lightning Experience \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Vérification de votre préparation à Lightning Experience

Avez-vous récemment exécuté la vérification de la préparation ? Même si vous l'avez déjà exécutée, exécutez-la de nouveau. Nous publions des mises à jour pendant toute la version Spring '18 pour suggérer nos toutes dernières recommandations. Nos mises à jour sont basées sur les nouveautés dans Lightning Experience et sur les commentaires formulés par des clients, notamment les principales informations dont vous avez besoin. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Consultez nos recommandations actualisées sur les filtres de référence et les dernières améliorations du rapport Visualforce.

Nous avons également ajouté des détails concernant notre analyse de l'impact sur l'utilisateur pour vos fonctionnalités. Vous recevez ainsi les informations nécessaires pour comprendre vos données d'utilisation et choisir en toute connaissance les utilisateurs prêts pour le déploiement. Pour consulter les détails dans votre rapport, cliquez sur l'icône du point d'interrogation en regard de vos données d'impact utilisateur.

Consultez de nouveau les Notes de publication en 2018 pour découvrir les améliorations apportées à la version Spring '18.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Simplification de votre déploiement Visualforce Lightning Experience](#)

Éditions

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

Désactivation des organisations inutilisées

Si une organisation est devenue inutile et qu'il est temps de tourner la page, vous pouvez la désactiver. Lorsque vous désactivez une organisation, vous disposez de 30 jours pour changer d'avis et la réactiver. Une fois ce délai passé, l'organisation est verrouillée. Pour la réactiver, vous devez contacter le Support client de Salesforce. Après 60 jours, l'organisation est définitivement supprimée des serveurs de Salesforce.

Dans Configuration, vous pouvez désactiver une organisation dans la page Informations sur la société.

Si l'organisation a publié un package géré, vous ne pouvez pas le désactiver. Contactez le support client de Salesforce pour obtenir une aide.

Affichage des rubriques d'aide où que vous soyez dans Lightning Experience

Vous recherchez une aide dans Salesforce ? Vous pouvez accéder à l'aide sans quitter la page active. Dans le menu d'aide de Lightning Experience, cliquez sur une rubrique pour la prévisualiser directement dans le menu. Épinglez-la pour la laisser ouverte pendant que vous travaillez. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Lorsque vous cliquez sur une rubrique () dans le menu d'aide, elle s'ouvre dans le menu même. Le thème Trailhead du menu incite à l'apprentissage. Pour garder la brique ouverte pendant que vous travaillez, cliquez sur l'épingle.

Éditions

Disponible avec : **Developer Edition** et **Database.com Edition**

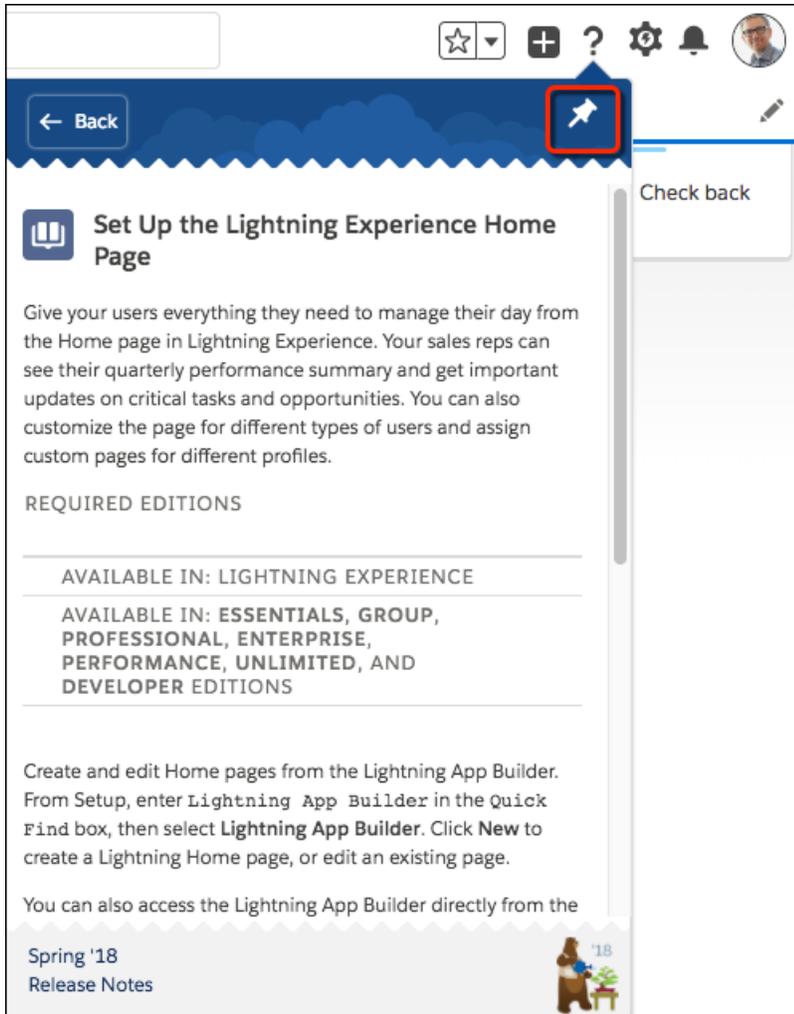
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les informations sur la société

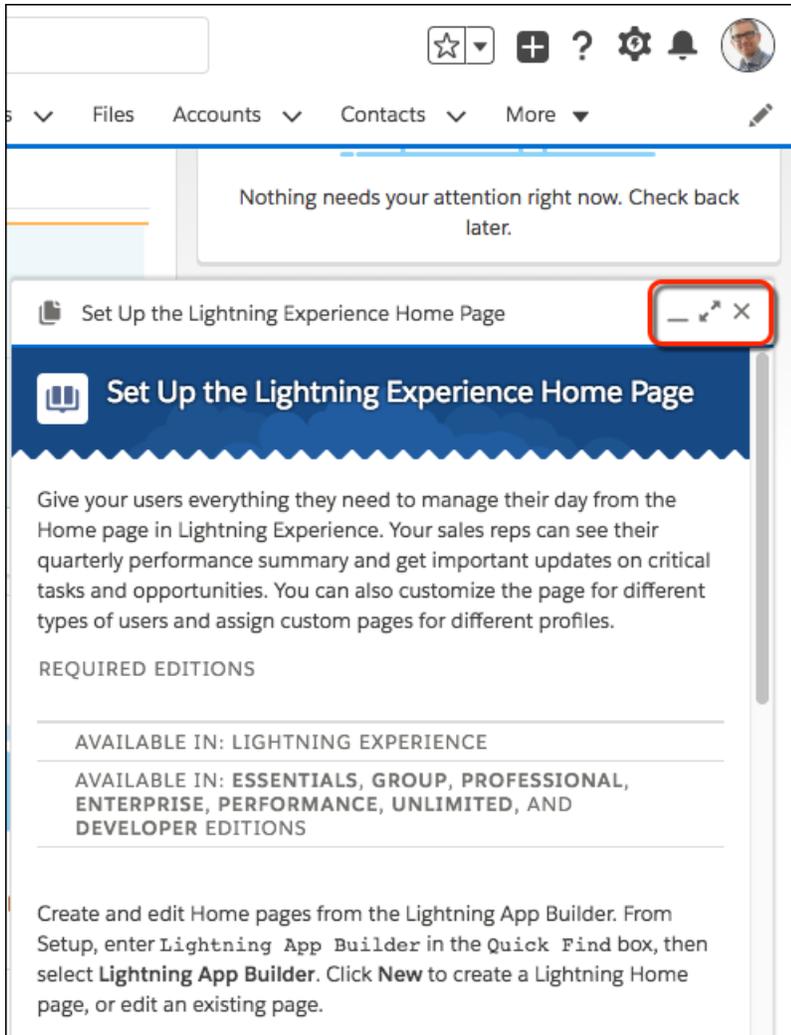
- Afficher la configuration

Pour désactiver une organisation

- Modifier toutes les données



Les rubriques restent disponibles en bas de votre écran. Vous pouvez le réduire, l'agrandir ou le fermer.

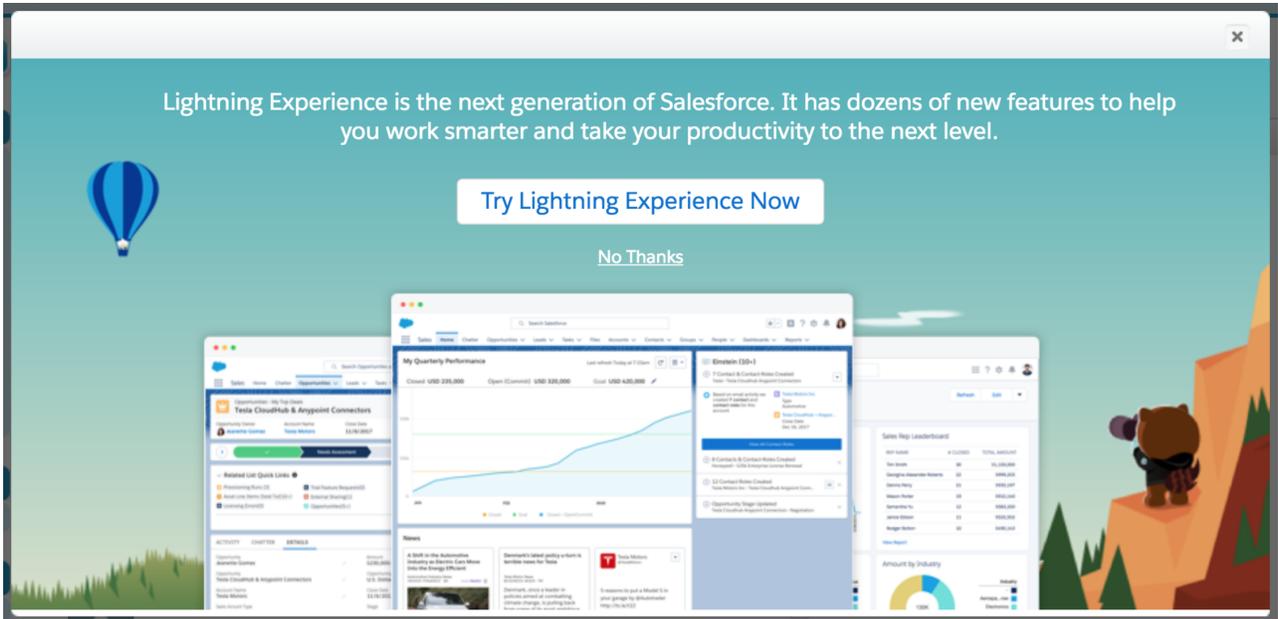


Si vous préférez visualiser la rubrique d'aide dans nos pages de documentation, ouvrez-la dans un nouvel onglet en cliquant sur le lien en bas du menu d'aide.

Une fenêtre contextuelle vous aide, ainsi que vos utilisateurs, à adopter l'expérience Lightning Experience

Si vous avez activé Lightning Experience, nous pouvons vous aider ainsi que vos clients à migrer. Depuis le 15 janvier, les utilisateurs éligibles qui utilisent encore Salesforce Classic sont invités à essayer Lightning Experience.

Voici comment le processus fonctionne. Les utilisateurs qui ont accès à Lightning Experience, avec la langue définie sur Anglais, affichent un message les invitant à essayer la nouvelle expérience. Ils peuvent cliquer sur le lien **Essayer Lightning Experience maintenant** pour basculer vers Lightning Experience. Ils peuvent également cliquer sur **Non merci** et répondre à une courte enquête pour nous indiquer les raisons pour lesquelles ils ne sont pas prêts à migrer. Si les utilisateurs ferment la fenêtre contextuelle sans cliquer sur un lien, la fenêtre est affichée trois fois supplémentaires.



 **Remarque:** La fenêtre contextuelle n'est pas affichée pour les utilisateurs d'Internet Explorer 11 sans la prise en charge étendue d'IE11.

Envoi des informations de contact avec vos commentaires

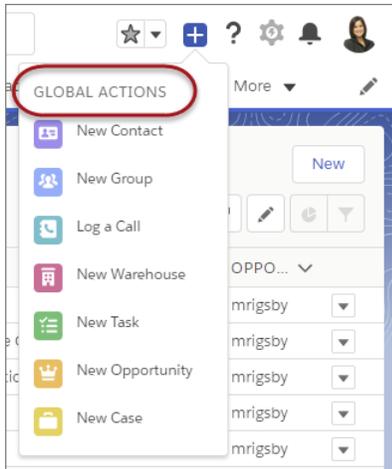
Lorsque vous soumettez des commentaires à Salesforce via le menu d'aide, vous pouvez choisir d'envoyer vos informations de contact. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Vos commentaires sont toujours intéressants et nous souhaitons parfois vous contacter pour plus de précisions sur vos commentaires et questions. Lorsque vous partagez votre avis en cliquant sur le lien des commentaires dans le menu d'aide, vous pouvez inclure vos informations de contact.

The image shows a screenshot of the Salesforce Help & Training page. On the left, a sidebar lists various help topics such as 'Get Started with Salesforce', 'Welcome to the Lightning Experience (English Only)', and 'Set Up Lightning Experience Home'. At the bottom of the sidebar, under the 'Get Support' section, the 'Give Feedback about Salesforce' link is circled in red. A red arrow points from this link to a modal window on the right titled 'Give Feedback about Salesforce'. The modal contains a text area for comments with a 'Max 4000 chars.' limit. Below the text area, there is a checkbox labeled 'Contact me about my feedback. I understand that Salesforce will receive and can use my name, email address, and user ID to contact me.', which is also circled in red. At the bottom of the modal are 'Cancel' and 'Submit' buttons.

Nouveaux texte d'en-tête pour le menu d'actions globales

Le menu Actions globales contient tout type d'action globale, pas seulement des actions de type Créer un enregistrement. Pour le préciser, nous avons changé le texte d'en-tête du menu de « Créer » à « Actions globales ». 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 et **Developer** Edition

Force.com s'intitule désormais Plate-forme Lightning

En 2007, nous avons lancé Force.com, notre principale plate-forme technologique. Nous l'avons renommée Plate-forme Lightning, car elle est devenue bien davantage au cours des 10 dernières années. Le retrait de chaque référence à Force.com de nos produits va prendre du temps, mais, à partir de maintenant, nous l'appelons Plate-forme Lightning.

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.

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 Spring '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.

Éditions

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

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

[Conseils relatifs à la réglementation sur la protection des données et la confidentialité](#)

[Stockage de certaines préférences de confidentialité des données](#)

[Augmentation de votre productivité avec la navigation personnalisée dans Lightning Experience](#)

[Affichage de vos couleurs avec les thèmes dans Lightning Experience](#)

[Recueil de commentaires avec les enquêtes Salesforce \(globalement disponible\)](#)

[Activation du nouveau format d'URL pour Lightning Experience et l'application mobile Salesforce \(mise à jour critique\)](#)

[Optimisation de la productivité avec le texte rapide et les macros](#)

[Informations sur les détails d'un enregistrement en un coup d'œil](#)

[Applications de console Lightning : onglets Web, pages de zone épinglée Lightning, et plus encore](#)

[Vérification de votre préparation à Lightning Experience](#)

[Désactivation des organisations inutilisées](#)

[Affichage des rubriques d'aide où que vous soyez dans Lightning Experience](#)

[Une fenêtre contextuelle vous aide, ainsi que vos utilisateurs, à adopter l'expérience Lightning Experience](#)

[Envoi des informations de contact avec vos commentaires](#)

[Nouveaux texte d'en-tête pour le menu d'actions globales](#)

[Force.com s'intitule désormais Plate-forme Lightning](#)

Recherche

[Affinage des résultats de recherche de comptes et de fichiers avec des filtres](#)

[Affichage d'objets correspondants supplémentaires en haut des principaux résultats](#)

[Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche](#)

Ventes

[Sales Cloud Einstein : un processus commercial plus intelligent à chaque étape](#)

[Salesforce CPQ et Billing : amélioration des devis et des paiements](#)

[Pardot : alignement des campagnes \(bêta\), engagement des campagnes \(bêta\), pistes correspondante dans les comptes, prise en charge du japonais](#)

Principales fonctionnalités commerciales

[Pistes : intégration à LinkedIn et configuration des conversions](#)

[Campagnes : accélération du flux d'ajout de membres, suivi des campagnes avec un chemin, rapport personnalisable sur l'influence des campagnes, alignement des campagnes Pardot et historique d'engagement](#)

Chemin : choix de votre propre parcours

Comptes : chemin, pistes correspondantes dans les comptes, amélioration de la prise en charge de la messagerie pour les comptes personnels, et plus encore

Opportunités : parts d'opportunité, visibilité du nom des produits d'opportunité, sélection du catalogue de prix, et plus encore

Produits : nouvelles options de personnalisation et accélération de l'ajout de produits à des catalogues de prix

Gestion des territoires d'entreprise : affichage d'informations supplémentaires sur les territoires

Contacts : rôle des contacts et amélioration de l'accès à la hiérarchie des contacts

Fonctionnalités de productivité

Sales Console : régions épinglées, texte rapide, macros et plus encore

Inbox : amélioration de la planification, suivi des e-mails et mises à jour de productivité

Expérience de la messagerie : améliorations des e-mails de liste, mises à jour de la création d'e-mails et autres améliorations

Chronologie des activités : chronologie mise à jour et e-mails Einstein agrandis

Rappels d'activité : rappels des événements, meilleur contrôle des événements et option des rappels Effacer tout

Calendrier et événements : association automatique des participants, accès aux participants pour plus de commerciaux et améliorations des événements partagés

Accueil : actions supplémentaires avec le composant Affaires

Qualité des données

Gestion des enregistrements dupliqués en utilisant les tâches de duplication

Utilisation de la découverte des sociétés pour ajouter un trésor à votre pipeline

Intégration de Google

Lightning pour Gmail : création flexible d'enregistrements, reconnaissance des e-mails inconnus et intelligence Einstein

Lightning Sync pour Google : options de synchronisation supplémentaires, plus de disponibilité pour les participants à des événements et configuration réorganisée

Intégration de Microsoft®

Lightning pour Outlook : création flexible d'enregistrements, reconnaissance des e-mails inconnus et intelligence Einstein

Lightning Sync pour Microsoft® Exchange : options de synchronisation supplémentaires, plus de disponibilité pour les participants à des événements et configuration réorganisée

Salesforce pour Outlook : correctifs de bogues disponibles

Autres modifications dans Sales Cloud

Ajustement de la largeur des colonnes de la grille des prévisions dans Lightning Experience

Nouvelle autorisation requise pour accéder à la page des prévisions dans Lightning Experience

Retrait des données de contacts au Royaume-Uni et en Irlande de Data.com Connect

Lignes de commande avec des quantités nulles autorisées dans les produits commandés

Service

Service Console : pages de zone épinglées, texte rapide et actions rapides en masse

Snap-ins pour applications mobiles : améliorations du kit de développement

Service client social : informations supplémentaires sur vos clients avec le composant conversations

CTI : fonctionnement du composant VF support:clickToDial dans Lightning Experience

Knowledge

Insertion du contenu d'un article dans des e-mails de requête

Configuration de l'approbation des brouillons dans Lightning

Réattribution de brouillons à de nouveaux bénéficiaires

Accès des utilisateurs de Live Agent à Knowledge

Simplification de l'importation de fichiers de traduction

Field Service

Suivi des retours produits et d'inventaire avec les commandes de retour

Filtrage des listes associées dans les rapports de service (bêta)

Affichage, envoi par e-mail et suppression de rapports de service dans Lightning Experience

Ajout des numéros de page aux rapports de service

Affichage et gestion des équipes d'assistance dans l'application Salesforce

Création de ressources de service pour les agents de support Omni-Channel (bêta)

Package géré Field Service : équipes d'assistance, planification et efficacité

Field Service pour Mobile : paramètres basés sur le profil, amélioration du flux et application iOS désormais en version 4.0

Productivité

Efficacité accrue avec le texte rapide

Des macros partout à votre service

Rencontre de l'utilitaire Macros mis à jour

Utilisation de modèles d'e-mail et de pièces jointes dans des macros

Utilisation de Texte rapide dans des macros

Ouverture de l'utilitaire Macros avec un raccourci clavier

Accélération de la création de macros avec le Générateur de macro et actions supplémentaires

Requêtes

Actions rapides en masse dans Lightning Experience

Disponibilité de la recherche dans les e-mails

Réponse et transfert d'e-mails

Insertion du format HTML dans l'éditeur d'e-mail par défaut

Parcours des requêtes pour Lightning Experience

Création d'actions Envoyer pour des processus d'approbation d'e-mails dans Lightning Experience

Live Agent

Accélération des chats avec le texte rapide dans Lightning Experience

Conversations par chat plus intelligentes avec Lightning Knowledge

Suppression des transcriptions de chat en attente

Nouvelles versions transparentes pour les chats

Omni-Channel

Acheminement immédiat des tâches appropriées aux agents les plus qualifiés avec l'acheminement basé sur les compétences (bêta)

Utilisation de l'acheminement externe (bêta) dans Lightning Experience

Surveillance de votre centre de support avec Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience (globalement disponible)

Filtrage sur les informations importantes pour les superviseurs dans Omni-Channel Supervisor (bêta)

Utilisation des méthodes et les événements de console Omni-Channel dans Lightning Experience (globalement disponible)

Capacités supplémentaires grâce à l'augmentation des limitations d'acheminement

Snap-ins pour le Web

Personnalisation préalable au chat avec des composants Lightning

Acheminement des chats vers un bouton en fonction des réponses préalables au chat

Dynamisme avec les invitations de chat automatisées

Champs préalables au chat prérenseignés pour les utilisateurs connectés

Protection des données des clients avec des règles de données confidentielles

Conservation de la page postérieure au chat dans le Snap-In

Mises à jour de la configuration Snap-Ins et de l'extrait de code version 4.0

Autres modifications

Retrait des données personnelles des e-mails Web vers requête et Web vers piste

Affichage des ressources d'un compte personnel dans Lightning Experience

Analyses

Einstein Analytics : aventures d'apprentissage, exploration conversationnelle, connaissances des données Einstein

Rapports et tableaux de bord

Générateur de rapport Lightning Experience : compartiments, filtres croisés et formules récapitulatives (bêta)

Tableaux de bord : amélioration des tableaux, souscriptions et nouvelles options de conception

Dossiers : recherche et ajout aux favoris

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

Communautés

Puissance de l'intelligence artificielle dans votre communauté avec les Réponses Einstein (pilote)

Communication avec vos membres grâce à Journey Builder pour les communautés (globalement disponible)

Communautés Lightning

Mise à jour de votre communauté Lightning

Accélération de l'élaboration et de la personnalisation de votre communauté

Examen rapide de la présentation de thème sur lequel la page repose

Simplification de la création et de la gestion de connexions CMS Connect (JSON) et de contenus

Utilisation d'identifiants nommés avec des connexions JSON dans CMS Connect (bêta)

Suivi des événements avec les calendriers de communauté

Recueil des commentaires de votre communauté avec le composant Enquête

Simplification de la recherche de réponses, et de la déviation de requêtes, pour les clients avec deux nouveaux composants

Renseignement des informations de contact dans Snap-Ins Chat pour les membres de votre communauté

Organisation du contenu de votre communauté sur huit niveaux avec les rubriques de navigation

Attribution d'audiences à des composants de page

Utilisation de champs CRM pour cibler des audiences

Utilisation de composants supplémentaires avec plus de modèles

Sécurité

Activation de l'auto-désactivation pour les utilisateurs de communauté

Vérification de l'identité des utilisateurs externes d'une communauté

Ensembles de partages pour tous les clients et les licences Partner (pilote)

Améliorations de l'utilisation et des performances

Espaces de travail, votre nouvel accueil

Optimisation des rôles de compte pour améliorer les performances et contrôler la taille de votre organisation

Création de communautés multilingues dans le Générateur de communauté

Amélioration de l'optimisation du moteur de recherche pour les pages de communauté

Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique)

Chatter dans les communautés Lightning

Ajout de hashtags à des sondages

Réception de notifications dans l'application pour les mentions de groupe

Partage de liens et de publications avec votre communauté

Mentions j'aime et votes pour comptabilisés ensemble

Accès à votre communauté depuis les notifications par e-mail

Actions supplémentaires dans les flux de communautés depuis votre organisation Salesforce interne (bêta)

Mises à jour rationalisées avec la Dernière activité dans une liste de groupe

Partner Central

Conversations privées avec vos communautés de partenaires

Suivi des performances des partenaires avec la fiche d'évaluation des partenaires (globalement disponible)

Création et personnalisation de campagnes partenaires avec Distributed Marketing (pilote)

Optimisation du retour sur investissement en Marketing réseau avec la place de marché des campagnes

Nouvelles configurations guidées : programmes réseaux, place de marché des campagnes et activation intelligente des ventes

Partage de campagnes préapprouvées avec les partenaires par les marketeurs réseaux

Gestion des membres réseaux et mesure des performances des partenaires

Offrez à vos équipes commerciales l'activation intelligente des ventes

Analytiques de communauté

Performances de déviation des requêtes par votre communauté

Perception des vibrations au sein de votre communauté avec le tableau de bord d'analyse des sentiments (pilote)

Fichiers dans les communautés

Navigation dans les bibliothèques avec le composant Bibliothèques (globalement disponible)

Autorisation de la création de ressources par des utilisateurs standard

Collaboration avec les membres de votre communauté dans Quip

Aperçu des fichiers embarqué

Création de fichiers de ressource pour les utilisateurs non authentifiés

Chargement de données avec le composant Chargement de fichiers et Le Concepteur de flux Cloud

Désactivation des déclencheurs et des règles de validation pour les fichiers de ressource

Suppression des identifiants stockés pour des sources connectées

Autres modifications apportées aux communautés

Automatisation de tâches supplémentaires avec le générateur de processus et les règles de workflow

Utilisation d'actions en masse personnalisées avec la file d'attente d'engagement

Délai de rétention des données raccourci pour la détection des spams Einstein (pilote)

Composant Profil de membre désormais intitulé Profils et paramètres des membres

Chatter

Fils

Suivi des éléments explicitement suivis

Réception de notifications dans l'application pour les mentions de groupe

Partage de liens avec des publications

Application et persistance d'un filtre

Actions supplémentaires dans les flux de communautés depuis votre organisation Salesforce interne (bêta)

Utilisation d'une liste rationalisée de domaines d'aperçus de liens enrichis

Amélioration des performances avec les résumés d'e-mails optimisés des utilisateurs de Chatter

Autres modifications dans Chatter

Mises à jour rationalisées avec la Dernière activité dans une liste de groupe

Automatisation des tâches Chatter avec le générateur de processus et les règles de workflow

Utilisation de hashtags dans des sondages

Fichiers

Accès aux fichiers avec la vue de liste des ressources

Autorisation de la création de ressources par des utilisateurs standard

Création de fichiers de ressource pour les utilisateurs non authentifiés

Aperçu des fichiers embarqué

Ajout de membres de bibliothèque avec la gestion des membres de bibliothèque (bêta)

Configuration de Quip pour améliorer l'intégration à Salesforce

Intégration de Quip

Chargement de fichiers depuis un flux

Désactivation des déclencheurs et des règles de validation pour les fichiers de ressource

Financial Services Cloud

Capture et consultation des besoins des clients avec le composant Intérêts exprimés par les clients

Accélération du chargement avec les chargements de données accélérés

Exploitation des comptes personnels pour Financial Services Cloud

Facilité d'utilisation et autres améliorations de Financial Services Cloud

Champs personnalisés nouveaux pour les objets Financial Services Cloud

Personnalisation

AppExchange : statut d'approbation d'un package

Générateur d'applications Lightning

Modification des pages Lightning dans le Générateur d'applications Lightning

Gestion de vos pages Lightning dans le Générateur d'applications Lightning

Définition de pages d'application Lightning et d'accueil dynamiques

Insertion de champs associés et d'autres objets dans les règles de visibilité des composants

Consultation des applications attribuées dans les pages de détail des applications

Organisation des composants dans des sections réductibles

Création de pages Zone épinglée pour vos applications de console

Affichage des interviews de flux interrompues dans les pages d'accueil

Recueil des commentaires des utilisateurs avec le composant Enquêtes

Utilisation de la touche F6 pour changer le focus du volet Générateur d'applications Lightning

Flux

Conception de flux : écrans enrichis avec des composants Lightning

Distribution de flux : actions spécifiques à un objet et Apex dynamique

Interviews de flux interrompues : partage, association d'enregistrements, reprise depuis Lightning Experience

Champs et listes de sélection

Préservation des paramètres des valeurs de type d'enregistrement lors de la conversion d'une liste de sélection personnalisée en liste à sélection multiple personnalisée

Gestion des utilisateurs

Activation de l'auto-désactivation pour les utilisateurs externes

Accès aux fonctionnalités de profil avancé dans le nœud des paramètres de gestion des utilisateurs

Salesforce Connect

Dépannage de l'accès aux objets externes avec des types d'événement de débogage nouveaux et mis à jour

Récupération et déploiement de présentations compactes pour des objets externes

Amélioration de l'adaptateur OData 2.0 pour Salesforce Connect dans les nouvelles organisations

Configuration générale

Contrôle de la visibilité des rôles et de la hiérarchie des rôles avec une nouvelle autorisation

Attribution de remplacements d'action standard séparés pour différentes expériences

Accès aux paramètres de schéma dans la configuration

Nouveau nom pour l'autorisation système Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling

Formats d'adresse compatibles avec les paramètres régionaux

Sécurité et identité

Authentification et identité

Ciblage de vos sites Web avec la personnalisation dynamique de la connexion incorporée

Prise en charge des connexions incorporées multilingues avec les paramètres régionaux

Ajout d'une expérience de connexion dynamique aux URL de fournisseur d'authentification

Contrôle des invites de réauthentification et de réapprobation des utilisateurs en utilisant des URL de fournisseur d'authentification

Contrôle complet de votre processus de connexion avec des flux de connexion Page Visualforce

Vérification de l'identité des utilisateurs externes d'une communauté

Authentification à deux facteurs demandée en utilisant des déclencheurs Apex

Augmentation des performances de la connexion sociale avec des URL de fournisseur d'authentification optimisées

Définition de liens vers des comptes tiers via l'API

Optimisation de l'engagement des clients en étendant les sessions de communauté d'identité externe (bêta)

Création d'utilisateurs d'identité externe sans contact (pilote)

Salesforce Shield

Cryptage de la plate-forme : désabonnement de la dérivation des clés, plus de champs d'informations d'identification personnelle cryptés, cryptage déterministe (bêta), décryptage en masse automatique

Surveillance des événements : suppression des fichiers journaux et données de surveillance des événements horaires (bêta)

Contrôle d'intégrité

Nouveaux paramètres de sécurité dans le contrôle d'intégrité

Mise à jour d'une règle de base personnalisée avec de nouveaux paramètres

Autres modifications apportées à la sécurité

Alerte des utilisateurs avant la redirection hors de Salesforce

Planification d'une évaluation de la sécurité dans les environnements Salesforce avant des tests

Internet des objets Salesforce

Accès et manipulation des composants Internet des objets avec l'API REST Salesforce IoT

Affichage des éléments associés et de l'objet Salesforce en un coup d'œil

Données d'utilisation de l'Internet des objets à portée de main

Avertissement relatifs à l'utilisation d'alertes par e-mail

Exportation et suppression des données d'Internet des objets pour la confidentialité des données

Développement

Composants Lightning : des composants plus nombreux et plus efficaces pour accélérer votre développement

Visualforce : Préparation à Lightning Experience

Métadonnées personnalisées : référencement facile à utiliser pour les enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans les règles de validation (pilote)

Apex : Cache de la plate-forme dans Lightning et nouvelles méthodes

Plate-forme du développeur : gestion de vos organisations tests

Empaquetage : Developer-Controlled Packages (bêta) avec plus de composants pris en charge et d'autres améliorations

Codage intelligent avec le pack Salesforce Extensions for VS Code

Arrêt de la version bêta de Force.com IDE 2

Gain de temps en clonant des Sandbox (bêta)

Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce : nouvelles commandes et installation simplifiée

Services de plate-forme Einstein

Extension de jeton JWT

Changement du point de terminaison d'API pour préserver l'accès aux services de la plate-forme Einstein

Einstein Vision : détection d'objet, obtention de tous les exemples d'image pour une étiquette

Einstein Language : métriques de courbe d'apprentissage, courbe de précision-rappel, obtention de tous les exemples de texte pour une étiquette

API

Objets nouveaux et modifiés

SOQL

API REST

API SOAP

API REST Chatter

API REST Rapports et tableaux de bord

API interface utilisateur

API de métadonnées

Services de données : améliorations de la conformité et autorisations de suppression

API de Salesforce Console

Débogage

Collecte de journaux de débogage pour des utilisateurs invités sans définition des cookies

Fin des journaux de débogage volumineux pour un code de package géré

Utilisation de sessions de débogage client ISV avec des sessions achetées Débogueur Apex

Dépannage des appels d'objets externes avec des types d'événement de débogage nouveaux et mis à jour

ISVforce

Comportement identique pour les ensembles de valeurs globales et les ensembles de valeurs standard dans les mises à niveau de packages gérés

Actualisation de la liste de composants dans les détails de package si nécessaire

Modification du contact principal d'un package

Retrait des archives de package dépréciées

Création d'organisations tests Partner Edition

Affichage du statut d'approbation d'un package avant l'installation

Messagerie d'entreprise

Traitement des connexions non valides dans l'API Streaming

Fonctionnalités différentes ou non disponibles dans Lightning Experience Spring '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.

DANS CETTE SECTION :

[Recherche : 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.

Seuls les résultats de recherche de comptes et de fichiers peuvent être filtrés

Le filtrage n'est pas disponible dans les autres objets. Salesforce recommande aux utilisateurs de saisir des termes de recherche spécifiques pour diminuer le nombre de résultats pertinents.

Les options de filtrage « phrase exacte » et « limiter aux éléments qui m'appartiennent » ne sont pas disponibles dans les pages des résultats de recherche.

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.

Éditions

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

Différences entre les générateurs de rapports Lightning Experience et Salesforce Classic

Fonctionnalité	Différence
Formats de rapport	<p>Dans le générateur de rapports Salesforce Classic, vous devez choisir un format de rapport avant de regrouper les données.</p> <p>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.</p>
Graphiques	Le générateur de rapports Lightning Experience offre les mêmes graphiques que rapport-vue-page dans Lightning Experience.
Personnalisation de la précision lors du regroupement par champs de date	<p>Dans Lightning Experience, lorsque les enregistrements sont groupés par un champ de date, vous ne pouvez pas personnaliser la granularité des dates.</p> <p>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.</p>

Fonctionnalités non disponibles dans le Générateur de rapports Lightning Experience

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
- Filtres de limitation de ligne
- Menu Paramètres du tableau de bord

Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations

De nouvelles fonctionnalités et améliorations augmentent les capacités d'analyse d'Einstein qui peut vous aider à conclure des affaires, à prédire vos résultats, à renforcer vos relations avec vos clients, et plus encore.

Voici la liste des nouvelles améliorations apportées à Einstein qui font de Salesforce la solution CRM la plus intelligente au monde.

Ventes

Évaluation de la préparation à Einstein : vérification de la configuration pour Einstein

L'évaluation de la préparation à Einstein aide à déterminer si vous êtes prêt(e) à utiliser Sales Cloud Einstein, et la procédure à suivre dans la négative. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Score des opportunités Einstein : intelligence artificielle pour les opportunités (globalement disponible)

Nous avons développé la suite de produits Sales Cloud Einstein avec le Score des opportunités Einstein. Vous pouvez désormais définir leur priorité pour gagner plus d'affaires. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Score des pistes Einstein : facteurs prédictifs plus clairs, et détection du niveau de responsabilité et du service

Consultez avec précision les facteurs qui justifient chaque score. Consultez des scores plus précis avec des informations sur le niveau de responsabilité et le service. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Capture d'activité Einstein : envoi d'e-mails depuis les adresses e-mail de l'organisation et affichage des événements Microsoft dans Salesforce

Nous avons ajouté la prise en charge des adresses e-mail de l'organisation. Les commerciaux peuvent en outre afficher leurs événements Microsoft dans leur calendrier Salesforce. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Configuration de Sales Cloud Einstein : simplification de la mise en route de Sales Cloud Einstein

La configuration de Sales Cloud Einstein n'a jamais été aussi rapide. Nous avons déplacé certains éléments dans la Configuration afin d'en faciliter l'accès. Nous avons en outre créé un ensemble d'autorisations standard afin de faciliter la mise en route d'Einstein pour les commerciaux. Si vous utilisez déjà Sales Cloud Einstein, nous avons mis à jour la licence d'ensemble d'autorisations actuelle. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Sales Cloud Einstein Analytics : accès étendu et données mises à jour

Tous les utilisateurs de Sales Cloud Einstein ont accès à l'application Sales Analytics, qui inclut tous les tableaux de bord Sales Cloud Einstein. Nous avons également mis à jour les tableaux de bord Contacts automatisés Einstein et Score des pistes Einstein, mais quelques étapes supplémentaires sont nécessaires pour afficher ces mises à jour. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Connaissances Einstein : accès aux connaissances sur les comptes et les opportunités depuis votre appareil mobile (pilote)

Les Connaissances Einstein embarquées sont désormais disponibles ! Restez informé(e) des connaissances recueillies à partir de vos comptes. Consultez les prédictions sur les affaires avec une probabilité de conclusion élevée, des rappels de suivi et des notifications aux moments importants des affaires. Les commerciaux peuvent agir directement depuis les connaissances, notamment modifier l'enregistrement associé ou envoyer des e-mails aux contacts appropriés. Cette modification s'applique à Salesforce pour iOS et à Salesforce pour Android.

Inbox : productivité d'Inbox avec Sales Cloud Einstein

Sales Cloud Einstein inclut désormais Inbox, qui permet aux commerciaux d'intégrer leurs e-mails et leur calendrier à Salesforce avec une suite de fonctionnalités de productivité. Lorsque les commerciaux combinent l'efficacité d'Inbox à l'intelligence de Sales Cloud Einstein, rien ne peut plus les arrêter. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Analyses

Connaissances des données Einstein : quelles informations Einstein peut-il extraire des données de vos rapports (pilote) ?

Les rapports montrent des données, mais que signifient ces données ? Ne cherchez plus ! Nous présentons les Connaissances des données Einstein, un rapport plus intelligent. Einstein analyse les données des rapports et résume les principaux enseignements, les comparaisons et les tendances dans des métriques et des graphiques pertinents. La science des données en un clic ! Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Création de jeux de données Einstein Discovery à partir de flux de données Analytics

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.

Utilisation de jeux de caractères UTF-8 avec Einstein Discovery

Einstein Discovery prend désormais en charge les données codées en caractères UTF-8. Vous pouvez charger et analyser des données dans n'importe quelle langue qui utilise l'encodage UTF-8, notamment en arabe, en russe ou en hébreu.

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.

Communautés

Puissance de l'intelligence artificielle dans votre communauté avec les Réponses Einstein (pilote)

Lorsque vos clients interrogent votre communauté, ils espèrent obtenir des réponses précises pour résoudre rapidement leurs problèmes. Réponses Einstein vous aide à suggérer des réponses pertinentes. Lorsqu'un membre de communauté pose une question, Réponses Einstein recherche dans les articles et les discussions passées au sein de la communauté. Après avoir analysé les données de la communauté, Réponses Einstein propose des réponses à la question du membre. Les utilisateurs avec pouvoir, connus en tant que Champions des réponses, examinent et évaluent les réponses suggérées, et publient les réponses pertinentes dans la communauté.

Développement

Extension de jeton JWT

Les jetons JWT que vous utilisez pour appeler l'API sont désormais plus longs. Cette modification est visible lorsque vous utilisez la page Web du jeton à l'adresse <https://api.einstein.ai/token> ou lorsque vous le générez dans un code en appelant le point de terminaison `/oauth2/token`.

Changement du point de terminaison d'API pour préserver l'accès aux services de la plate-forme Einstein

Tous les services et toutes les fonctionnalités de la plate-forme Einstein ont une nouvelle adresse. Nous avons déprécié le point de terminaison `api.metamind.io`. Mettez à jour votre code et vos outils pour référencer `https://api.einstein.ai`. Seul le point de terminaison change, vous avez toujours accès à l'ensemble des services de la plate-forme Einstein.

Einstein Vision : détection d'objet, obtention de tous les exemples d'image pour une étiquette

Einstein Vision permet d'exploiter la puissance de l'intelligence artificielle et d'entraîner des modèles d'apprentissage profond afin de reconnaître et de classer les images à grande échelle. Vous pouvez utiliser des classifications pré-entraînées ou entraîner vos propres classifications personnalisées pour résoudre des cas d'utilisation uniques.

Einstein Language : métriques de courbe d'apprentissage, courbe de précision-rappel, obtention de tous les exemples de texte pour une étiquette

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.

Trailhead

Trailhead : Einstein Intent API Basics

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

Ventes : fonctionnalités Einstein nouvelles et améliorées, intégration de LinkedIn pour les pistes et outils de productivité optimisés

Obtenez des analyses plus intelligentes avec les prévisions Einstein et le score des opportunités Einstein. Utilisez LinkedIn en tant que source de génération de pistes. Augmentez l'efficacité des commerciaux avec la surveillance des appels dans Lightning Dialer, des e-mails de liste améliorés et d'autres outils.

DANS CETTE SECTION :

[Sales Cloud Einstein : un processus commercial plus intelligent à chaque étape](#)

Utilisez l'évaluation de la préparation à Einstein améliorée afin de déterminer si votre organisation est prête pour Sales Cloud Einstein. Adoptez le Score des opportunités Einstein et les Prévisions Einstein. Bénéficiez des améliorations apportées au Score des pistes Einstein et à la Capture d'activité Einstein. Offrez à vos équipes commerciales les fonctionnalités et les tableaux de bord de Sales Cloud Einstein. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Principales fonctionnalités commerciales : plus de fonctionnalités, plus de ventes](#)

Accélérez votre réussite commerciale avec des fonctionnalités nouvelles et améliorées pour les principales étapes de vente. Recherchez de nouvelles pistes sur LinkedIn. Déterminez comment les clients interagissent avec vos campagnes. Utilisez un chemin pour gérer le cycle de vie de vos comptes. Partagez avec votre équipe le crédit d'une affaire grâce aux Parts d'opportunité dans Lightning Experience. De nombreuses autres fonctionnalités favorisent la conclusion d'affaires. La plupart des modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience, mais nous avons également apporté quelques améliorations à l'application Salesforce et à Salesforce Classic.

[Fonctionnalités de productivité : améliorations de Sales Console, surveillance des appels et amélioration des e-mails](#)

Aidez vos commerciaux à optimiser leur productivité dans Lightning Experience avec de nouvelles fonctionnalités de console, la surveillance des appels dans Lightning Dialer et les améliorations apportées aux e-mails de liste.

[Qualité des données : gestion globale des doublons, recherche de sociétés et importations](#)

Les tâches de duplication permettent de contrôler les comptes, contacts et les pistes en double. Les équipes commerciales qui utilisent la Découverte des sociétés peuvent renseigner leur pipeline avec de nouveaux prospects. Ces fonctionnalités sont nouvelles dans Lightning Experience.

[Intégration de Google : création d'enregistrements flexible, connaissances sur les opportunités supplémentaires et de nouvelles options de synchronisation](#)

Vos commerciaux peuvent travailler sur leurs affaires Salesforce directement depuis Gmail™ et Google Agenda™. Avec Lightning pour Gmail, les commerciaux peuvent ajouter des enregistrements à des e-mails qui ne correspondent pas à une personne dans Salesforce. Des connaissances Einstein supplémentaires et la saisie automatique des champs d'enregistrement augmentent la productivité des commerciaux. Les commerciaux bénéficient également de fonctionnalités de synchronisation supplémentaires, notamment la synchronisation des comptes personnels, un nouveau sens de synchronisation et plus de disponibilité pour la synchronisation des participants à des événements. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Intégration de Microsoft® : création d'enregistrements flexible, connaissances sur les opportunités supplémentaires et de nouvelles options de synchronisation](#)

Vos commerciaux peuvent travailler sur leurs affaires Salesforce directement depuis Microsoft Outlook®. Avec Lightning pour Outlook, les commerciaux peuvent ajouter des enregistrements à des e-mails qui ne correspondent pas à une personne dans Salesforce. Des connaissances Einstein supplémentaires et la saisie automatique des champs d'enregistrement augmentent la productivité des commerciaux. Les commerciaux bénéficient également de fonctionnalités de synchronisation supplémentaires, notamment la synchronisation des comptes personnels, d'autres sens de synchronisation et plus de disponibilité pour la synchronisation des participants à des événements. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Salesforce CPQ et Billing : amélioration des devis et des paiements](#)

Livrez rapidement des devis, des promotions et des contrats avec précision. Automatisez vos processus de facturation et de paiement avec des outils et des conditions flexibles. Salesforce CPQ et Billing offrent une solution de bout en bout de création de devis, de conclusions d'affaires, de règlement de factures et de génération de rapports sur le chiffre d'affaires. Disponible avec Lightning Experience et Salesforce Classic

[Pardot : alignement des campagnes \(bêta\), engagement des campagnes \(bêta\), pistes correspondante dans les comptes, prise en charge du japonais](#)

Synchronisez les enregistrements de campagne Pardot et Salesforce, observez les interactions entre les membres de campagnes, mappez des pistes avec des comptes et utilisez Pardot en japonais. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Autres modifications dans Sales Cloud](#)

Nous avons ajouté les largeurs de colonne ajustables à la grille des prévisions, ainsi qu'une nouvelle autorisation requise pour accéder à la page des prévisions dans Lightning Experience. Nous avons retiré les données des contacts au Royaume-Uni et en Irlande la base de données de Data.com Connect et ajouté des lignes de quantités nulles pour les produits commandés.

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

Utilisez l'évaluation de la préparation à Einstein améliorée afin de déterminer si votre organisation est prête pour Sales Cloud Einstein. Adoptez le Score des opportunités Einstein et les Prévisions Einstein. Bénéficiez des améliorations apportées au Score des pistes Einstein et à la Capture d'activité Einstein. Offrez à vos équipes commerciales les fonctionnalités et les tableaux de bord de Sales Cloud Einstein. 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 : **Enterprise Edition**, **Performance Edition** et **Unlimited Edition**

DANS CETTE SECTION :

[Évaluation de la préparation à Einstein : vérification de la configuration pour Einstein](#)

L'évaluation de la préparation à Einstein aide à déterminer si vous êtes prêt(e) à utiliser Sales Cloud Einstein, et la procédure à suivre dans la négative. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Score des opportunités Einstein : intelligence artificielle pour les opportunités \(globalement disponible\)](#)

Nous avons développé la suite de produits Sales Cloud Einstein avec le Score des opportunités Einstein. Vous pouvez désormais définir leur priorité pour gagner plus d'affaires. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

[Score des pistes Einstein : facteurs prédictifs plus clairs, et détection du niveau de responsabilité et du service](#)

Consultez avec précision les facteurs qui justifient chaque score. Consultez des scores plus précis avec des informations sur le niveau de responsabilité et le service. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Capture d'activité Einstein : envoi d'e-mails depuis les adresses e-mail de l'organisation et affichage des événements Microsoft dans Salesforce](#)

Nous avons ajouté la prise en charge des adresses e-mail de l'organisation. Les commerciaux peuvent en outre afficher leurs événements Microsoft dans leur calendrier Salesforce. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Configuration de Sales Cloud Einstein : simplification de la mise en route de Sales Cloud Einstein](#)

La configuration de Sales Cloud Einstein n'a jamais été aussi rapide. Nous avons déplacé certains éléments dans la Configuration afin d'en faciliter l'accès. Nous avons en outre créé un ensemble d'autorisations standard afin de faciliter la mise en route d'Einstein pour les commerciaux. Si vous utilisez déjà Sales Cloud Einstein, nous avons mis à jour la licence d'ensemble d'autorisations actuelle. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Sales Cloud Einstein Analytics : accès étendu et données mises à jour](#)

Tous les utilisateurs de Sales Cloud Einstein ont accès à l'application Sales Analytics, qui inclut tous les tableaux de bord Sales Cloud Einstein. Nous avons également mis à jour les tableaux de bord Contacts automatisés Einstein et Score des pistes Einstein, mais quelques étapes supplémentaires sont nécessaires pour afficher ces mises à jour. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Connaissances Einstein : accès aux connaissances sur les comptes et les opportunités depuis votre appareil mobile \(pilote\)](#)

Les Connaissances Einstein embarquées sont désormais disponibles ! Restez informé(e) des connaissances recueillies à partir de vos comptes. Consultez les prédictions sur les affaires avec une probabilité de conclusion élevée, des rappels de suivi et des notifications aux moments importants des affaires. Les commerciaux peuvent agir directement depuis les connaissances, notamment modifier l'enregistrement associé ou envoyer des e-mails aux contacts appropriés. Cette modification s'applique à Salesforce pour iOS et à Salesforce pour Android.

[Inbox : productivité d'Inbox avec Sales Cloud Einstein](#)

Sales Cloud Einstein inclut désormais Inbox, qui permet aux commerciaux d'intégrer leurs e-mails et leur calendrier à Salesforce avec une suite de fonctionnalités de productivité. Lorsque les commerciaux combinent l'efficacité d'Inbox à l'intelligence de Sales Cloud Einstein, rien ne peut plus les arrêter. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Évaluation de la préparation à Einstein : vérification de la configuration pour Einstein

L'évaluation de la préparation à Einstein aide à déterminer si vous êtes prêt(e) à utiliser Sales Cloud Einstein, et la procédure à suivre dans la négative. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

1. Dans Configuration, saisissez *Évaluation de la préparation* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Évaluation de la préparation** sous Einstein Sales.
2. Cliquez sur **Vérifier votre préparation à Sales Cloud Einstein**.
3. Suivez les instructions pour permettre à Salesforce d'accéder à vos données.

Une fois l'évaluation terminée, nous vous envoyons par e-mail un rapport personnalisé sur votre préparation à Sales Cloud Einstein, qui est également disponible sous l'onglet Fichiers dans Salesforce.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter la vérification de la préparation à Sales Cloud Einstein :

- Personnaliser l'application

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Score des opportunités Einstein : intelligence artificielle pour les opportunités (globalement disponible)

Nous avons développé la suite de produits Sales Cloud Einstein avec le Score des opportunités Einstein. Vous pouvez désormais définir leur priorité pour gagner plus d'affaires. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Définition de la priorité pour augmenter les affaires \(globalement disponible\)](#)

L'intelligence artificielle vous aide, vous et votre équipe, à définir la priorité des opportunités afin de conclure plus d'affaires. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

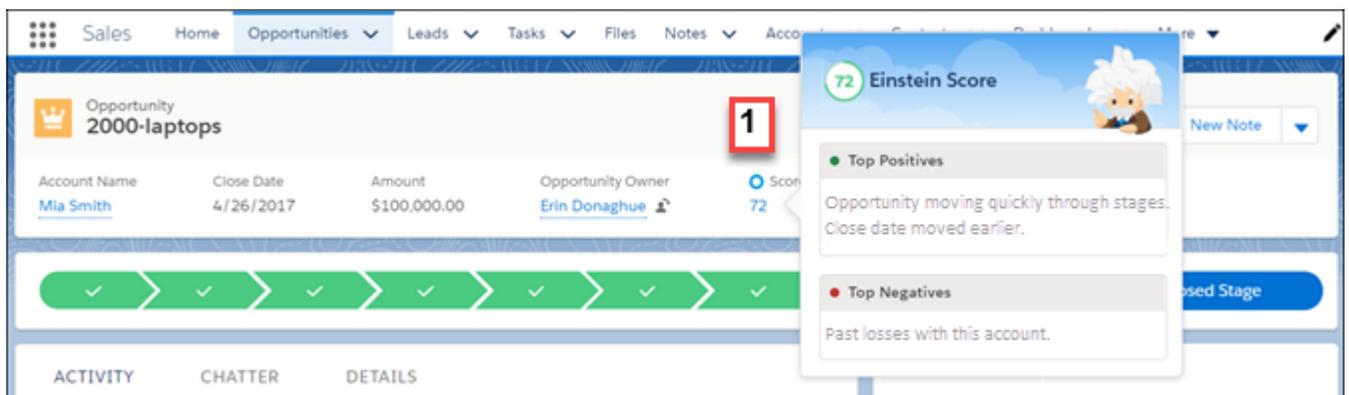
Configuration du score des opportunités Einstein (globalement disponible)

Accordez l'accès aux scores à votre équipe commerciale pour l'aider à définir la priorité des opportunités et à conclure plus d'affaires. Le score des opportunités est disponible dans les enregistrements d'opportunité et dans les vues de liste. Si vous utilisez les prévisions collaboratives, les scores sont également disponibles dans la page des prévisions. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Définition de la priorité pour augmenter les affaires (globalement disponible)

L'intelligence artificielle vous aide, vous et votre équipe, à définir la priorité des opportunités afin de conclure plus d'affaires. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Les scores des opportunités sont basés sur les détails des enregistrements, l'historique et les activités correspondantes de l'opportunité et du compte associé. Le calcul du score utilise également les informations sur le propriétaire de l'opportunité, notamment la quantité annuelle d'affaires gagnées.



Dans Lightning Experience, le score est affiché dans une présentation compacte des enregistrements de l'opportunité (1). Survolez le score pour afficher la liste des facteurs qui contribuent au score.

Dans Salesforce Classic, le score et les facteurs qui contribuent sont affichés dans les détails des enregistrements de l'opportunité.

	OPPORTUNITY NAME	ACCOUNT NAME	OPPORTUNITY SCORE	AMOUNT	STAGE	CLOSE DATE
1	Insightor Opp #wQJII	Ace Hardware	97	\$60,000.00	Closed Won	5/10/2017
2	Insightor Opp #oQNwu	Insightor Account #b3SUt	93		Prospecting	5/13/2017
3	2000-laptops	Mia Smith	92	\$100,000.00	Closed Won	4/26/2017
4	Insightor Opp #CI3Ef	Insightor Account #wDW65	82		Prospecting	8/10/2017
5	Insightor Opp #CPn1H	Insightor Account #T6FjM	78		Prospecting	8/21/2017
6	Global Media - 400 Widgets	Global Media	78	\$40,000.00	Id. Decision Ma...	1/11/2015
7	Insightor Opp #DI4to	Ursa Major	77	\$650,000.00	Closed Won	5/10/2017
8	Insightor Opp #P89Qs	Insightor Account #8qF7f	74		Prospecting	8/21/2017

Vous pouvez ajouter le champ Score de l'opportunité à des vues de liste d'opportunités (2). Dans Lightning Experience, survolez le score dans la vue de liste pour afficher les facteurs contributifs. Dans Salesforce Classic, les facteurs contributifs ne sont pas disponibles dans les vues de liste. Vous devez accéder à la page de détail des enregistrements de l'opportunité.

Si vous utilisez les prévisions collaboratives, vous pouvez ajouter les scores des opportunités à la liste des opportunités dans la page des prévisions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Configuration du score des opportunités Einstein \(globalement disponible\)](#)

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Configuration du score des opportunités Einstein (globalement disponible)

Accordez l'accès aux scores à votre équipe commerciale pour l'aider à définir la priorité des opportunités et à conclure plus d'affaires. Le score des opportunités est disponible dans les enregistrements d'opportunité et dans les vues de liste. Si vous utilisez les prévisions collaboratives, les scores sont également disponibles dans la page des prévisions. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

1. Si vous utilisez déjà Sales Cloud Einstein, ajoutez l'autorisation de l'application Score des opportunités Einstein, disponible ultérieurement en février 2018, à votre ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein.
2. Dans Configuration, saisissez *Score des opportunités Einstein* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Score des opportunités Einstein**.
3. Cliquez sur **Activer**.
4. Dans Lightning Experience, ajoutez le champ Score aux présentations compactes personnalisées de vos opportunités. Salesforce ajoute automatiquement ce champ aux présentations compactes par défaut. Dans Salesforce Classic, ajoutez le champ Score à la présentation de page personnalisée de vos opportunités. Salesforce ajoute automatiquement ce champ aux présentations de page par défaut.
5. Ajoutez le champ Score des opportunités aux vues de liste d'opportunités publiques. Pour mieux tirer parti du Score des opportunités Einstein, demandez à vos équipes commerciales d'ajouter ce champ à leurs propres vues de liste d'opportunités.
6. Si vous utilisez les prévisions collaboratives, ajoutez le champ Score des opportunités à la liste des opportunités dans la page des prévisions.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour configurer le score des opportunités Einstein :

- Personnaliser l'application ET Modifier toutes les données

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

[Définition de la priorité pour augmenter les affaires \(globalement disponible\)](#)

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Score des pistes Einstein : facteurs prédictifs plus clairs, et détection du niveau de responsabilité et du service

Consultez avec précision les facteurs qui justifient chaque score. Consultez des scores plus précis avec des informations sur le niveau de responsabilité et le service. 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 :

[Affichage des principales raisons justifiant chaque score](#)

Les champs de piste qui augmentent ou diminuent le score sont désormais indiqués avec précision dans chaque score de piste. Seuls les champs qui ont un effet significatif sur le score sont affichés. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Niveau de responsabilité et service de chaque piste](#)

À partir du champ Fonction, Einstein déduit le niveau de responsabilité et le service de chaque piste. Salesforce ajoute cette information à votre modèle de score de piste afin de permettre à Einstein de calculer les scores. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Affichage des principales raisons justifiant chaque score

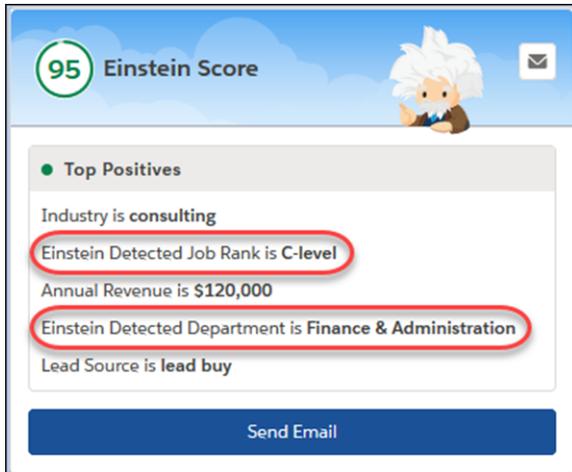
Les champs de piste qui augmentent ou diminuent le score sont désormais indiqués avec précision dans chaque score de piste. Seuls les champs qui ont un effet significatif sur le score sont affichés. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.



Niveau de responsabilité et service de chaque piste

À partir du champ Fonction, Einstein déduit le niveau de responsabilité et le service de chaque piste. Salesforce ajoute cette information à votre modèle de score de piste afin de permettre à Einstein de calculer les scores. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Par exemple, une piste avec dont la fonction indique Vice-président des finances est associée au niveau Dirigeant et au service Finance et administration.



Capture d'activité Einstein : envoi d'e-mails depuis les adresses e-mail de l'organisation et affichage des événements Microsoft dans Salesforce

Nous avons ajouté la prise en charge des adresses e-mail de l'organisation. Les commerciaux peuvent en outre afficher leurs événements Microsoft dans leur calendrier Salesforce. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Envoi d'e-mails depuis les adresses de l'organisation](#)

Lorsque les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein envoient des messages en utilisant les adresses e-mail de l'organisation, par exemple ventes@societe.com, les e-mails sont automatiquement consignés dans des enregistrements Salesforce associés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Affichage des événements Microsoft® Exchange 2016 et 2013 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 Microsoft® Exchange. Les commerciaux peuvent ainsi séparer les événements automatiquement ajoutés de leur calendrier Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Envoi d'e-mails depuis les adresses de l'organisation

Lorsque les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein envoient des messages en utilisant les adresses e-mail de l'organisation, par exemple ventes@societe.com, les e-mails sont automatiquement consignés dans des enregistrements Salesforce associés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Affichage des événements Microsoft® Exchange 2016 et 2013 automatiquement capturés dans le calendrier Salesforce

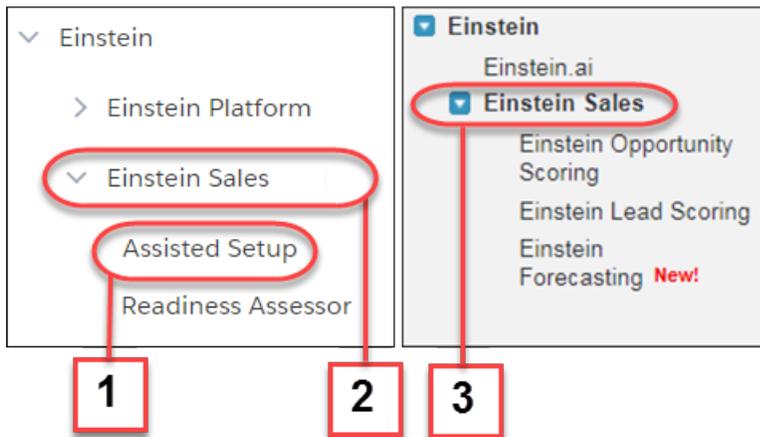
Lorsque vous configurez les commerciaux pour la Capture d'activité Einstein, leurs événements Microsoft sont affichés dans leur calendrier Salesforce. Les événements sont ajoutés à un calendrier appelé Microsoft® Exchange. Les commerciaux peuvent ainsi séparer les événements automatiquement ajoutés de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

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

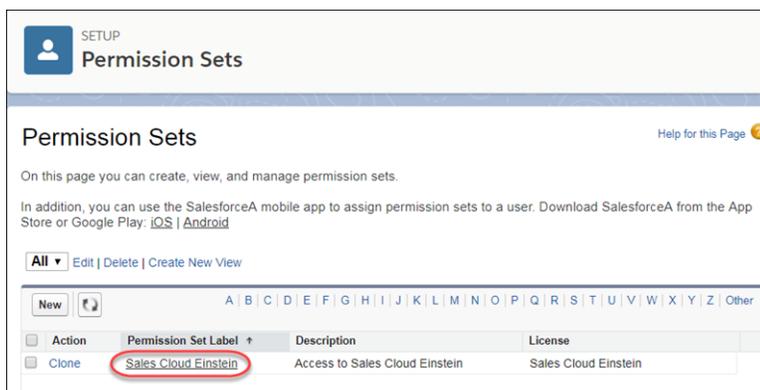
Configuration de Sales Cloud Einstein : simplification de la mise en route de Sales Cloud Einstein

La configuration de Sales Cloud Einstein n'a jamais été aussi rapide. Nous avons déplacé certains éléments dans la Configuration afin d'en faciliter l'accès. Nous avons en outre créé un ensemble d'autorisations standard afin de faciliter la mise en route d'Einstein pour les commerciaux. Si vous utilisez déjà Sales Cloud Einstein, nous avons mis à jour la licence d'ensemble d'autorisations actuelle. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.



Dans Lightning Experience, la page Assistant de configuration a été renommée Configuration assistée (1) pour en faciliter l'accès. Elle offre les mêmes paramètres de configuration pratiques pour Sales Cloud Einstein.

Dans Lightning Experience (2) et Salesforce Classic (3), les fonctionnalités Sales Cloud Einstein disponibles se situent dans la Configuration sous Einstein Sales.



Gagnez du temps avec le nouvel ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein standard. Il n'est plus nécessaire de le créer. Les autorisations incluses couvrent toutes les fonctionnalités et les tableaux de bord Sales Cloud Einstein. Attribuez l'ensemble d'autorisations à des utilisateurs, puis activez les fonctionnalités Sales Cloud Einstein qu'ils peuvent utiliser.

⚠ Important: Si vous utilisez actuellement Sales Cloud Einstein, vous avez déjà créé un ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein avec la licence d'ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein. Nous avons mis à jour la licence d'ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein pour inclure les autorisations d'application pour les nouvelles fonctionnalités Sales Cloud Einstein, ainsi que les autorisations des tableaux de bord Einstein. Il vous suffit d'activer les nouvelles autorisations ajoutées et de configurer les nouvelles fonctionnalités. Les utilisateurs qui disposent déjà de l'ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein Analytics ne perdent pas l'accès aux tableaux de bord Einstein. Cependant, les autres utilisateurs d'Einstein reçoivent l'accès aux tableaux de bord depuis la licence d'ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein. L'ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein mis à jour est disponible plus tard, en février 2018.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Évaluation de la préparation à Einstein : vérification de la configuration pour Einstein](#)

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

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Sales Cloud Einstein Analytics : accès étendu et données mises à jour

Tous les utilisateurs de Sales Cloud Einstein ont accès à l'application Sales Analytics, qui inclut tous les tableaux de bord Sales Cloud Einstein. Nous avons également mis à jour les tableaux de bord Contacts automatisés Einstein et Score des pistes Einstein, mais quelques étapes supplémentaires sont nécessaires pour afficher ces mises à jour. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Accès à aux tableaux de bord Einstein à tous les utilisateurs de l'application Sales Analytics](#)

Tous les utilisateurs de Sales Cloud Einstein ont accès à l'application Sales Analytics, qui inclut les tableaux de bord Sales Cloud Einstein. Vous n'avez plus à sélectionner vos cinq collègues favoris. Nous avons créé un ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein standard qui contient les autorisations requises pour l'application Sales Analytics. Lorsque vous attribuez Sales Cloud Einstein à des utilisateurs, accordez-leur l'accès à l'application Sales Analytics avec tous les tableaux de bord hors-pair de Sales Cloud Einstein. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Mise à jour du tableau de bord Contacts automatisés Einstein](#)

Nous avons amélioré le tableau de bord Contacts automatisés Einstein. Assurez-vous que votre tableau de bord contient les données les plus précises, supprimez l'application, puis recréez-la. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Mise à jour du tableau de bord Score des pistes Einstein](#)

Nous avons amélioré le tableau de bord Score des pistes Einstein. Actualisez-le pour obtenir les données les plus précises. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accès à aux tableaux de bord Einstein à tous les utilisateurs de l'application Sales Analytics

Tous les utilisateurs de Sales Cloud Einstein ont accès à l'application Sales Analytics, qui inclut les tableaux de bord Sales Cloud Einstein. Vous n'avez plus à sélectionner vos cinq collègues favoris. Nous avons créé un ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein standard qui contient les autorisations requises pour l'application Sales Analytics. Lorsque vous attribuez Sales Cloud Einstein à des utilisateurs, accordez-leur l'accès à l'application Sales Analytics avec tous les tableaux de bord hors-pair de Sales Cloud Einstein. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

 **Remarque:** Nous fournissons des tableaux de bord pour le Score des pistes Einstein, la Capture d'activité Einstein, et les Contacts automatisés Einstein.

Si vous utilisez déjà Sales Cloud Einstein, vous aviez cinq licences Sales Cloud Einstein Analytics à attribuer aux utilisateurs d'Einstein. Ces utilisateurs ne perdent pas l'accès aux tableaux de bord Einstein, mais les autres utilisateurs d'Einstein obtiennent l'accès aux tableaux de bord depuis [la licence d'ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein mise à jour](#).

Nous avons également retiré l'onglet Sales Cloud Einstein. Les utilisateurs d'Einstein peuvent toujours accéder aux tableaux de bord Einstein depuis l'onglet Analytics ou Analytics Studio.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Mise à jour du tableau de bord Contacts automatisés Einstein

Nous avons amélioré le tableau de bord Contacts automatisés Einstein. Assurez-vous que votre tableau de bord contient les données les plus précises, supprimez l'application, puis recréez-la. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

1. Ouvrez l'application Contacts automatisés Einstein, puis cliquez sur **Supprimer** dans la liste déroulante.
2. Cliquez sur **Supprimer les ressources**.
3. Dans Configuration, saisissez *Contacts automatisés Einstein* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Contacts automatisés Einstein**.
4. Sous Contacts, sélectionnez **Ajouter lorsque l'utilisateur accepte la suggestion**. Sélectionnez ensuite **Ajouter automatiquement**.

Une fois le processus de recréation terminé, le tableau de bord contient les toutes dernières mises à jour et les données les plus précises.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Suppression d'une application \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Mise à jour du tableau de bord Score des pistes Einstein

Nous avons amélioré le tableau de bord Score des pistes Einstein. Actualisez-le pour obtenir les données les plus précises. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

1. Ouvrez l'application Einstein Lead Scoring Analytics. Une notification indique que votre application est périmée.
2. Dans la notification, cliquez sur **Nouveautés**. Alternativement, dans la page d'accueil de l'application, cliquez sur **Nouvelle version disponible** dans la colonne gauche.
3. En bas de la page, procédez comme suit :
 - Pour remplacer votre application actuelle et toutes ses ressources, cliquez sur **Mettre à niveau l'application actuelle**. La mise à niveau de votre application supprime toutes les personnalisations, notamment les nouveaux champs ou objets ajoutés au flux de données, les modifications apportées aux paramètres de sécurité, les étiquettes et les couleurs des tableaux de bord.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer une application :

- Utiliser Analytics et l'accès Responsable à l'application

Pour activer les Contacts automatisés Einstein :

- Personnaliser l'application ET Modifier toutes les données

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer une application :

- Utiliser Analytics et l'accès Responsable à l'application

Pour activer le score des pistes Einstein :

- Personnaliser l'application ET Modifier toutes les données

- Pour copier votre application actuelle, cliquez sur **Créer une application**. La copie utilise la nouvelle version.

 **ATTENTION:** Si vous avez personnalisé votre application, nous recommandons d'utiliser **Créer une application** pour conserver vos personnalisations. Vous pouvez ensuite copier manuellement vos personnalisations dans la nouvelle version de l'application.

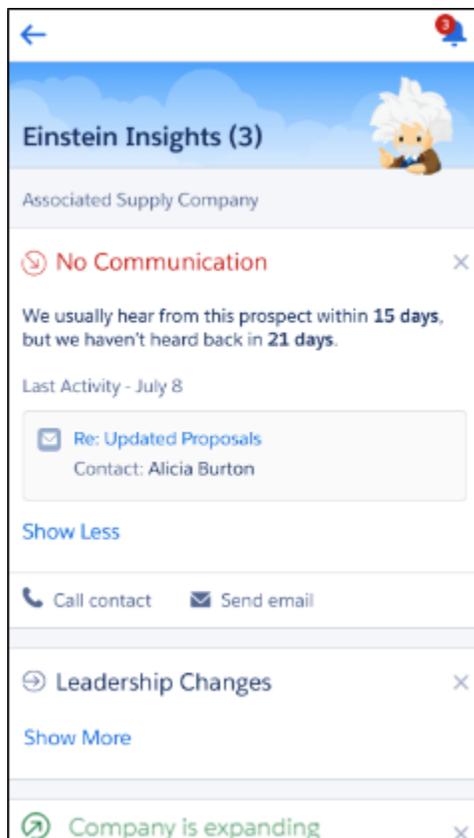
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Mise à niveau de l'application Sales Analytics](#)

Connaissances Einstein : accès aux connaissances sur les comptes et les opportunités depuis votre appareil mobile (pilote)

Les Connaissances Einstein embarquées sont désormais disponibles ! Restez informé(e) des connaissances recueillies à partir de vos comptes. Consultez les prédictions sur les affaires avec une probabilité de conclusion élevée, des rappels de suivi et des notifications aux moments importants des affaires. Les commerciaux peuvent agir directement depuis les connaissances, notamment modifier l'enregistrement associé ou envoyer des e-mails aux contacts appropriés. Cette modification s'applique à Salesforce pour iOS et à Salesforce pour Android.

Pour accéder aux connaissances, touchez  dans la navigation gauche.



Des licences Sales Cloud Einstein sont requises pour afficher les connaissances dans l'application mobile. Le partage d'actions, les détails de la chronologie des activités et les connaissances sur les contacts suggérés sont disponibles uniquement dans Lightning Experience.

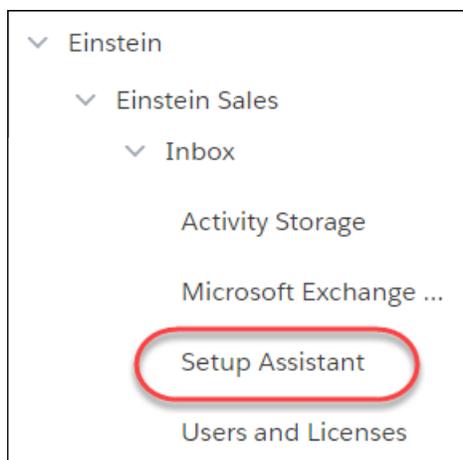
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Inbox : productivité d'Inbox avec Sales Cloud Einstein

Sales Cloud Einstein inclut désormais Inbox, qui permet aux commerciaux d'intégrer leurs e-mails et leur calendrier à Salesforce avec une suite de fonctionnalités de productivité. Lorsque les commerciaux combinent l'efficacité d'Inbox à l'intelligence de Sales Cloud Einstein, rien ne peut plus les arrêter. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Utilisez l'Assistant de configuration pour mettre en route Inbox en un rien de temps. Dans Configuration, saisissez *Inbox* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Assistant de configuration** sous Inbox.



Si vous utilisez déjà Sales Cloud Einstein, ajoutez l'autorisation de l'application Einstein Inbox, disponible ultérieurement en février 2018, à votre ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[blocage des confirmations de lecture pour améliorer la confidentialité](#)

[Aide de Salesforce : Inbox \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Principales fonctionnalités commerciales : plus de fonctionnalités, plus de ventes

Accélérez votre réussite commerciale avec des fonctionnalités nouvelles et améliorées pour les principales étapes de vente. Recherchez de nouvelles pistes sur LinkedIn. Déterminez comment les clients interagissent avec vos campagnes. Utilisez un chemin pour gérer le cycle de vie de vos comptes. Partagez avec votre équipe le crédit d'une affaire grâce aux Parts d'opportunité dans Lightning Experience. De nombreuses autres fonctionnalités favorisent la conclusion d'affaires. La plupart des modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience, mais nous avons également apporté quelques améliorations à l'application Salesforce et à Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Pistes : intégration à LinkedIn et configuration des conversions](#)

Intégrez à LinkedIn et personnalisez la fenêtre de conversion des pistes

[Campagnes : accélération du flux d'ajout de membres, suivi des campagnes avec un chemin, rapport personnalisable sur l'influence des campagnes, alignement des campagnes Pardot et historique d'engagement](#)

Ajoutez des membres sans quitter la campagne, suivez les étapes des campagnes avec un chemin, générez un rapport sur les opportunités influencées par vos campagnes, connectez vos campagnes Pardot et Salesforce, et observez l'engagement des prospects.

[Chemin : choix de votre propre parcours](#)

La vie d'une société ne s'arrête pas aux Étapes et au Statut. Basez un chemin sur n'importe quel champ de liste de sélection d'objet standard afin d'adapter le chemin aux méthodes de travail de commerciaux. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Comptes : chemin, pistes correspondantes dans les comptes, amélioration de la prise en charge de la messagerie pour les comptes personnels, et plus encore](#)

Gérez le cycle de vie de vos comptes avec le Chemin. Facilitez vos efforts marketing basés sur les comptes avec le composant Pistes correspondantes. Envoyez aisément des e-mails à des comptes personnels, et synchronisez les comptes personnels et les contacts Microsoft. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Opportunités : parts d'opportunité, visibilité du nom des produits d'opportunité, sélection du catalogue de prix, et plus encore](#)

Si vous avez attendu avant de basculer vers Lightning Experience, car vos commerciaux s'appuient sur des parts d'opportunité, n'attendez plus ! Avec les parts d'opportunité et trois autres améliorations, les opportunités sont plus utiles que jamais pour votre activité.

[Produits : nouvelles options de personnalisation et accélération de l'ajout de produits à des catalogues de prix](#)

Créez des actions personnalisées sur des produits pour les ajouter rapidement aux catalogues de prix. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Gestion des territoires d'entreprise : affichage d'informations supplémentaires sur les territoires](#)

Vous et vos commerciaux pouvez désormais filtrer les informations par territoire dans les rapports d'opportunité. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Autre nouveauté dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce, les commerciaux peuvent déterminer quels utilisateurs ont été attribués aux territoires d'un compte, comme dans Salesforce Classic.

[Contacts : rôle des contacts et amélioration de l'accès à la hiérarchie des contacts](#)

Les commerciaux sont plus efficaces grâce à l'amélioration de l'interface des rôles des contacts et la simplification de l'accès à la hiérarchie des contacts. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Pistes : intégration à LinkedIn et configuration des conversions

Intégrez à LinkedIn et personnalisez la fenêtre de conversion des pistes

DANS CETTE SECTION :

[Génération de pistes à partir de LinkedIn](#)

Ajoutez automatiquement des pistes à Salesforce depuis des publicités LinkedIn Lead Gen. Lorsque des prospects remplissent un formulaire dans votre publicité LinkedIn, nous convertissons les données directement en nouvelles pistes Salesforce. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

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

Rationalisation de la conversion des pistes sans opportunité

Accélérez le processus de conversion pour les équipes commerciales qui ne créent pas d'opportunités lors de la conversion des pistes. Choisissez de nouveaux paramètres de conversion des pistes par défaut pour les opportunités ou masquez la section des opportunités dans la fenêtre de conversion. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Génération de pistes à partir de LinkedIn

Ajoutez automatiquement des pistes à Salesforce depuis des publicités LinkedIn Lead Gen. Lorsque des prospects remplissent un formulaire dans votre publicité LinkedIn, nous convertissons les données directement en nouvelles pistes Salesforce. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Attribuez les nouvelles pistes à l'utilisateur ou à la file d'attente de votre choix. Vous pouvez ajouter jusqu'à 500 pistes LinkedIn par jour. Si le nombre de pistes que vous obtenez par jour dépasse la limite, nous envoyons par e-mail les pistes supplémentaires au créateur par défaut que vous avez désigné dans la Configuration.

La configuration de la connexion est simple.

1. Connectez un compte LinkedIn (1) à votre organisation Salesforce. Dans Configuration, saisissez *Génération de pistes LinkedIn* dans la case Recherche rapide. Cliquez ensuite sur **Comptes LinkedIn**. Connectez-vous à LinkedIn avec le compte membre que vous envisagez d'utiliser pour gérer la génération de pistes. Le compte membre doit être Responsable de la campagne ou Responsable de compte avec l'autorisation Responsable de formulaires Lead Gen, ou un Administrateur de pages Entreprise.

Salesforce connecte à votre organisation les comptes publicitaires associés à ce compte membre (2). Tous les formulaires associés à ces comptes publicitaires génèrent des pistes dans Salesforce. Si un commercial ajoute un compte publicitaire, veillez à être informé(e). Pour connecter le nouveau compte publicitaire Salesforce, cliquez sur **Actualiser les comptes**.

SETUP **LinkedIn Accounts** [Manage LinkedIn Fields](#)

Connected LinkedIn Member Account 1

ACCOUNT NAME	STATUS
Srijita Mori	Authorized

Connected LinkedIn Ad Accounts 2 [Refresh Accounts](#)

(1)

AD ACCOUNTS	STATUS
KP Enterprises Inc_1	Authorized

Conseil: Nous recommandons d'utiliser un compte LinkedIn associé à votre entreprise, qui peut être accédé et géré par plusieurs employés. Assurez-vous d'associer ce compte membre à tous vos comptes publicitaires LinkedIn.

2. Définissez des valeurs par défaut des pistes LinkedIn. Dans Configuration, saisissez *Génération de pistes LinkedIn* dans la case Recherche rapide. Cliquez ensuite sur **Champs de génération de pistes**.

SETUP **LinkedIn Lead Gen Fields** [View Accounts](#)

✓ **Set Lead Defaults**

Specify default values for leads generated from LinkedIn ads. Select a user or a queue as the default lead owner.

Default Lead Creator

Record Type

Lead Source

> Map Form Data

> Map Lead Fields

> Map LinkedIn Questions to Custom Fields

[Save](#)

3. Mappez les champs de métadonnées des formulaires LinkedIn avec des champs de pistes. Ces métadonnées fournissent des informations sur les formulaires source des pistes. Généralement, vous utilisez des champs de pistes personnalisés pour ces données. Utilisez une valeur Source de la piste spécifique pour les pistes (leads) LinkedIn. Votre équipe marketing peut utiliser les métadonnées des formulaires en analysant l'efficacité des campagnes.

SETUP **LinkedIn Lead Gen Fields** [View Accounts](#)

> Set Lead Defaults

✓ **Map Form Data**

Know where your LinkedIn data is coming from. Understand which form, ad account, and campaign your leads are using. Map the data to standard or custom lead fields.

LINKEDIN DATA	LEAD FIELDS
AdForm Response ID	<input type="text" value="Search Fields"/>
Advertiser Account	<input type="text" value="Search Fields"/>
Campaign	<input type="text" value="Search Fields"/>
Creative	<input type="text" value="Search Fields"/>
Form	<input type="text" value="Search Fields"/>
Lead Type	<input type="text" value="Search Fields"/>
Submitted At	<input type="text" value="Search Fields"/>

> Map Lead Fields

> Map LinkedIn Questions to Custom Fields

[Save](#)

4. Mappez les champs de pistes LinkedIn avec des champs de pistes Salesforce. Les champs mappés doivent partager le même type de données.

SETUP **LinkedIn Lead Gen Fields** [View Accounts](#)

> Set Lead Defaults

> Map Form Data

✓ **Map Lead Fields**

Map the fields collected from LinkedIn Lead Gen forms to Salesforce lead fields.

LINKEDIN FIELDS	SALESFORCE FIELDS
First Name	<input type="text" value="First Name"/> ×
Last Name	<input type="text" value="Last Name"/> ×
Company Name	<input type="text" value="Company"/> ×
Phone Number	<input type="text" value="Phone"/> ×

5. Configurez des champs de pistes Salesforce supplémentaires pour capturer les données des questions de vos formulaires personnalisés LinkedIn. Utilisez un champ de piste pour chaque question et un autre pour les réponses fournies par la piste. Vous pouvez ainsi générer un rapport sur les questions et les réponses en filtrant les pistes par les questions posées.

SETUP **LinkedIn Lead Gen Fields** [View Accounts](#)

> Set Lead Defaults

> Map Form Data

> Map Lead Fields

✓ **Map LinkedIn Questions to Custom Fields**

Each LinkedIn form can have up to three optional questions. Use these questions for campaign-specific information you want your leads to provide. Store questions and answers in Salesforce by mapping them to custom lead fields. [Learn More](#)

LINKEDIN QUESTIONS	SALESFORCE LEAD FIELDS
Custom Question 1	Question <input type="text" value="Search Fields"/> Answer <input type="text" value="Search Fields"/>
Custom Question 2	Question <input type="text" value="Search Fields"/> Answer <input type="text" value="Search Fields"/>
Custom Question 3	Question <input type="text" value="Search Fields"/> Answer <input type="text" value="Search Fields"/>

6. Pour confirmer vos choix et commencer à recevoir des pistes, cliquez sur **Enregistrer**.

Tant que vous n'avez pas enregistré vos mappages de champs, aucune piste ne vient de Salesforce.

Rationalisation de la conversion des pistes sans opportunité

Accélérez le processus de conversion pour les équipes commerciales qui ne créent pas d'opportunités lors de la conversion des pistes. Choisissez de nouveaux paramètres de conversion des pistes par défaut pour les opportunités ou masquez la section des opportunités dans la fenêtre de conversion. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Dans Configuration, saisissez *Paramètres des pistes* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres des pistes**.

Deux nouvelles sections permettent de personnaliser la fenêtre Convertir la piste pour votre société.

- Choisissez de masquer ou non la section Opportunité dans la fenêtre Convertir la piste (1).
- Choisissez si l'option Ne pas créer d'opportunité est sélectionnée par défaut ou non (2).

Campagnes : accélération du flux d'ajout de membres, suivi des campagnes avec un chemin, rapport personnalisable sur l'influence des campagnes, alignement des campagnes Pardot et historique d'engagement

Ajoutez des membres sans quitter la campagne, suivez les étapes des campagnes avec un chemin, générez un rapport sur les opportunités influencées par vos campagnes, connectez vos campagnes Pardot et Salesforce, et observez l'engagement des prospects.

DANS CETTE SECTION :

[Accélération de l'ajout de membres de campagne](#)

Votre équipe marketing peut désormais sélectionner, rechercher et ajouter rapidement des pistes, des contacts et des comptes personnels à des campagnes, sans quitter la page de détail de la campagne. Auparavant, lorsque les utilisateurs ajoutaient des pistes, des contacts ou des comptes personnels, ils étaient dirigés vers les pages d'accueil des pistes ou des contacts, ce qui les éloignaient des détails des campagnes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

Utilisation d'un chemin pour suivre la progression des campagnes

Les campagnes ont un cycle de vie. Que les campagnes viennent d'envoyer le premier e-mail ou qu'elles en terminent avec ces quelques dernières pistes, un chemin accompagne votre équipe marketing dans la gestion des étapes de vos campagnes. Utilisez un chemin pour aider les marketeurs à faire progresser une campagne à travers les différentes étapes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Rapport sur l'influence de campagne personnalisable

Avec le nouveau type de rapport standard Campagnes avec des opportunités influencées (Influence de campagne personnalisable), votre équipe marketing peut déterminer rapidement le nombre d'opportunités et le montant de chiffre d'affaires que chaque campagne a influencé. Les marketeurs peuvent rester informés des performances des campagnes et les ajuster si nécessaire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Connexion de vos campagnes Pardot à des campagnes Salesforce (bêta)

Votre service marketing peut utiliser les fonctionnalités Pardot et Salesforce avec un seul ensemble d'enregistrements de campagne. Lorsque des campagnes sont connectées, les marketeurs peuvent suivre l'influence des campagnes et visualiser l'historique d'engagement, le tout dans le même enregistrement Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Observation de l'interaction des prospects avec les campagnes (bêta)

En connectant ses campagnes Pardot et Salesforce, votre service marketing peut observer avec précision l'interaction des pistes et des contacts avec les campagnes directement dans Salesforce. Ajoutez le composant Métriques d'engagement, des champs d'historique d'engagement et des rapports aux présentations de page de campagne pour montrer au service marketing comment les membres de campagnes visualisent et cliquent sur les e-mails et les formulaires. Ajoutez la liste associée Historique d'engagement à des pistes et à des contacts pour observer leur engagement. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Accélération de l'ajout de membres de campagne

Votre équipe marketing peut désormais sélectionner, rechercher et ajouter rapidement des pistes, des contacts et des comptes personnels à des campagnes, sans quitter la page de détail de la campagne. Auparavant, lorsque les utilisateurs ajoutaient des pistes, des contacts ou des comptes personnels, ils étaient dirigés vers les pages d'accueil des pistes ou des contacts, ce qui les éloignaient des détails des campagnes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Add Leads to Campaign

Smith Jack X
Frankie Fenwick X

2 Items selected

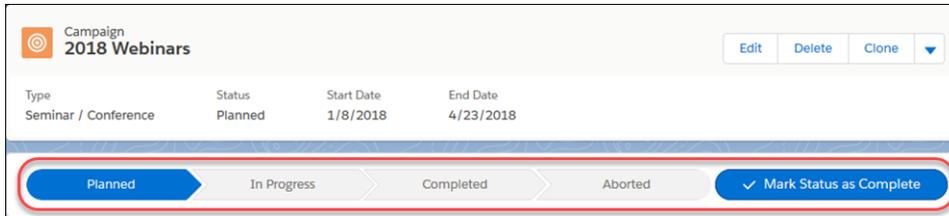
	NAME	PRIORITY	TITLE	PHONE	COMPANY	EMAIL	LEAD STATUS	OWNER ALIAS
+	Kim Clausen	🔥	Purchasing	📞(264) 555-3676	Zoom Beverages Inc.	kclausen@example.com	Archived	east
+	Kelsey Bedard	🔥	Operations Manager	📞(608) 555-6287	Zip Beverage	kbedard@example.com	Archived	central
+	Pearl Wilson	🔥	Purchasing	📞(360) 555-9905	Yellowstone County Imple...	pwilson@example.com	Working	west
+	Edwin Loudon	🔥	EVP Business Development	📞(659) 555-8335	Y Combinator, Inc.	eloudon@example.com	Open	west
+	Darwin Ashford	🔥	EVP Business Development	📞(794) 555-2099	Wynfrey Hotel	dashford@example.com	Working	General Queue

Cancel
Next

Depuis la liste associée Membres de campagne, cliquez sur **Ajouter des pistes** ou **Ajouter des contacts**. Une fenêtre affiche la vue de liste Récemment utilisé. Cliquez sur **Ajouter des contacts** pour ajouter des comptes personnels.

Utilisation d'un chemin pour suivre la progression des campagnes

Les campagnes ont un cycle de vie. Que les campagnes viennent d'envoyer le premier e-mail ou qu'elles en terminent avec ces quelques dernières pistes, un chemin accompagne votre équipe marketing dans la gestion des étapes de vos campagnes. Utilisez un chemin pour aider les marketeurs à faire progresser une campagne à travers les différentes étapes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Par exemple, votre équipe marketing utilise des campagnes à long terme dont le développement prend du temps. Ou bien vous avez un cycle marketing court avec de nombreuses campagnes. Le chemin peut aider les marketeurs à déterminer rapidement et à mettre à jour le statut de chaque campagne directement en haut de l'enregistrement.

Avec tous les chemins, les étapes sont basées sur les valeurs d'un champ de liste de sélection que vous sélectionnez lors de la configuration du chemin. Pour des campagnes, choisissez le champ Statut ou un autre champ que vous utilisez pour suivre la progression des campagnes. Si vous utilisez des types d'enregistrement séparés pour les campagnes, vous pouvez créer un chemin différent pour chaque campagne.

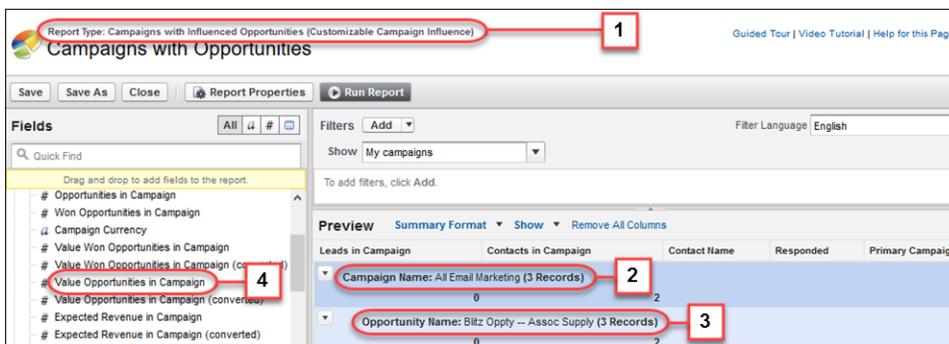
Comme de nombreux processus métiers peuvent s'appliquer aux campagnes, nous ne proposons pas de chemin par défaut. Utilisez à la place l'un des champs de liste de sélection de campagne disponibles pour créer un chemin adapté à votre équipe commerciale. Créez un parcours pour les campagnes en suivant les mêmes étapes que pour les autres objets. Dans Configuration, saisissez *Chemin* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres du chemin**. Utilisez le générateur d'applications Lightning pour ajouter le composant Chemin aux présentations de page de vos campagnes. Pour réorganiser les valeurs de la liste de sélection, dans le Gestionnaire d'objet, modifiez le champ utilisé par votre chemin.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Chemin pour guider les utilisateurs](#)

Rapport sur l'influence de campagne personnalisable

Avec le nouveau type de rapport standard Campagnes avec des opportunités influencées (Influence de campagne personnalisable), votre équipe marketing peut déterminer rapidement le nombre d'opportunités et le montant de chiffre d'affaires que chaque campagne a influencé. Les marketeurs peuvent rester informés des performances des campagnes et les ajuster si nécessaire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.



Les marketeurs peuvent choisir le nouveau type de rapport standard (1). Le générateur crée des rapports présentant chaque campagne (2) avec ses opportunités (3) et leur valeur (4).

L'objet Rôle de contact d'opportunité et le filtrage croisé ne sont pas disponibles dans ce rapport.

Connexion de vos campagnes Pardot à des campagnes Salesforce (bêta)

Votre service marketing peut utiliser les fonctionnalités Pardot et Salesforce avec un seul ensemble d'enregistrements de campagne. Lorsque des campagnes sont connectées, les marketeurs peuvent suivre l'influence des campagnes et visualiser l'historique d'engagement, le tout dans le même enregistrement Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition avec Pardot Standard, Pardot Pro ou Pardot Ultimate Edition

 **Remarque:** En tant que fonctionnalité bêta, cette fonctionnalité est un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Salesforce ne garantit pas la disponibilité générale de cette fonctionnalité bêta sur une période spécifique ou à terme. Vous utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion, uniquement à des fins d'évaluation, et vous ne devez pas l'utiliser en production. Cette fonctionnalité bêta est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant d'une fonctionnalité bêta ou en relation avec une fonctionnalité bêta. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et 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 de cette fonctionnalité bêta. Salesforce peut arrêter à tout moment cette fonctionnalité bêta à sa seule discrétion. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Lorsque vous activez l'alignement des campagnes dans Pardot, votre service marketing peut commencer à connecter ces enregistrements de campagne Pardot à ses enregistrements de campagne Salesforce. Les membres du service marketing peuvent ensuite travailler sur leurs données Pardot directement dans Salesforce. Ensuite, qu'ils travaillent avec les fonctionnalités de Salesforce ou de Pardot, ils utilisent l'enregistrement de campagne Salesforce.

Considerations

Prenez connaissance des configurations ci-dessous avant d'activer l'alignement des campagnes et de permettre aux utilisateurs de connecter leurs campagnes.

- Pour pouvoir utiliser l'alignement des campagnes, les utilisateurs de Pardot doivent avoir une connexion Salesforce.
- Lorsque vous activez Alignement des campagnes, toutes les campagnes Pardot sont en lecture seule. Seules les campagnes connectées peuvent être utilisées dans Pardot. Les utilisateurs ne peuvent plus créer de campagnes à partir de Pardot. Créez des campagnes depuis l'onglet Campagnes Salesforce.
- Pour pouvoir connecter des campagnes, les marketeurs doivent avoir l'autorisation Utilisateur marketing dans leur profil utilisateur.
- Ils peuvent choisir les types d'enregistrement de campagne Salesforce à connecter à des campagnes Pardot. Selon la façon dont votre société utilise les types d'enregistrement, votre service marketing peut choisir de ne pas connecter certains types d'enregistrement.
- La connexion de campagnes permet aux utilisateurs de Pardot d'accéder à l'influence de campagne personnalisable pour suivre les opportunités générées par leurs campagnes.
- Pour les campagnes connectées, l'historique d'engagement Pardot devient disponible dans Salesforce. Ajoutez des champs d'historique d'engagement aux présentations de page de types d'enregistrement de campagnes connectées.
- Salesforce copie les formulaires marketing, les liens marketing et les e-mails de liste associés depuis les campagnes Pardot vers leurs campagnes Salesforce connectées. Ces données sont prises en compte dans les limitations en stockage de données de votre société.
- Vous pouvez connecter plusieurs organisations Pardot à une seule organisation Salesforce, à condition d'activer des types d'enregistrement de campagne différents pour l'alignement des campagnes dans chaque organisation Pardot.
- Lorsqu'une campagne Salesforce est connectée à une campagne Pardot, elle remplace les valeurs de certains champs de campagne Pardot.

- Nom
- Date d'archivage
- Coût
- Créé par
- Mis à jour par
- Mis à jour à

 **Remarque:** Cette action est irréversible.

Activation de l'alignement des campagnes

Pour activer l'alignement des campagnes :

1. Dans Pardot, accédez à Paramètres.
2. Cliquez sur **Modifier**.
3. Faites défiler, puis cliquez sur **Alignement des campagnes**.
4. Cliquez sur **Activer l'alignement des campagnes**.
5. Sélectionner les types d'enregistrement de campagne Salesforce que les marketeurs peuvent se connecter à des campagnes Salesforce. Le type d'enregistrement principal est le type d'enregistrement par défaut inclus avec Salesforce.
6. Cliquez sur **Enregistrer le compte**.

Lorsque vous activez l'alignement des campagnes, les enregistrements de campagne Pardot peuvent être utilisés uniquement pour gérer l'appartenance à une campagne. Les utilisateurs effectuent toutes les autres tâches des campagnes dans les enregistrements des campagnes Salesforce connectées.

Lorsque votre équipe marketing a connecté ses campagnes, revenez dans la page des paramètres pour terminer le processus d'alignement.

1. Cliquez sur **Utiliser Salesforce pour gérer les campagnes**. Ce paramètre retire l'action Connecter à une campagne CRM de la page Campagnes Pardot.
2. Pour permettre aux utilisateurs de Pardot d'afficher les campagnes non connectées, cliquez sur **Afficher les campagnes non connectées**. Ce paramètre s'applique uniquement lorsque vous activez **Utiliser Salesforce pour gérer les campagnes**.

Connexion de campagnes Pardot et Salesforce

Lorsque les marketeurs sont prêts à connecter leurs campagnes, ils peuvent les connecter individuellement ou en groupe.

Pardot Campaigns

Connect Campaigns with Excel
Too many campaigns to connect just one at a time? Use Excel to connect multiple campaigns at once. [Learn more](#) about using Excel to connect your Pardot campaigns to Salesforce.

[Download Mapping Workbook](#) [Upload Completed Workbook](#) **4**

Unconnected Campaigns **3**

View: **Unconnected Campaigns** **1** Filter: Tags: Tools:

<input type="checkbox"/>	NAME	VISITORS	PROSPECTS	UPDATED	ACTIONS
<input type="checkbox"/>	Webinar Campaign	1	0	Oct 26, 2017 4:59 PM	2 Connect to CRM Campaign Delete
<input type="checkbox"/>	Email Campaign	0	0	Oct 13	Delete
<input type="checkbox"/>	Web Form Campaign	0	4	Oct 13	Delete
<input type="checkbox"/>	Billboard Campaign	0	0	Oct 11, 2017 5:42 PM	

Pour connecter une campagne individuelle, dans la page Campagnes de Pardot, choisissez la vue **Campagnes non connectées** (1). Cliquez sur l'action **Connecter à une campagne CRM** (2) en regard de la campagne que vous souhaitez connecter, puis sélectionnez une campagne Salesforce.

Pour connecter des campagnes en masse, cliquez sur **Télécharger le flux de travail de mappage** (3). Salesforce exporte une feuille de calcul Excel avec des onglets séparés répertoriant vos campagnes Pardot et Salesforce. Utilisez l'onglet Connecter des campagnes dans la feuille de calcul pour créer une liste de connexions. Lorsque vous avez terminé, cliquez sur **Charger le workbook terminé** (4), puis chargez votre feuille de calcul complète.

Pour connecter une nouvelle campagne Salesforce à une nouvelle campagne Pardot, il suffit simplement aux marketeurs de créer une campagne Salesforce. Salesforce crée et connecte automatiquement une campagne Pardot.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Observation de l'interaction des prospects avec les campagnes \(bêta\)](#)

Observation de l'interaction des prospects avec les campagnes (bêta)

En connectant ses campagnes Pardot et Salesforce, votre service marketing peut observer avec précision l'interaction des pistes et des contacts avec les campagnes directement dans Salesforce. Ajoutez le composant Métriques d'engagement, des champs d'historique d'engagement et des rapports aux présentations de page de campagne pour montrer au service marketing comment les membres de campagnes visualisent et cliquent sur les e-mails et les formulaires. Ajoutez la liste associée Historique d'engagement à des pistes et à des contacts pour observer leur engagement. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, cette fonctionnalité est un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Salesforce ne garantit pas la disponibilité générale de cette fonctionnalité bêta sur une période spécifique ou à terme. Vous utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion, uniquement à des fins d'évaluation, et vous ne devez pas l'utiliser en production. Cette fonctionnalité bêta est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant d'une fonctionnalité bêta ou en relation avec une fonctionnalité bêta. L'ensemble des restrictions, droits réservés

Éditions

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition et
Unlimited Edition avec
 Pardot Standard, Pardot Pro
 ou Pardot Ultimate Edition

de Salesforce et 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 de cette fonctionnalité bêta. Salesforce peut arrêter à tout moment cette fonctionnalité bêta à sa seule discrétion. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Dans les campagnes Salesforce connectées à des campagnes Pardot, les données d'historique d'engagement transitent depuis Pardot vers les enregistrements des campagnes Salesforce. L'historique d'engagement comprend chaque nouvelle activité des prospects connus sur les ressources marketing associées aux campagnes connectées. Les prospects connus sont des prospects Pardot qui ont fourni au minimum leur adresse e-mail. Les ressources marketing comprennent les e-mails de liste (envoyés depuis Pardot), les formulaires marketing, les gestionnaires de formulaire, les redirections personnalisées et les liens marketing.

Pour obtenir les données d'engagement Pardot dans vos campagnes Salesforce, certaines conditions sont requises.

- La campagne Pardot doit être connectée à une campagne Salesforce. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Connexion de vos campagnes Pardot à des campagnes Salesforce \(bêta\)](#).
- Le prospect qui interagit avec une ressource marketing doit fournir suffisamment d'informations d'identification, par exemple son adresse e-mail.
- Le prospect doit être attribué à un utilisateur, un groupe ou une file d'attente dans Salesforce. Pour attribuer des prospects avec efficacité, utilisez une règle d'automatisation. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Attribution de prospects](#) dans l'aide de Salesforce.
- Pour accéder aux données d'historique d'engagement, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble d'autorisations standard Utilisateur Sales ou Utilisateur CRM et avoir un accès sécurisé au niveau des champs d'historique d'engagement.

Plusieurs champs sont disponibles pour les campagnes Salesforce et peuvent être ajoutés à vos présentations de page de campagne. La sécurité au niveau de chaque champ est initialement définie sur non visible. Seuls les types d'enregistrement de campagne activés pour Alignement des campagnes doivent inclure des champs d'engagement. Chaque valeur est mise à jour quotidiennement.

- **E-mails de liste, y compris ceux envoyés depuis Pardot :**

- Ouvertures uniques d'e-mails dans la campagne
- Ouvertures uniques d'e-mails dans la hiérarchie
- Clics uniques sur des e-mails dans la campagne
- Clics uniques sur des e-mails dans la hiérarchie
- Total des e-mails livrés dans la campagne
- Total des e-mails livrés dans la hiérarchie
- Taux d'ouverture d'e-mails
- Taux de clic sur des e-mails

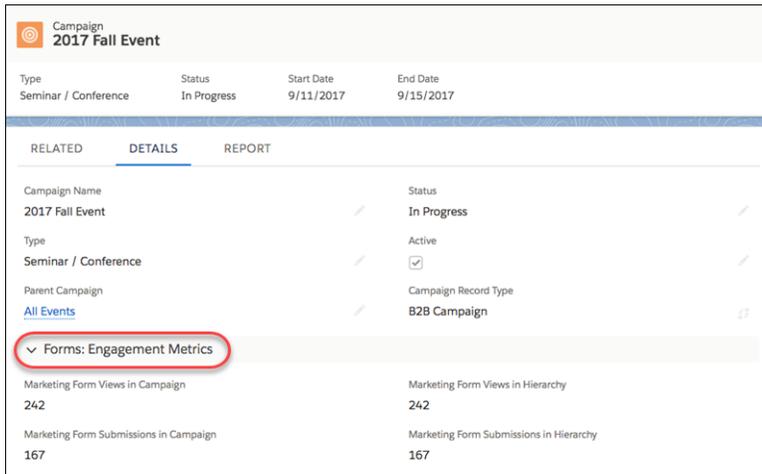
- **Formulaires et gestionnaire de formulaire :**

- Total des soumissions de formulaire dans la campagne
- Total des soumissions de formulaires dans la hiérarchie
- Total des vues de formulaire dans la campagne
- Total des vues de formulaires dans la hiérarchie
- Taux de soumission de formulaires

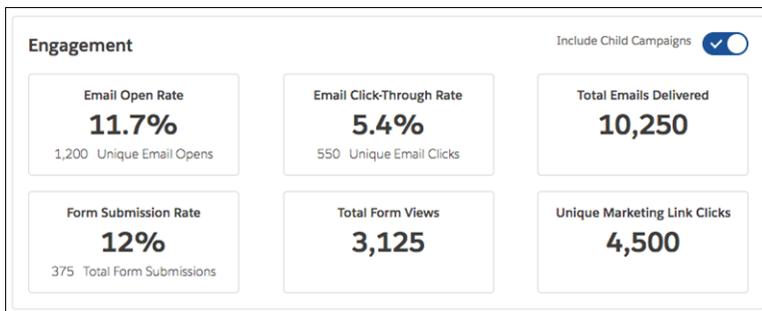
- **Redirections personnalisées et liens marketing :**

- Clics uniques sur des liens marketing dans la campagne
- Clics uniques sur des liens marketing dans la hiérarchie

Selon les données que les utilisateurs se souhaitent consulter, vous pouvez ajouter des champs d'historique d'engagement individuels à des présentations de page.



Vous pouvez également ajouter le composant Métriques d'engagement pour tous les afficher. Lorsque vous ajoutez le composant Métriques d'engagement, les marketeurs peuvent consulter les statistiques uniquement de la campagne ou de la hiérarchie de campagne.



Ajoutez des champs d'engagement aux vues de liste de campagne afin de faciliter la recherche de campagnes avec des engagements pour les utilisateurs.

CAMPAIGN NAME	TOTAL FORM SUBMISSIO...	TOTAL FORM VIEWS IN CA...	TOTAL FORM SUBMISSIO...	TOTAL FORM VIEWS IN HI...
1 AdWords: Expense Management	0	0	0	0
2 Best Practices Webinar	0	0	0	0
3 Blogs	0	0	0	0
4 Cold Leads Re-engagement Nurture	0	0	0	0
5 Competitive Deal Nurture	0	0	0	0
6 Corporate Website	1,099	10,274	1,099	10,274
7 Dreamforce	43	432	43	432
8 Dreamforce 2017 Campaign	0	0	0	0
9 Dreamforce Campaign!	0	0	0	0
10 Education Nurture	0	0	0	0
11 Email Plug-in	0	0	0	0
12 Facebook (Pardot)	0	0	0	0
13 Facebook Webinar Follow-Up Nurture	0	0	0	0
14 LinkedIn	0	0	0	0
15 My Dreamforce Campaign	0	0	0	0
16 Newly Created	0	0	0	0

Pour permettre aux utilisateurs de consulter l'engagement individuel de pistes et de contacts, ajoutez la liste associée Historique d'engagement aux pages de détail des contacts et des pistes. La liste associée Historique d'engagement est mise à jour lors d'une activité. Les utilisateurs peuvent ainsi suivre l'engagement en temps réel.

Contact			
Corina Mauro			
Title	Account Name	Phone	Email
EVP Business Development	Displaytech	(709) 555-2582	cmauro@example.com
DETAILS RELATED			
Engagement History (6+)			
MARKETING ASSET	ACTIVITY TYPE	ACTIVITY DATE	
Demo Request	Form Submit Success	9/12/2017 5:30 PM	▼
Demo Request	Form View	9/12/2017 5:30 PM	▼
Webinar Registration	Form Submit Success	9/12/2017 5:30 PM	▼
Webinar Registration	Form View	9/12/2017 5:30 PM	▼
Event Registration	Form Submit Success	9/12/2017 5:29 PM	▼
Event Registration	Form View	9/12/2017 5:29 PM	▼
View All			

Les marketeurs peuvent utiliser la génération native de rapports de Salesforce pour créer des rapports qui incluent des campagnes, des ressources marketing Pardot et les engagements totaux dans ces ressources. Les rapports sont disponibles dans le package Pardot AppExchange. Incluez des rapports et des tableaux de bord dans les présentations de page de campagne pour permettre aux utilisateurs de consulter les données d'engagement importantes.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Connexion de vos campagnes Pardot à des campagnes Salesforce \(bêta\)](#)

Chemin : choix de votre propre parcours

La vie d'une société ne s'arrête pas aux Étapes et au Statut. Basez un chemin sur n'importe quel champ de liste de sélection d'objet standard afin d'adapter le chemin aux méthodes de travail de commerciaux. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Utilisation d'un chemin pour définir des relations avec des comptes](#)

[Utilisation d'un chemin pour suivre la progression des campagnes](#)

[Parcours des requêtes pour Lightning Experience](#)

Éditions

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

Comptes : chemin, pistes correspondantes dans les comptes, amélioration de la prise en charge de la messagerie pour les comptes personnels, et plus encore

Gérez le cycle de vie de vos comptes avec le Chemin. Facilitez vos efforts marketing basés sur les comptes avec le composant Pistes correspondantes. Envoyez aisément des e-mails à des comptes personnels, et synchronisez les comptes personnels et les contacts Microsoft. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Utilisation d'un chemin pour définir des relations avec des comptes

Les comptes ont également des étapes. Que ce soit pour entretenir des relations avec des clients ou essayer de convertir des prospects en clients sans utiliser d'opportunité, un chemin facilite la gestion du cycle de vie de vos comptes.

Simplification de l'accès à la hiérarchie d'un compte

Le jeu de cache-cache est terminé, vos utilisateurs ont gagné. Cliquez sur l'icône **Afficher la hiérarchie du compte** dans l'en-tête d'un compte pour accéder directement à sa hiérarchie.

Liaison entre les pistes et les comptes

Si vous utilisez Pardot, aidez vos équipes à piloter des campagnes marketing basées sur les comptes avec une nouvelle façon d'exploiter vos données Salesforce. Dans le Générateur d'applications Lightning, ajoutez le composant Pistes correspondantes aux pages de votre compte professionnel pour afficher les pistes correspondantes d'un compte, en commençant par les meilleures correspondances. Les équipes commerciales peuvent convertir les pistes sans quitter le compte. En réduisant les données redondantes, le composant Pistes correspondantes aide à satisfaire les diverses réglementations de protection des données et de la confidentialité.

Accélération de l'envoi d'e-mails à des comptes personnels

Les commerciaux peuvent désormais envoyer aisément un e-mail à un compte personnel. Si un enregistrement d'un compte personnel contient une adresse e-mail, l'action Envoyer un e-mail renseigne le champ À avec ce nom et cette adresse e-mail.

Synchronisation des comptes personnels avec les contacts Microsoft®

Pour accroître l'efficacité et la rapidité des commerciaux qui travaillent avec des comptes personnels, synchronisez les données des clients et des prospects entre leurs contacts Salesforce et Microsoft. Vous dispensez ainsi les commerciaux de la gestion des enregistrements de contacts dans les deux systèmes.

Synchronisation des comptes personnels avec les contacts Google

Pour accroître l'efficacité et la rapidité des commerciaux qui travaillent avec des comptes personnels, synchronisez les données des clients et des prospects entre Salesforce et les contacts Google. Vous dispensez ainsi les commerciaux de la gestion des enregistrements de contacts dans les deux systèmes.

Ajustement de la recherche de comptes avec des filtres

Vous pouvez désormais filtrer les résultats de recherche de comptes. Commencez avec une recherche initiale aussi large que possible, puis appliquez des filtres pour affiner les résultats.

Affichage des ressources d'un compte personnel dans Lightning Experience

Dans Lightning Experience, la liste associée Ressources dans les comptes personnels affiche désormais toutes les ressources associées aux comptes personnels. Auparavant, si le champ Contact d'une ressource répertoriait un compte personnel, la ressource n'était pas affichée dans la liste associée Ressources du compte personnel dans Lightning Experience.

Exploitation des comptes personnels pour Financial Services Cloud

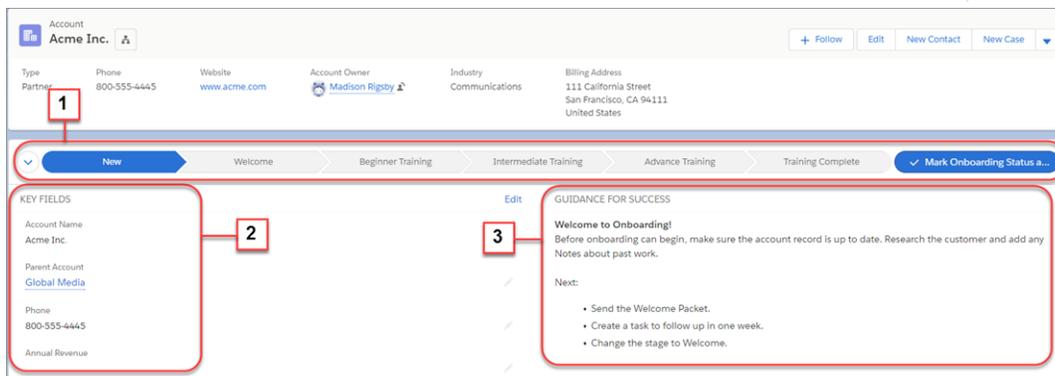
Si vous découvrez Financial Services Cloud, nous avons une bonne nouvelle ! Vous pouvez désormais utiliser des comptes personnels ou le modèle d'objet individuel.

Utilisation d'un chemin pour définir des relations avec des comptes

Les comptes ont également des étapes. Que ce soit pour entretenir des relations avec des clients ou essayer de convertir des prospects en clients sans utiliser d'opportunité, un chemin facilite la gestion du cycle de vie de vos comptes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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



Définissez un chemin pour des types d'enregistrement de compte professionnel ou personnel. Comme dans tous les chemins, les étapes (1) sont basées sur les valeurs d'un champ de liste de sélection que vous sélectionnez lors de la configuration du chemin. Le type d'enregistrement (compte personnel ou de compte professionnel) auquel le chemin est destiné détermine la disponibilité des champs de listes de sélection. Mettez en évidence les informations les plus importantes pour vos commerciaux dans les Champs clés (2). Insérez des conseils pour aider les commerciaux à réussir à chaque étape du chemin (3).

Comme de nombreux processus métiers peuvent s'appliquer aux comptes, nous ne proposons pas de chemin par défaut. Utilisez à la place les champs de liste de sélection de compte personnel ou de compte professionnel disponibles pour créer un chemin adapté à votre équipe commerciale. Par exemple, vos commerciaux doivent établir des relations sur plusieurs années avec des clients dans le secteur bancaire. Utilisez un chemin pour accompagner le développement de ces relations à long terme. Ou bien vous avez un processus commercial court qui ne nécessite aucune opportunité. Un chemin peut aider les commerciaux à progresser à travers le processus commercial directement dans l'enregistrement du compte.

Le type d'enregistrement de compte *--Principal--* s'applique uniquement aux comptes professionnels.

Créez un parcours pour les comptes en suivant les mêmes étapes que pour les autres objets. Dans Configuration, saisissez *Chemin* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres du chemin**. Utilisez le générateur d'applications Lightning pour ajouter le composant Chemin aux présentations de page de vos comptes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Guide des utilisateurs avec un chemin \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

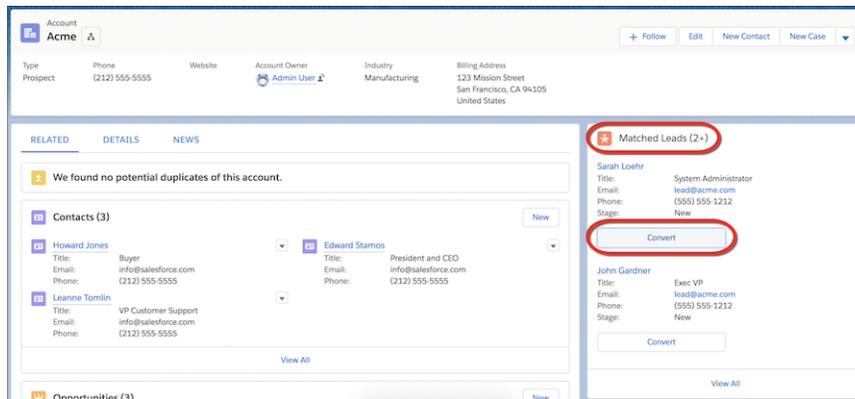
[Chemin : choix de votre propre parcours](#)

Simplification de l'accès à la hiérarchie d'un compte

Le jeu de cache-cache est terminé, vos utilisateurs ont gagné. Cliquez sur l'icône **Afficher la hiérarchie du compte** dans l'en-tête d'un compte pour accéder directement à sa hiérarchie. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Liaison entre les pistes et les comptes

Si vous utilisez Pardot, aidez vos équipes à piloter des campagnes marketing basées sur les comptes avec une nouvelle façon d'exploiter vos données Salesforce. Dans le Générateur d'applications Lightning, ajoutez le composant Pistes correspondantes aux pages de votre compte professionnel pour afficher les pistes correspondantes d'un compte, en commençant par les meilleures correspondances. Les équipes commerciales peuvent convertir les pistes sans quitter le compte. En réduisant les données redondantes, le composant Pistes correspondantes aide à satisfaire les diverses réglementations de protection des données et de la confidentialité. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.



Éditions

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition avec **Pardot Pro** Edition ou **Pardot Ultimate** Edition

Le composant Pistes correspondantes est renseigné par une nouvelle règle de correspondance standard pour les pistes dans les comptes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Tarification de Pardot](#)

Opportunités : parts d'opportunité, visibilité du nom des produits d'opportunité, sélection du catalogue de prix, et plus encore

Si vous avez attendu avant de basculer vers Lightning Experience, car vos commerciaux s'appuient sur des parts d'opportunité, n'attendez plus ! Avec les parts d'opportunité et trois autres améliorations, les opportunités sont plus utiles que jamais pour votre activité.

DANS CETTE SECTION :

[Partage du crédit des affaires dans Lightning Experience](#)

Les parts d'opportunité aident les commerciaux à collaborer sur les opportunités et à partager des opportunités avec les membres de leur équipe. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Affichage du nom complet d'un produit](#)

Quelques lettres ou chiffres manquants dans un nom peuvent faire une différence lors de la sélection de produits dans une liste. Vous savez combien il est important de visualiser chaque lettre du nom d'un produit avant de l'ajouter à votre opportunité. L'interface Ajouter des produits offre des options supplémentaires pour visualiser les longs blocs de texte, notamment les noms et les descriptions de produits. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

[Accès direct au catalogue approprié](#)

Les commerciaux n'ont pas à parcourir des douzaines de catalogues de prix pour retrouver celui qu'ils utilisent habituellement. Le dernier catalogue de prix qu'un commercial a utilisé est désormais la première option affichée lors de l'ajout d'un catalogue de prix à une opportunité. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

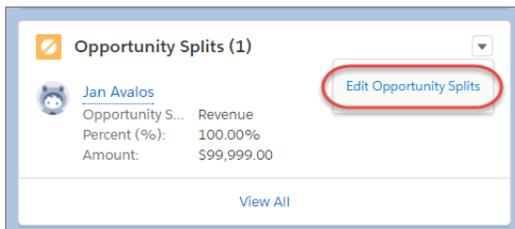
[Ajout de membres d'équipe de compte à des équipes d'opportunités](#)

Simplifiez la création d'une équipe d'opportunité en lui ajoutant des membres d'équipe de compte en un seul clic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

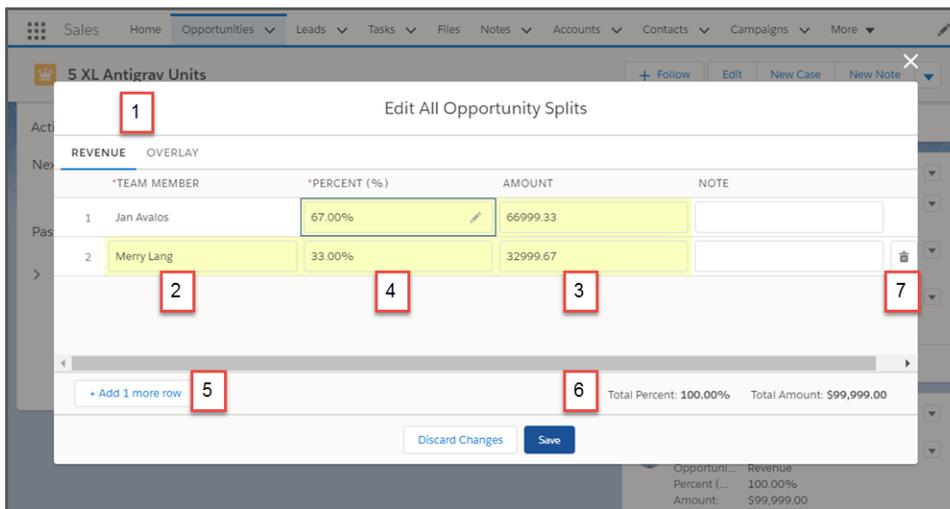
Partage du crédit des affaires dans Lightning Experience

Les parts d'opportunité aident les commerciaux à collaborer sur les opportunités et à partager des opportunités avec les membres de leur équipe. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Les membres d'une équipe qui travaillent sur une opportunité peuvent consulter les crédits qu'ils reçoivent pour chaque affaire. Cumulez les crédits commerciaux individuels dans les rapports de quotas et de pipeline de toute l'équipe.



Ajoutez ou ajustez des parts dans la liste associée Parts d'opportunité. Le propriétaire de l'opportunité reçoit 100 % jusqu'à ce que les parts soient ajoutées. Le propriétaire de l'opportunité ou les utilisateurs de rang supérieur au propriétaire dans votre hiérarchie peuvent ajouter et ajuster des parts.



- Sélectionnez des parts de chiffre d'affaires ou de plan (1).
- Ajoutez un membre d'équipe avec lequel partager le crédit (2).
- Le montant (3) est calculé selon le pourcentage saisi (4) pour chaque membre.
- Vous pouvez ajouter des lignes (5) afin de partager avec d'autres membres d'équipe.

Éditions

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

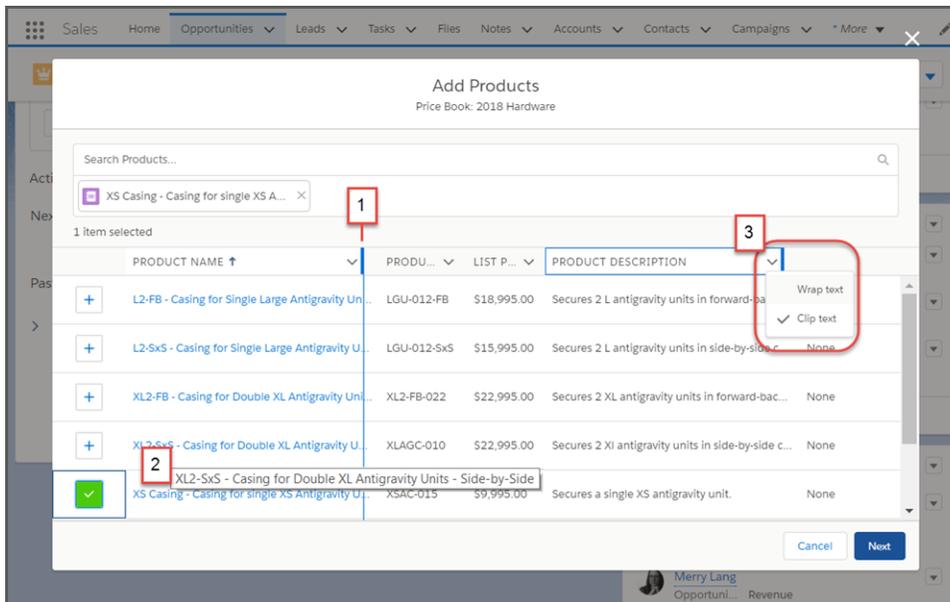
- Lorsque les parts doivent totaliser 100 %, les totaux (6) sont affichés en rouge si les pourcentages saisis renvoient plus ou moins de 100 %.
- Vous pouvez supprimer n'importe quelle part (7), sauf celle du propriétaire de l'opportunité.

Affichage du nom complet d'un produit

Quelques lettres ou chiffres manquants dans un nom peuvent faire une différence lors de la sélection de produits dans une liste. Vous savez combien il est important de visualiser chaque lettre du nom d'un produit avant de l'ajouter à votre opportunité. L'interface Ajouter des produits offre des options supplémentaires pour visualiser les longs blocs de texte, notamment les noms et les descriptions de produits. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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



Faites glisser les colonnes pour les élargir (1), survolez le nom d'un produit pour afficher son nom complet (2) et définissez les colonnes pour renvoyer le texte à la ligne ou pour l'épinglage (3).

Accès direct au catalogue approprié

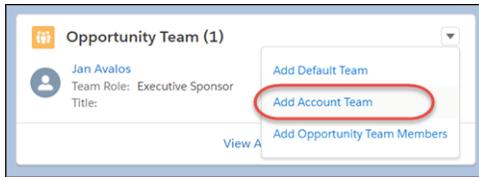
Les commerciaux n'ont pas à parcourir des douzaines de catalogues de prix pour retrouver celui qu'ils utilisent habituellement. Le dernier catalogue de prix qu'un commercial a utilisé est désormais la première option affichée lors de l'ajout d'un catalogue de prix à une opportunité. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

Ajout de membres d'équipe de compte à des équipes d'opportunités

Simplifiez la création d'une équipe d'opportunité en lui ajoutant des membres d'équipe de compte en un seul clic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.



Éditions

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

Produits : nouvelles options de personnalisation et accélération de l'ajout de produits à des catalogues de prix

Créez des actions personnalisées sur des produits pour les ajouter rapidement aux catalogues de prix. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Création d'actions supplémentaires sur les produits](#)

Auparavant, vous pouviez créer des boutons ou des liens personnalisés dans les produits. Désormais, vous pouvez également créer des actions personnalisées. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Accélération de l'ajout de produits à des catalogues de prix](#)

Les commerciaux peuvent gagner du temps en ajoutant jusqu'à 50 produits à la fois à un catalogue de prix. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

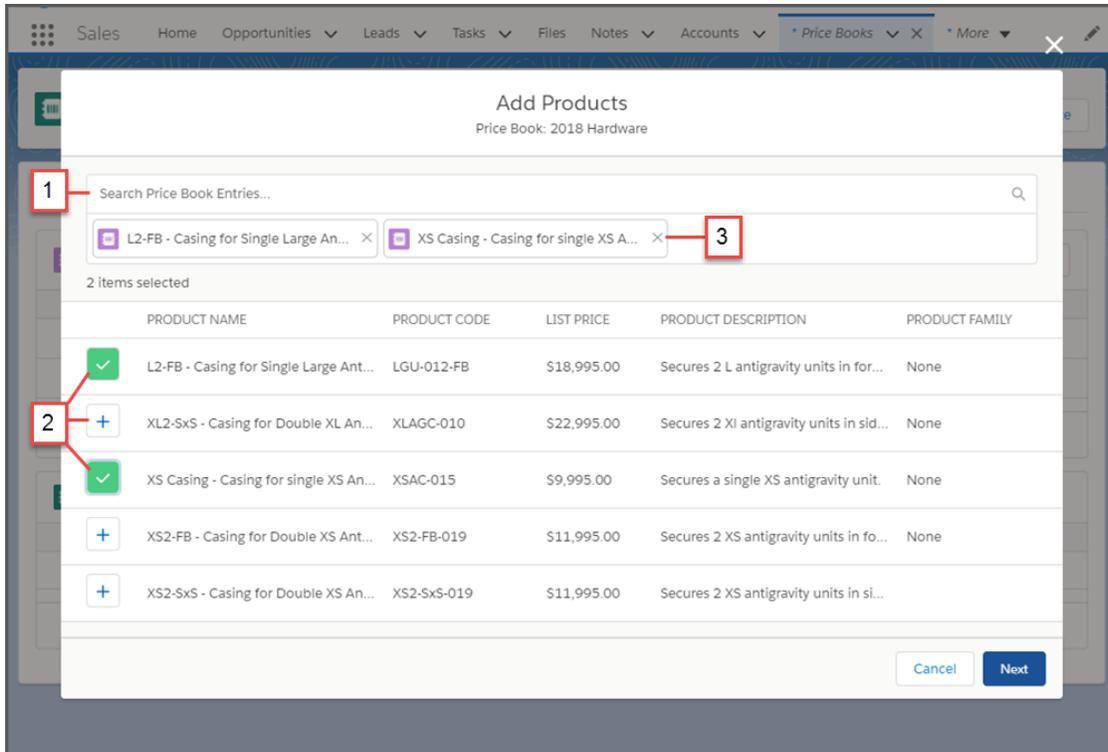
Création d'actions supplémentaires sur les produits

Auparavant, vous pouviez créer des boutons ou des liens personnalisés dans les produits. Désormais, vous pouvez également créer des actions personnalisées. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

La création d'actions personnalisées permet d'adapter Salesforce aux méthodes de travail de vos utilisateurs, qui peuvent par exemple créer ou associer automatiquement des enregistrements en un clic de bouton.

Accélération de l'ajout de produits à des catalogues de prix

Les commerciaux peuvent gagner du temps en ajoutant jusqu'à 50 produits à la fois à un catalogue de prix. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Il n'est plus nécessaire de faire défiler indéfiniment, il suffit de rechercher des produits par leur nom (1). Sélectionnez un ou plusieurs produits (2) à ajouter au catalogue de prix. Vérifiez et retirez si nécessaire les produits sélectionnés (3) avant de passer à la page suivante.

Gestion des territoires d'entreprise : affichage d'informations supplémentaires sur les territoires

Vous et vos commerciaux pouvez désormais filtrer les informations par territoire dans les rapports d'opportunité. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Autre nouveauté dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce, les commerciaux peuvent déterminer quels utilisateurs ont été attribués aux territoires d'un compte, comme dans Salesforce Classic.

Éditions

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

Express Logistics and Transport

RELATED DETAILS NEWS

We found no potential duplicates of this account.

Assigned Territories (1)

TERRITORY	TERRITORY MODEL	MODEL STATE	ASSIGNMENT DATE	METHOD
Northern California	Current Fiscal Year	Planning	11/21/2017 11:17 AM	Territory Manual

View All

Users in Assigned Territories (1)

FULL NAME	EMAIL	ROLE IN TERRITORY	TERRITORY NAME	TERRITORY MODEL
Lance Park	fdsa@salesforce.com		Northern California	Current Fiscal Year

Si vous avez déjà ajouté la liste associée Utilisateurs dans les territoires attribués à la présentation de page de votre compte, vous pouvez continuer !

Filters Add

Show All opportunities Territories

Date Field

To add filter

- My opportunities
- My team-selling opportunities
- My team-selling and my opportunities
- My team's opportunities
- My team's team-selling and their opportunities
- All opportunities
- My territories' opportunities

Lors de la création, de la modification ou de l'exécution d'un rapport d'opportunité, sélectionnez **Opportunités de mes territoires** dans le champ Afficher pour inclure les opportunités appartenant à vos territoires.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Plus d'informations embarquées avec la Gestion des territoires d'entreprise](#)

Contacts : rôle des contacts et amélioration de l'accès à la hiérarchie des contacts

Les commerciaux sont plus efficaces grâce à l'amélioration de l'interface des rôles des contacts et la simplification de l'accès à la hiérarchie des contacts. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

[Mise à jour des rôles des contacts en un clin d'œil](#)

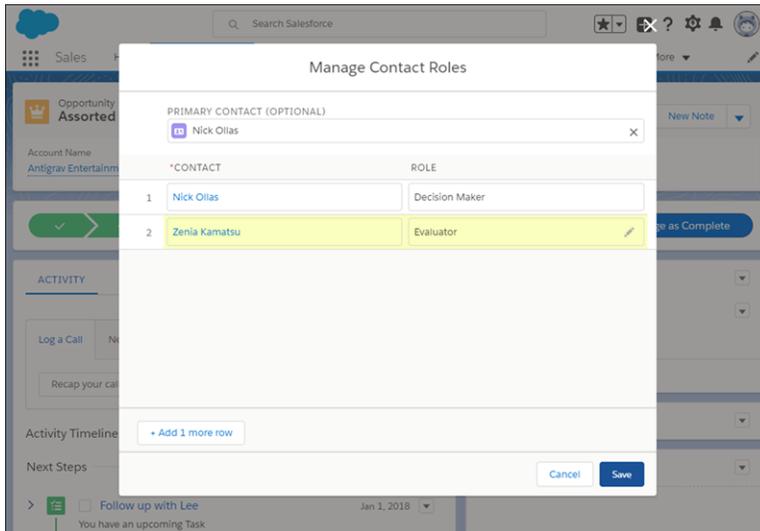
Les commerciaux sont plus efficaces grâce à l'amélioration de l'interface de gestion des rôles des contacts d'opportunité. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Localisation de la hiérarchie d'un contact en un clin d'œil

Vous vous demandez comment vos contacts sont associés ? Cliquez sur l'icône **Afficher la hiérarchie du contact** dans l'en-tête d'un compte pour accéder directement à sa hiérarchie. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Mise à jour des rôles des contacts en un clin d'œil

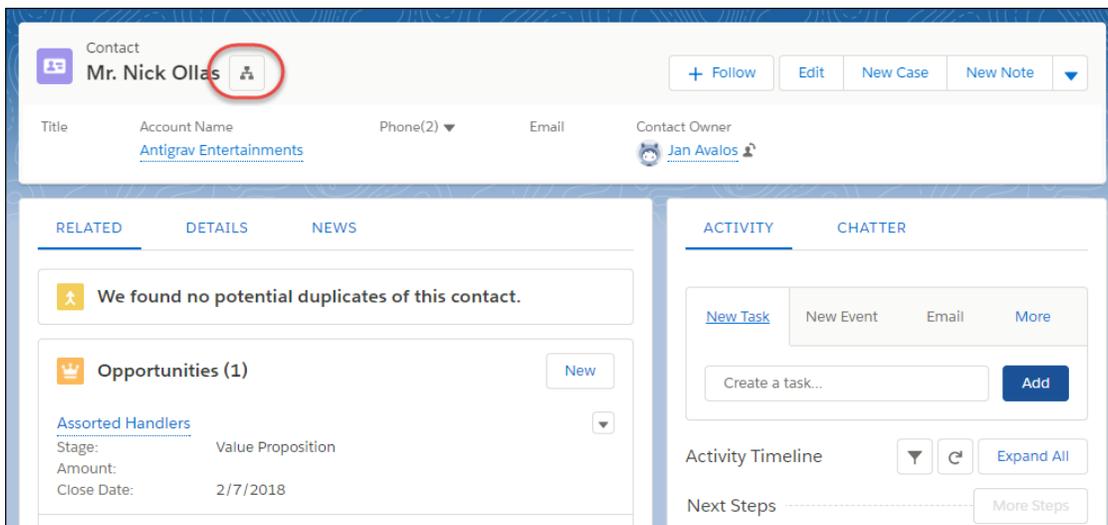
Les commerciaux sont plus efficaces grâce à l'amélioration de l'interface de gestion des rôles des contacts d'opportunité. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Ajoutez, mettez à jour et retirez des rôles de contacts d'opportunité et définissez le contact principal de l'opportunité à un emplacement unique. Retirez des rôles de contacts en revenant à la liste Rôles de contacts dans les détails des enregistrements d'opportunité.

Localisation de la hiérarchie d'un contact en un clin d'œil

Vous vous demandez comment vos contacts sont associés ? Cliquez sur l'icône **Afficher la hiérarchie du contact** dans l'en-tête d'un compte pour accéder directement à sa hiérarchie. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Fonctionnalités de productivité : améliorations de Sales Console, surveillance des appels et amélioration des e-mails

Aidez vos commerciaux à optimiser leur productivité dans Lightning Experience avec de nouvelles fonctionnalités de console, la surveillance des appels dans Lightning Dialer et les améliorations apportées aux e-mails de liste.

DANS CETTE SECTION :

[Sales Console : régions épinglées, texte rapide, macros et plus encore](#)

Nous améliorons en permanence les applications de console Lightning. Nous avons ajouté la possibilité d'épingler des régions de page, inclus des options de texte rapide et augmenté la puissance de macro. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Inbox : amélioration de la planification, suivi des e-mails et mises à jour de productivité](#)

Aidez vos commerciaux à contrôler leur boîte de réception avec des présentations de page complètes et des confirmations de lecture. De plus, avec l'insertion de la disponibilité, les commerciaux peuvent accélérer la planification de conversations et conclure davantage d'affaires. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, Inbox pour iOS et Inbox pour Android.

[Expérience de la messagerie : améliorations des e-mails de liste, mises à jour de la création d'e-mails et autres améliorations](#)

Gérez les e-mails de liste depuis un seul écran, y compris les signatures, et déterminez le nombre d'e-mails supplémentaires que vous pouvez envoyer. Dans les e-mails, définissez des champs de destinataire, utilisez sans difficulté des comptes personnels et exécutez la correction orthographique. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Chronologie des activités : chronologie mise à jour et e-mails Einstein agrandis](#)

Personnalisez la chronologie des activités et affichez plus d'e-mails Einstein. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Rappels d'activité : rappels des événements, meilleur contrôle des événements et option des rappels Effacer tout](#)

Les commerciaux peuvent rester productifs avec les rappels de participation à leurs événements importants, des préférences individuelles pour les rappels de tâches et d'événements, et la possibilité de retirer tous les rappels en un seul clic. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Calendrier et événements : association automatique des participants, accès aux participants pour plus de commerciaux et améliorations des événements partagés](#)

Les commerciaux peuvent associer les rendez-vous importants aux contacts appropriés ou à une piste en moins d'étapes. Un plus grand nombre de commerciaux ont accès au champ des participants et peuvent exécuter des actions supplémentaires avec leurs événements partagés directement depuis le calendrier. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Accueil : actions supplémentaires avec le composant Affaires](#)

Le composant des opportunités dans la page d'accueil a été renommé et inclut une fonctionnalité de filtrage. Affaires principales s'intitule désormais Affaires clés. Vos commerciaux peuvent filtrer les opportunités affichées dans le composant afin d'afficher toutes leurs affaires, les affaires bientôt fermées et d'autres vues de liste utiles. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Sales Console : régions épinglées, texte rapide, macros et plus encore

Nous améliorons en permanence les applications de console Lightning. Nous avons ajouté la possibilité d'épingler des régions de page, inclus des options de texte rapide et augmenté la puissance de macro. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

 **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.](#)

Vous ne pouvez pas migrer des applications de console Salesforce Classic vers Lightning Experience.

Ajout de zones épinglées à vos pages de console pour ne plus jamais changer d'onglet

Une zone épinglée reste affichée lorsque vous naviguez entre les sous-onglets d'une application de console Lightning. Personnalisez votre application de console Lightning avec des pages de zone épinglée afin de permettre aux utilisateurs d'afficher et de travailler avec les informations des enregistrements dans différents sous-onglets. Choisissez entre trois modèles pour épingler l'en-tête, le menu latéral gauche d'une page, ou les deux. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans les consoles Salesforce Classic.

Augmentation de la productivité de la console avec le texte rapide et les macros

Les applications de console offrent déjà des gains de productivité à vos utilisateurs. Nous avons ajouté des outils qui vont encore décupler leur productivité. Adoptez le texte rapide et des macros plus puissantes.

Diminution de l'encombrement dans vos pages de console avec les sections réductibles

Organisez et présenter les informations dans des sections que vous pouvez réduire et agrandir en personnalisant vos pages d'application de console Lightning avec le composant Accordéon. Une seule section est agrandie à la fois, les informations avec lesquelles vos utilisateurs de console travaillent sont mises en évidence.

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 ? \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Inbox : amélioration de la planification, suivi des e-mails et mises à jour de productivité

Aidez vos commerciaux à contrôler leur boîte de réception avec des présentations de page complètes et des confirmations de lecture. De plus, avec l'insertion de la disponibilité, les commerciaux peuvent accélérer la planification de conversations et conclure davantage d'affaires. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, Inbox pour iOS et Inbox pour Android.

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

DANS CETTE SECTION :

[Utilisation de présentations de page complètes pour créer des enregistrements](#)

Les équipes peuvent mettre à jour tous les champs de leurs enregistrements directement depuis leur boîte de réception. Elles gagnent du temps, réduisent les changements de contexte et travaillent plus efficacement aussi bien sur ordinateur de bureau que sur un appareil mobile. Cette modification s'applique à Lightning Experience.

Éditions

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

Éditions

Inbox est disponible moyennant un coût supplémentaire avec :
Essentials Edition,
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition et
Unlimited Edition

Planification de réunions pour le compte d'autres membres

Les membres d'une équipe commerciale peuvent aider proactivement leurs collègues en planifiant des réunions en leur nom. Cette modification s'applique à Lightning Experience, Inbox pour iOS et Inbox pour Android.

Simplification de la planification de réunions en consultant les disponibilités

Le basculement entre le calendrier et la messagerie pour planifier des réunions appartient au passé. Désormais, les équipes commerciales peuvent visualiser les calendriers partagés de leurs collègues depuis leur propre boîte aux lettres avec la fonctionnalité d'insertion de la disponibilité. Cette modification s'applique à Lightning Experience, Inbox pour iOS et Inbox pour Android.

Visualisation de l'engagement par e-mail

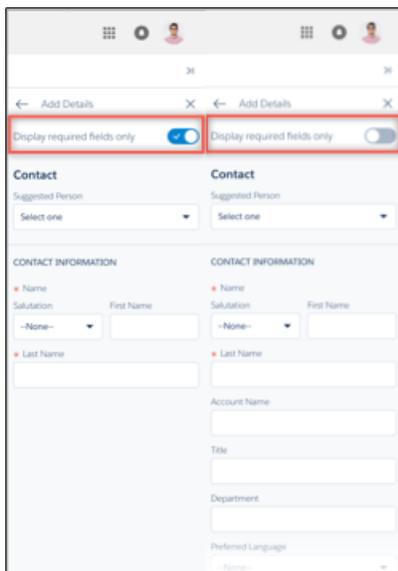
Si un e-mail est envoyé et que personne ne clique sur les liens, quel est son impact ? En utilisant le suivi des liens, vous n'avez plus à répondre à cette question ancestrale. Désormais, les marketeurs et les équipes commerciales peuvent déterminer qui lit leurs e-mails et clique sur chaque lien. Cette modification s'applique à Lightning Experience, Inbox pour iOS et Inbox pour Android.

bloquez des confirmations de lecture pour améliorer la confidentialité

Bloquez la réception de confirmation de lecture par les utilisateurs qui envoient des e-mails. Les confirmations de lecture contiennent des informations telles que la date et l'emplacement d'ouverture des e-mails par les destinataires. La loi et la législation peuvent exiger d'honorer et de respecter le souhait des clients concernant les données personnelles que vous collectez. Cette fonctionnalité s'applique uniquement à Lightning Experience.

Utilisation de présentations de page complètes pour créer des enregistrements

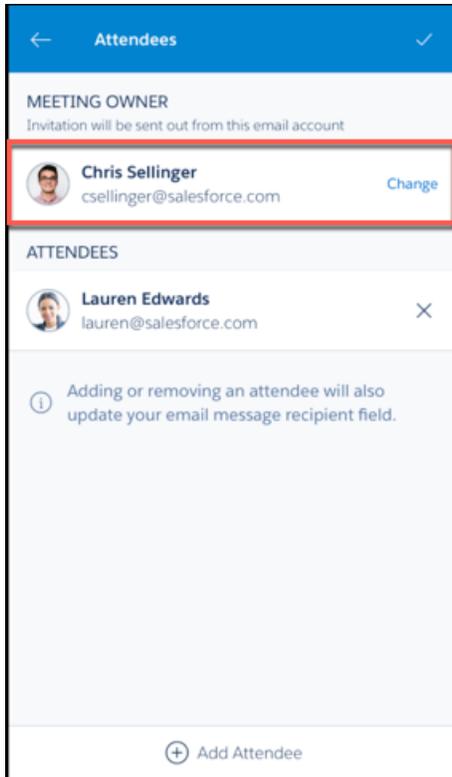
Les équipes peuvent mettre à jour tous les champs de leurs enregistrements directement depuis leur boîte de réception. Elles gagnent du temps, réduisent les changements de contexte et travaillent plus efficacement aussi bien sur ordinateur de bureau que sur un appareil mobile. Cette modification s'applique à Lightning Experience.



Les commerciaux peuvent afficher uniquement les champs requis ou tous les champs de l'enregistrement.

Planification de réunions pour le compte d'autres membres

Les membres d'une équipe commerciale peuvent aider proactivement leurs collègues en planifiant des réunions en leur nom. Cette modification s'applique à Lightning Experience, Inbox pour iOS et Inbox pour Android.

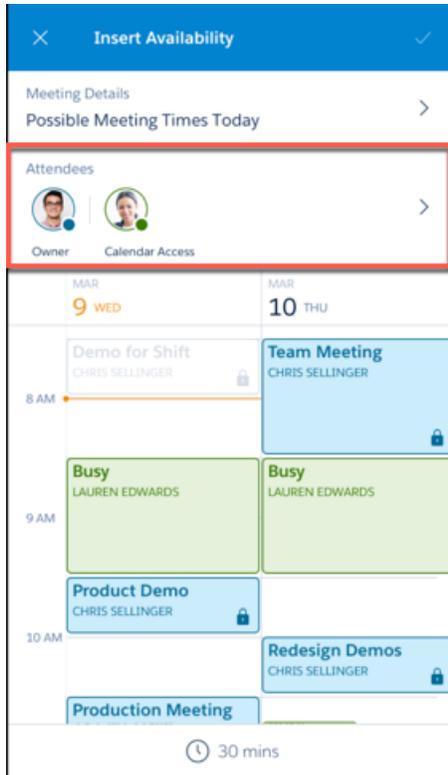


 **Remarque:** Pour pouvoir planifier une réunion pour un autre membre, en plus d'Inbox, l'utilisateur doit avoir accès en partage au calendrier et appartenir à la même organisation Salesforce.

Vos équipes commerciales planifient des réunions normalement, mais changent le propriétaire en sélectionnant un autre membre de l'équipe. Le nouveau propriétaire de la réunion, votre collègue, contrôle les communications et les modifications de l'invitation.

Simplification de la planification de réunions en consultant les disponibilités

Le basculement entre le calendrier et la messagerie pour planifier des réunions appartient au passé. Désormais, les équipes commerciales peuvent visualiser les calendriers partagés de leurs collègues depuis leur propre boîte aux lettres avec la fonctionnalité d'insertion de la disponibilité. Cette modification s'applique à Lightning Experience, Inbox pour iOS et Inbox pour Android.



Pour afficher la disponibilité d'un collègue dans le calendrier, les commerciaux l'ajoutent à la liste des participants.

Pour pouvoir consulter leur disponibilité mutuelle, les utilisateurs d'Inbox doivent autoriser l'accès en partage à leur calendrier ou faire partie de la même organisation Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Insertion de la disponibilité pour optimiser la planification \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Visualisation de l'engagement par e-mail

Si un e-mail est envoyé et que personne ne clique sur les liens, quel est son impact ? En utilisant le suivi des liens, vous n'avez plus à répondre à cette question ancestrale. Désormais, les marketeurs et les équipes commerciales peuvent déterminer qui lit leurs e-mails et clique sur chaque lien. Cette modification s'applique à Lightning Experience, Inbox pour iOS et Inbox pour Android.

Les utilisateurs de Chrome sélectionnent le suivi des liens dans l'onglet d'interaction avec les confirmations de lecture. Les utilisateurs d'Outlook sélectionnent le suivi des liens dans leur dossier de confirmations de lecture.

bloquage des confirmations de lecture pour améliorer la confidentialité

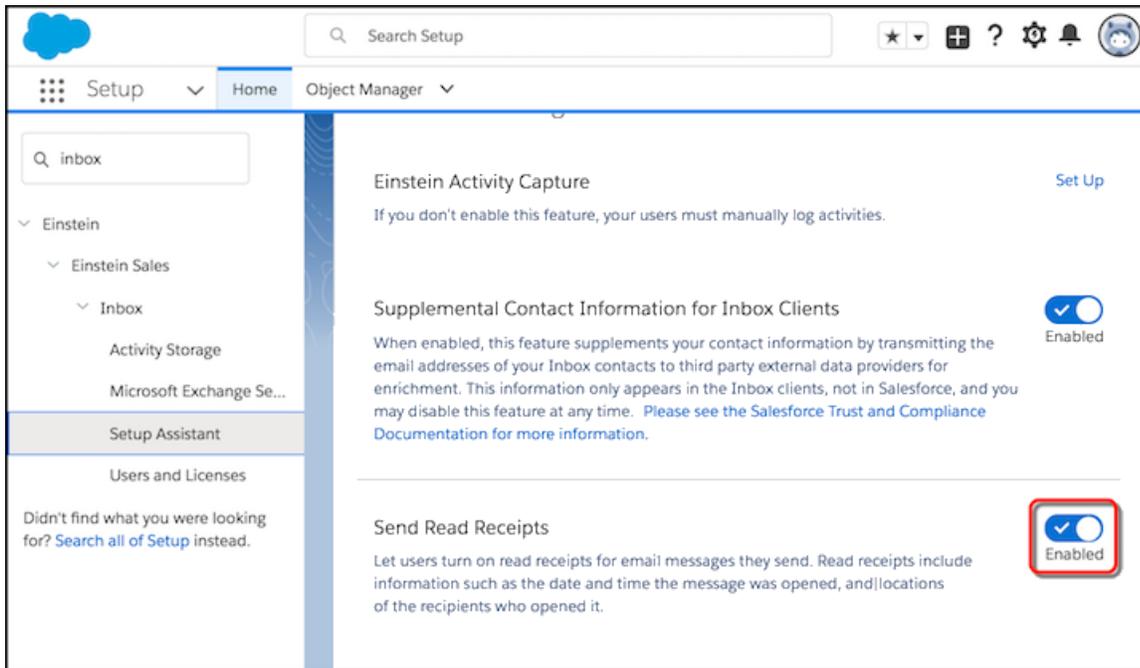
Bloquez la réception de confirmation de lecture par les utilisateurs qui envoient des e-mails. Les confirmations de lecture contiennent des informations telles que la date et l'emplacement d'ouverture des e-mails par les destinataires. La loi et la législation peuvent exiger d'honorer et de respecter le souhait des clients concernant les données personnelles que vous collectez. Cette fonctionnalité s'applique uniquement à Lightning Experience.

Voici deux lois importantes pour de nombreuses sociétés qui recueillent et traitent les données de leurs clients.

- Règlement général sur la protection des données (RGPD), Union Européenne

- Gramm-Leach-Bliley Act (loi GLB), États-Unis

Pour empêcher les utilisateurs de recevoir des confirmations de lecture, dans Configuration, saisissez *Inbox* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Assistant de configuration**. Basculez le paramètre Envoyer des confirmations de lecture sur **Désactivé**.



Expérience de la messagerie : améliorations des e-mails de liste, mises à jour de la création d'e-mails et autres améliorations

Gérez les e-mails de liste depuis un seul écran, y compris les signatures, et déterminez le nombre d'e-mails supplémentaires que vous pouvez envoyer. Dans les e-mails, définissez des champs de destinataire, utilisez sans difficulté des comptes personnels et exécutez la correction orthographique. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

[Efficacité accrue en gérant les e-mails de liste à un emplacement unique](#)

Avec l'onglet E-mails de liste, vos commerciaux gèrent désormais toutes leurs tâches d'e-mails de liste au même endroit. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Modification des signatures de messagerie avant d'envoyer un e-mail de liste](#)

La signature de messagerie par défaut est désormais affichée dans l'éditeur d'e-mails lorsque vous utilisez des e-mails de liste. Les commerciaux peuvent modifier la signature avant d'envoyer un e-mail de liste afin de vérifier la personnalisation et sa précision. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Visualisation du nombre d'e-mails de liste que vous pouvez envoyer](#)

Les commerciaux n'ont plus à hésiter pour envoyer leur e-mail de liste. L'éditeur d'e-mails indique le nombre d'e-mails restants avant d'atteindre la limite quotidienne de votre organisation. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

Accélération de l'envoi d'e-mails à des comptes personnels

Les commerciaux peuvent désormais envoyer aisément un e-mail à un compte personnel. Si un enregistrement d'un compte personnel contient une adresse e-mail, l'action Envoyer un e-mail renseigne le champ À avec ce nom et cette adresse e-mail. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Envoi d'e-mails avec des destinataires prédéfinis

Prédéfinissez un destinataire dans l'action d'envoi d'e-mail afin de simplifier et d'appliquer votre processus métier, et pour plus de précision. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Retrait de la correction orthographique de la liste des tâches

Les commerciaux n'ont plus à exécuter la correction orthographique avant d'envoyer un e-mail. Le correcteur du navigateur est disponible dans l'éditeur d'e-mails. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Gain de temps lors de la création d'e-mails

Nous avons accéléré la consultation des tâches à accomplir. Lors de la sélection de modèles d'e-mail, les cinq derniers modèles utilisés sont affichés. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Suivi du cryptage dans les journaux des e-mails

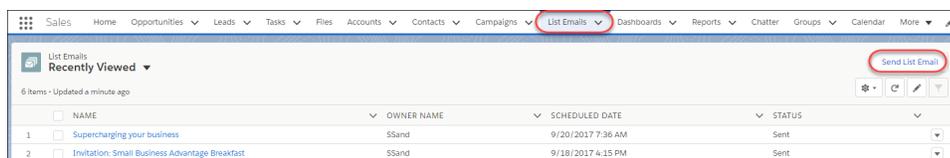
Les fichiers journaux des e-mails contiennent deux champs qui décrivent le protocole TLS (Transport Layer Security) utilisé par votre serveur de messagerie : `TLS_Cipher` and `TLS_Verified`. Consultez ces champs afin de déterminer le protocole TLS utilisé par votre organisation Salesforce et pour évaluer l'impact de la dépréciation du TLS 1.0. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Efficacité accrue en gérant les e-mails de liste à un emplacement unique

Avec l'onglet E-mails de liste, vos commerciaux gèrent désormais toutes leurs tâches d'e-mails de liste au même endroit. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition,
Developer Edition et
Contact Manager Edition



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Envoi d'un e-mail de liste dans Lightning Experience \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

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

Modification des signatures de messagerie avant d'envoyer un e-mail de liste

La signature de messagerie par défaut est désormais affichée dans l'éditeur d'e-mails lorsque vous utilisez des e-mails de liste. Les commerciaux peuvent modifier la signature avant d'envoyer un e-mail de liste afin de vérifier la personnalisation et sa précision. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Modification de vos paramètres de messagerie \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Éditions

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

Visualisation du nombre d'e-mails de liste que vous pouvez envoyer

Les commerciaux n'ont plus à hésiter pour envoyer leur e-mail de liste. L'éditeur d'e-mails indique le nombre d'e-mails restants avant d'atteindre la limite quotidienne de votre organisation. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Envoi d'un e-mail de liste dans Lightning Experience \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Éditions

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

Accélération de l'envoi d'e-mails à des comptes personnels

Les commerciaux peuvent désormais envoyer aisément un e-mail à un compte personnel. Si un enregistrement d'un compte personnel contient une adresse e-mail, l'action Envoyer un e-mail renseigne le champ À avec ce nom et cette adresse e-mail. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Éditions

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

Envoi d'e-mails avec des destinataires prédéfinis

Prédéfinissez un destinataire dans l'action d'envoi d'e-mail afin de simplifier et d'appliquer votre processus métier, et pour plus de précision. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Avec les champs À, Cc et Cci, utilisez des champs ID tels que `Contact.Id` et des champs de chaîne tels que `Contact.custom_email_field` pour prédéfinir la valeur du champ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Notes sur les valeurs de champ prédéfinies pour les actions rapides \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Éditions

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

Retrait de la correction orthographique de la liste des tâches

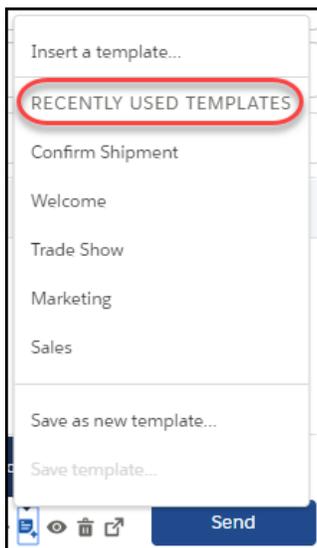
Les commerciaux n'ont plus à exécuter la correction orthographique avant d'envoyer un e-mail. Le correcteur du navigateur est disponible dans l'éditeur d'e-mails. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Éditions

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

Gain de temps lors de la création d'e-mails

Nous avons accéléré la consultation des tâches à accomplir. Lors de la sélection de modèles d'e-mail, les cinq derniers modèles utilisés sont affichés. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.



Éditions

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

Suivi du cryptage dans les journaux des e-mails

Les fichiers journaux des e-mails contiennent deux champs qui décrivent le protocole TLS (Transport Layer Security) utilisé par votre serveur de messagerie : `TLS_Cipher` and `TLS_Verified`. Consultez ces champs afin de déterminer le protocole TLS utilisé par votre organisation Salesforce et pour évaluer l'impact de la dépréciation du TLS 1.0. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Les journaux permettent de déterminer si un e-mail a été crypté, la version du protocole TLS utilisé et si la certification paire a été vérifiée par les autorités de certification configurées.

Éditions

Disponible avec : **Toutes les** éditions

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Article Knowledge : Désactivation du TLS 1.0 pour la messagerie par Salesforce](#)

Chronologie des activités : chronologie mise à jour et e-mails Einstein agrandis

Personnalisez la chronologie des activités et affichez plus d'e-mails Einstein. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

[Ajustement du nombre d'activités dans la chronologie des activités](#)

Les commerciaux peuvent changer à tout moment le nombre d'activités affichées dans la chronologie des activités. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Exploration avancée avec les e-mails Einstein agrandis dans la chronologie des activités](#)

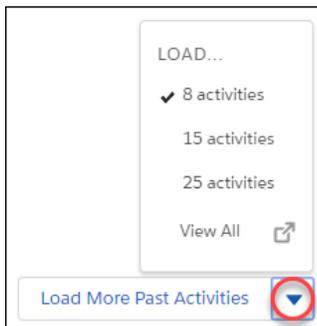
En agrandissant un e-mail Capture d'activité Einstein dans la chronologie des activités, les commerciaux peuvent visualiser son contenu sans accéder à l'e-mail. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Ajustement du nombre d'activités dans la chronologie des activités

Les commerciaux peuvent changer à tout moment le nombre d'activités affichées dans la chronologie des activités. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions, à l'exception de Essentials



Cliquez sur la liste déroulante **Charger plus d'activités passées** pour choisir le nombre d'activité à afficher.

Votre sélection est temporaire. Lorsque vous quittez puis revenez dans la vue, le nombre d'activités par défaut est rétabli, à savoir au moins deux éléments sous Étapes suivantes et huit éléments sous Activité passée.

Exploration avancée avec les e-mails Einstein agrandis dans la chronologie des activités

En agrandissant un e-mail Capture d'activité Einstein dans la chronologie des activités, les commerciaux peuvent visualiser son contenu sans accéder à l'e-mail. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Rappels d'activité : rappels des événements, meilleur contrôle des événements et option des rappels Effacer tout

Les commerciaux peuvent rester productifs avec les rappels de participation à leurs événements importants, des préférences individuelles pour les rappels de tâches et d'événements, et la possibilité de retirer tous les rappels en un seul clic. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

[Rappels d'événements pour ne pas oublier](#)

Que les commerciaux planifient une réunion avec des clients ou échantent avec des collègues, la définition de rappels les aide à gérer et à respecter leur planning. Les rappels s'affichent en haut à droite du navigateur des commerciaux. Les commerciaux reçoivent également des rappels dans la liste des notifications de la navigation globale. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Ajustement des rappels d'activité](#)

Vous et vos commerciaux pouvez définir des préférences individuelles pour les rappels de tâches et des événements, en adaptant ces fonctionnalités à vos méthodes de travail. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Suppression de tous les rappels à la fois](#)

Il n'est plus nécessaire de passer au crible les rappels individuels. Effacez tous les rappels de tâches et d'événements en un seul clic. Le bouton **Effacer tout** s'affiche après une quatrième notification reçue. Lorsque vous effacez tous les rappels, seuls les nouveaux rappels sont affichés. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Rappels d'événements pour ne pas oublier

Que les commerciaux planifient une réunion avec des clients ou échantent avec des collègues, la définition de rappels les aide à gérer et à respecter leur planning. Les rappels s'affichent en haut à droite du navigateur des commerciaux. Les commerciaux reçoivent également des rappels dans la liste des notifications de la navigation globale. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Pour définir des rappels d'événements individuels, les commerciaux sélectionnent l'option **Définition du rappel** dans les événements et indiquent la date de rappel. Ils peuvent ajuster les paramètres de rappel par défaut et les heures de rappel des événements sur la journée depuis Calendriers et Rappels dans les paramètres personnels.

Activez des rappels pour les commerciaux dans la Configuration. Ajoutez le champ Définition du rappel aux présentations de page Événement, et assurez-vous que les rappels d'activité (dans les paramètres d'activité) et les notifications dans l'application (dans les notifications Salesforce) sont activés.

Les commerciaux définissent des rappels d'événements depuis Lightning Experience ou l'application Salesforce, mais ces paramètres déclenchent des rappels uniquement depuis Lightning Experience. Consultez les considérations relatives aux rappels d'événements dans l'aide de Salesforce.

Éditions

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

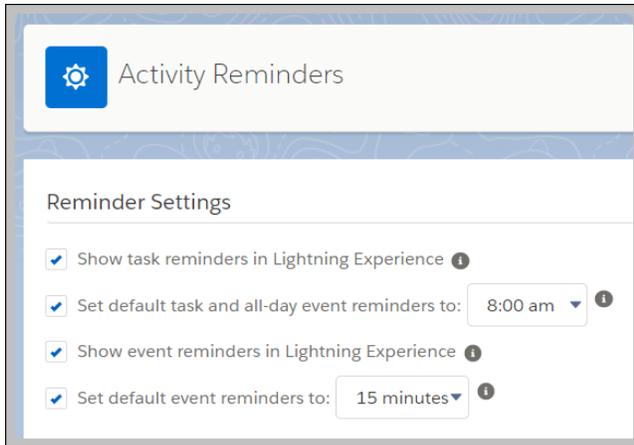
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Fonctionnalités Spring '18 différentes ou non disponibles dans l'application Salesforce](#)

[Fonctionnalités différentes ou non disponibles dans Lightning Experience Spring '18](#)

Ajustement des rappels d'activité

Vous et vos commerciaux pouvez définir des préférences individuelles pour les rappels de tâches et des événements, en adaptant ces fonctionnalités à vos méthodes de travail. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

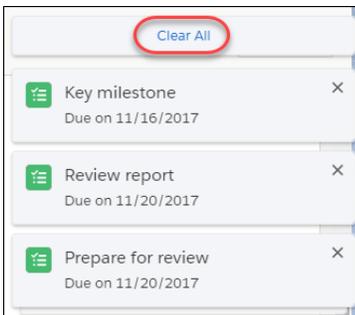


CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Accès à vos paramètres personnels dans Lightning Experience \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Suppression de tous les rappels à la fois

Il n'est plus nécessaire de passer au crible les rappels individuels. Effacez tous les rappels de tâches et d'événements en un seul clic. Le bouton **Effacer tout** s'affiche après une quatrième notification reçue. Lorsque vous effacez tous les rappels, seuls les nouveaux rappels sont affichés. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.



Calendrier et événements : association automatique des participants, accès aux participants pour plus de commerciaux et améliorations des événements partagés

Les commerciaux peuvent associer les rendez-vous importants aux contacts appropriés ou à une piste en moins d'étapes. Un plus grand nombre de commerciaux ont accès au champ des participants et peuvent exécuter des actions supplémentaires avec leurs événements partagés directement depuis le calendrier. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

[Association automatique des réunions importantes à des contacts et des pistes](#)

Les commerciaux, leurs collègues et les responsables peuvent désormais suivre aisément les réunions commerciales importantes et mémoriser les détails. Lorsque les commerciaux invitent un contact ou une piste à une réunion, vous pouvez configurer l'association automatique de l'événement à ces enregistrements. Les événements associés sont affichés dans les onglets associés des contacts et des pistes, et dans la chronologie d'activité. Les commerciaux bénéficient ainsi d'une vue complète de leurs affaires. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience. Cette fonctionnalité nécessite également Lightning Sync.

[Accès aux participants pour plus de commerciaux](#)

Un plus grand nombre de commerciaux peuvent afficher les contacts, les pistes et les autres utilisateurs Salesforce invités à leurs réunions, et les autres peuvent adresser des invitations. Le champ des participants est désormais disponible pour les commerciaux dans Microsoft® Exchange 2016 et 2013, et pour les commerciaux qui synchronisent les événements dans une direction. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce. Cette fonctionnalité nécessite également Lightning Sync.

[Simplification de l'utilisation des événements de collègues dans Lightning Experience](#)

Les commerciaux qui ont accès en modification aux événements de leurs collègues et accès en lecture aux calendriers de leurs collègues peuvent désormais apporter des modifications sans rechercher les événements. Ils peuvent modifier les événements de leurs collègues directement depuis la vue du calendrier. Ils peuvent aussi visualiser les présentations d'événement personnalisées que vous avez créées. Ainsi, la présentation des événements est identique pour les commerciaux, que les événements leur appartiennent ou qu'ils appartiennent à leurs collaborateurs. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Bouton Ajouter à Outlook renommé Exporter les événements](#)

Nous avons revisité le bouton Ajouter à Outlook, vous allez à peine le reconnaître ! Le nom et l'étiquette du produit ont changé, car vous pouvez désormais exporter votre événement vers n'importe quel calendrier. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Association automatique des réunions importantes à des contacts et des pistes

Les commerciaux, leurs collègues et les responsables peuvent désormais suivre aisément les réunions commerciales importantes et mémoriser les détails. Lorsque les commerciaux invitent un contact ou une piste à une réunion, vous pouvez configurer l'association automatique de l'événement à ces enregistrements. Les événements associés sont affichés dans les onglets associés des contacts et des pistes, et dans la chronologie d'activité. Les commerciaux bénéficient ainsi d'une vue complète de leurs affaires. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience. Cette fonctionnalité nécessite également Lightning Sync.

Voici comment elle fonctionne. Pour commencer, configurez l'association automatique des participants pour les commerciaux. Dans Paramètres d'activité, dans la Configuration, sélectionnez **Associer automatiquement les participants aux événements des utilisateurs dans Lightning Experience** et **Autoriser les utilisateurs à associer plusieurs contacts à des tâches et des événements**.

Ensuite, lorsqu'un commercial ajoute des participants à un événement, il est associé à jusqu'à 50 contacts ou à une piste, selon l'élément ajouté en premier par le commercial.

Une fois l'événement enregistré, les commerciaux, leurs collègues et les responsables peuvent rappeler cette activité depuis l'onglet associé et la chronologie d'activité sans étape supplémentaire.

Éditions

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

Accès aux participants pour plus de commerciaux

Un plus grand nombre de commerciaux peuvent afficher les contacts, les pistes et les autres utilisateurs Salesforce invités à leurs réunions, et les autres peuvent adresser des invitations. Le champ des participants est désormais disponible pour les commerciaux dans Microsoft® Exchange 2016 et 2013, et pour les commerciaux qui synchronisent les événements dans une direction. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce. Cette fonctionnalité nécessite également Lightning Sync.

Vous définissez dans Lightning Sync comment les commerciaux peuvent travailler avec des participants dans Lightning Experience et dans l'application Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Google](#)

[Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Microsoft® Exchange](#)

Éditions

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

Simplification de l'utilisation des événements de collègues dans Lightning Experience

Les commerciaux qui ont accès en modification aux événements de leurs collègues et accès en lecture aux calendriers de leurs collègues peuvent désormais apporter des modifications sans rechercher les événements. Ils peuvent modifier les événements de leurs collègues directement depuis la vue du calendrier. Ils peuvent aussi visualiser les présentations d'événement personnalisées que vous avez créées. Ainsi, la présentation des événements est identique pour les commerciaux, que les événements leur appartiennent ou qu'ils appartiennent à leurs collaborateurs. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Les commerciaux peuvent modifier les événements de leurs collègues directement depuis le calendrier lorsqu'ils disposent des accès suivants :

- Affichage des événements avec le partage de calendrier
- Modification des événements avec des autorisations de partage

Les commerciaux peuvent modifier des événements partagés en ouvrant la page de détails des événements ou la carte d'aperçu des événements.

Bouton Ajouter à Outlook renommé Exporter les événements

Nous avons revisité le bouton Ajouter à Outlook, vous allez à peine le reconnaître ! Le nom et l'étiquette du produit ont changé, car vous pouvez désormais exporter votre événement vers n'importe quel calendrier. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Lorsque les commerciaux cliquent sur **Exporter les événements** dans les pages de détail des événements, ils obtiennent un fichier .ics qu'ils peuvent enregistrer et importer dans d'autres applications de calendrier. Les calendriers Microsoft® Outlook®, Google Agenda™ et iCal® prennent en charge les fichiers .ics.

Le nouveau format de fichier enregistre les détails ci-dessous, que vous pouvez ainsi importer dans d'autres calendriers.

- Encodage UTF-8 complet pour la prise en charge multilingue
- Statut des participants et de la participation
- Dates de création et de dernière modification
- Paramètres et détails des rappels

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions, à l'exception de **Essentials**

Accueil : actions supplémentaires avec le composant Affaires

Le composant des opportunités dans la page d'accueil a été renommé et inclut une fonctionnalité de filtrage. Affaires principales s'intitule désormais Affaires clés. Vos commerciaux peuvent filtrer les opportunités affichées dans le composant afin d'afficher toutes leurs affaires, les affaires bientôt fermées et d'autres vues de liste utiles. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Éditions

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

Qualité des données : gestion globale des doublons, recherche de sociétés et importations

Les tâches de duplication permettent de contrôler les comptes, contacts et les pistes en double. Les équipes commerciales qui utilisent la Découverte des sociétés peuvent renseigner leur pipeline avec de nouveaux prospects. Ces fonctionnalités sont nouvelles dans Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Gestion des enregistrements dupliqués en utilisant les tâches de duplication](#)

Des données précises et organisées favorisent la confiance de votre équipe commerciale. Elles aident également à satisfaire les exigences réglementaires de protection des données et de confidentialité. Il est par conséquent utile d'avoir une vue globale des enregistrements dupliqués. Utilisez des règles de duplication avec des règles de correspondance standard ou personnalisées pour rechercher la présence de doublons dans vos comptes professionnels ou personnels, vos contacts ou vos pistes. Partagez les résultats des tâches avec d'autres utilisateurs et fusionnez les doublons, le tout dans Salesforce. Utilisez les informations sur les tâches de duplication que vous avez exécutées afin de suivre votre progression dans la réduction des enregistrements dupliqués. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Utilisation de la découverte des sociétés pour ajouter un trésor à votre pipeline](#)

Offrez à votre équipe commerciale un meilleur outil de prospection de nouveaux clients. Lorsque vous licenciez des packages Lightning Data, les commerciaux peuvent utiliser les filtres de recherche puissants pour rechercher des sociétés, puis les importer en tant que comptes dans Salesforce. Vous attribuez des crédits d'importation d'enregistrements à chaque utilisateur. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Insertion de champs cryptés dans des règles de correspondance utilisées dans la gestion des duplications \(bêta\)](#)

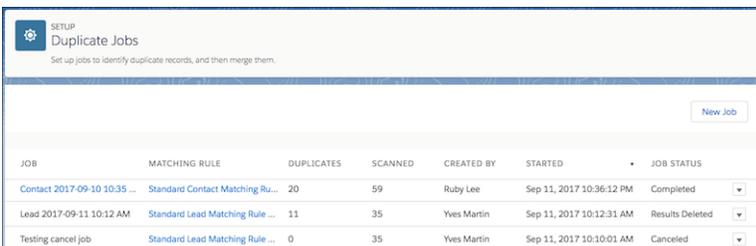
Éditions

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

Gestion des enregistrements dupliqués en utilisant les tâches de duplication

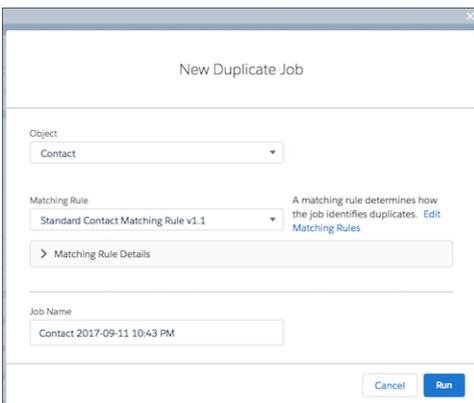
Des données précises et organisées favorisent la confiance de votre équipe commerciale. Elles aident également à satisfaire les exigences réglementaires de protection des données et de confidentialité. Il est par conséquent utile d'avoir une vue globale des enregistrements dupliqués. Utilisez des règles de duplication avec des règles de correspondance standard ou personnalisées pour rechercher la présence de doublons dans vos comptes professionnels ou personnels, vos contacts ou vos pistes. Partagez les résultats des tâches avec d'autres utilisateurs et fusionnez les doublons, le tout dans Salesforce. Utilisez les informations sur les tâches de duplication que vous avez exécutées afin de suivre votre progression dans la réduction des enregistrements dupliqués. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

1. Dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez *Tâches de duplication*, puis cliquez sur **Tâches de duplication**.
2. Cliquez sur **Nouvelle tâche**.



JOB	MATCHING RULE	DUPLICATES	SCANNED	CREATED BY	STARTED	JOB STATUS
Contact 2017-09-10 10:35 ...	Standard Contact Matching Ru...	20	59	Ruby Lee	Sep 11, 2017 10:36:12 PM	Completed
Lead 2017-09-11 10:12 AM	Standard Lead Matching Rule ...	11	35	Yves Martin	Sep 11, 2017 10:12:31 AM	Results Deleted
Testing cancel job	Standard Lead Matching Rule ...	0	35	Yves Martin	Sep 11, 2017 10:10:01 AM	Canceled

3. Sélectionnez un objet et une règle de correspondance. Utilisez une règle existante ou créez-en une. Vous pouvez également changer le nom de la tâche par défaut. Cliquez sur **Exécuter**.



Vous pouvez annuler la tâche en cours.

Une fois la tâche terminée, nous vous informons par e-mail.

4. Pour afficher et gérer les résultats des tâches, cliquez sur le nom d'une tâche de duplication, puis sur le nom d'un ensemble d'enregistrements dupliqués. Cliquez sur l'onglet **Associé**.
Pour partager les résultats de tâches de duplication, créez des rapports.
5. Pour fusionner les enregistrements dans un ensemble, dans la page de résumé de la, sélectionnez **Comparer et fusionner**.

Éditions

Disponible avec :
Performance Edition et
Unlimited Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des tâches de duplication :

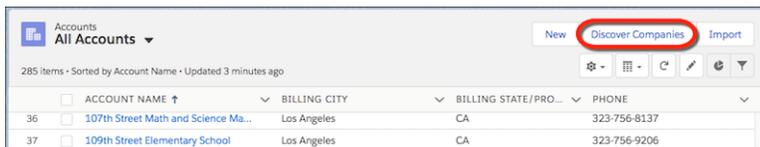
- Personnaliser l'application

Utilisation de la découverte des sociétés pour ajouter un trésor à votre pipeline

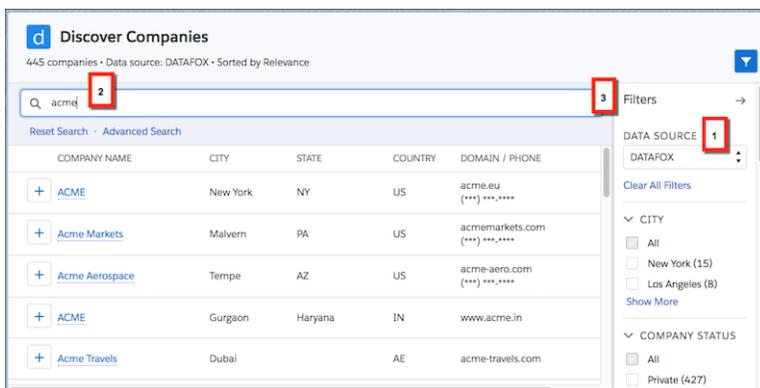
Offrez à votre équipe commerciale un meilleur outil de prospection de nouveaux clients. Lorsque vous licenciez des packages Lightning Data, les commerciaux peuvent utiliser les filtres de recherche puissants pour rechercher des sociétés, puis les importer en tant que comptes dans Salesforce. Vous attribuez des crédits d'importation d'enregistrements à chaque utilisateur. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Après avoir activé la règle d'intégration de données dans un package Lightning Data et attribué des crédits de données aux utilisateurs, la page Comptes inclut un bouton Découvrir des sociétés qui permet à votre équipe commerciale d'accéder à une page de recherche.

Pour pouvoir utiliser la découverte de sociétés, chaque utilisateur doit disposer d'une autorisation de création et de lecture des comptes, et d'une autorisation de lecture et de modification sur tous les champs de l'objet externe inclus dans le package.



Un commercial peut choisir une source de données (1), rechercher (2) et filtrer les résultats de recherche (3). Les filtres varient selon le package.



Les commerciaux peuvent sélectionner des enregistrements et utiliser leurs crédits pour les acheter. Le statut indique si l'enregistrement a déjà été importé.

COMPANY NAME	CITY	STATE	COUNTRY	DOMAIN / PHONE	STATUS
Acme Computer Services	BURSWICK	ME	US	(***).***.****	New
<input checked="" type="checkbox"/> Acme Design Group Inc				acme-designgroup.com	New
<input type="checkbox"/> Acme International Enterprises, I				acme-usa.com	New
<input checked="" type="checkbox"/> Acme Enterprises Inc	Roseville	MI	US	www.acme-enterprises.com (***).***.****	New
<input checked="" type="checkbox"/> Acme Supply, Inc.				www.acme-supply.com	New
<input type="checkbox"/> Acme Intl Usa				www.acme-co.com.au	New

Intégration de Google : création d'enregistrements flexible, connaissances sur les opportunités supplémentaires et de nouvelles options de synchronisation

Vos commerciaux peuvent travailler sur leurs affaires Salesforce directement depuis Gmail™ et Google Agenda™. Avec Lightning pour Gmail, les commerciaux peuvent ajouter des enregistrements à des e-mails qui ne correspondent pas à une personne dans Salesforce. Des connaissances Einstein supplémentaires et la saisie automatique des champs d'enregistrement augmentent la productivité des commerciaux. Les commerciaux bénéficient également de fonctionnalités de synchronisation supplémentaires, notamment la synchronisation des comptes personnels, un nouveau sens de synchronisation et plus de disponibilité pour la synchronisation des participants à des événements. 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 : création flexible d'enregistrements, reconnaissance des e-mails inconnus et intelligence Einstein](#)

Créez des enregistrements et capturez aisément plus d'informations à partir des e-mails, sans correspondance des enregistrements, et exploitez une intelligence artificielle supplémentaire pour les pistes dans vos e-mails avec le Score des opportunités Einstein et les Connaissances des opportunités Einstein. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Lightning Sync pour Google : options de synchronisation supplémentaires, plus de disponibilité pour les participants à des événements et configuration réorganisée](#)

Bénéficiez d'une flexibilité supplémentaire pour adapter la synchronisation des éléments des commerciaux à votre activité. Synchronisez des comptes personnels, sélectionnez la synchronisation des événements uniquement depuis Google Agenda vers Salesforce, et accordez l'accès à davantage de commerciaux pour afficher, modifier et synchroniser les participants à des événements. Consultez notre page de configuration simplifiée, qui combine les paramètres de Lightning pour Gmail. Si vous utilisez les deux produits, configurez-les à un emplacement unique et pratique. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Lightning pour Gmail : création flexible d'enregistrements, reconnaissance des e-mails inconnus et intelligence Einstein

Créez des enregistrements et capturez aisément plus d'informations à partir des e-mails, sans correspondance des enregistrements, et exploitez une intelligence artificielle supplémentaire pour les pistes dans vos e-mails avec le Score des opportunités Einstein et les Connaissances des opportunités Einstein. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Activation des e-mails provenant d'adresses inconnues dans les contacts, les pistes ou les comptes personnels](#)

Lorsqu'un commercial reçoit un e-mail provenant d'une adresse ne correspondant à aucun e-mail d'un enregistrement Salesforce, il peut créer un contact, une piste ou un compte personnel (si Salesforce est configuré avec les comptes personnels) directement depuis Lightning pour Gmail. Grâce à la flexibilité de la sélection du type d'enregistrement, les commerciaux peuvent travailler comme ils le souhaitent ou suivre les processus métiers que vous avez définis pour l'ajout d'informations à Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

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

[Contexte supplémentaire dans les e-mails de notification Chatter](#)

Lorsque les commerciaux sélectionnent des e-mails de notification Chatter dans leur boîte de réception, Lightning pour Gmail affiche désormais les informations du profil de l'utilisateur qui a publié dans Chatter. L'enregistrement dans lequel le commentaire a été publié est également inclus. Dans Lightning pour Gmail, la correspondance des adresses e-mails avec des enregistrements Salesforce est plus intelligente, et les commerciaux ne sont plus invités à créer un utilisateur pour représenter une adresse e-mail Chatter (reply@chatter.salesforce.com). Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Orientation des tâches avec les scores des opportunités et les connaissances Einstein dans Gmail](#)

Vos commerciaux consultent tous les jours de nombreuses opportunités. Pour faciliter la définition de priorités, ils peuvent consulter les scores d'opportunité et les principales connaissances dans Lightning pour Gmail. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Lightning pour Gmail se charge de la saisie](#)

La saisie de données n'est pas une tâche agréable. Lorsque les commerciaux créent des enregistrements depuis le générateur d'action de Lightning pour Gmail, des contenus supplémentaires sont extraits des e-mails sélectionnés et saisis dans les champs Salesforce. Par exemple, l'adresse e-mail est saisie lors de l'ajout d'un compte personnel, et un compte correspondant est suggéré lors de l'ajout d'un contact, ainsi que d'autres champs. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Activation des e-mails provenant d'adresses inconnues dans les contacts, les pistes ou les comptes personnels

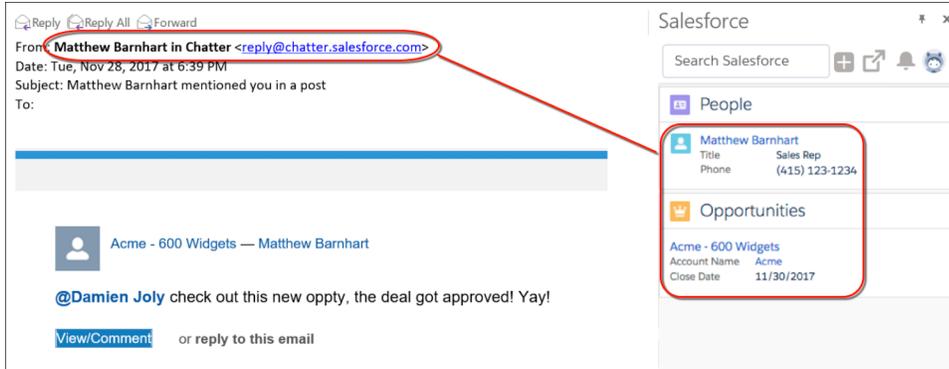
Lorsqu'un commercial reçoit un e-mail provenant d'une adresse ne correspondant à aucun e-mail d'un enregistrement Salesforce, il peut créer un contact, une piste ou un compte personnel (si Salesforce est configuré avec les comptes personnels) directement depuis Lightning pour Gmail. Grâce à la flexibilité de la sélection du type d'enregistrement, les commerciaux peuvent travailler comme ils le souhaitent ou suivre les processus métiers que vous avez définis pour l'ajout d'informations à Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Contexte supplémentaire dans les e-mails de notification Chatter](#)

Contexte supplémentaire dans les e-mails de notification Chatter

Lorsque les commerciaux sélectionnent des e-mails de notification Chatter dans leur boîte de réception, Lightning pour Gmail affiche désormais les informations du profil de l'utilisateur qui a publié dans Chatter. L'enregistrement dans lequel le commentaire a été publié est également inclus. Dans Lightning pour Gmail, la correspondance des adresses e-mails avec des enregistrements Salesforce est plus intelligente, et les commerciaux ne sont plus invités à créer un utilisateur pour représenter une adresse e-mail Chatter (reply@chatter.salesforce.com). Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.



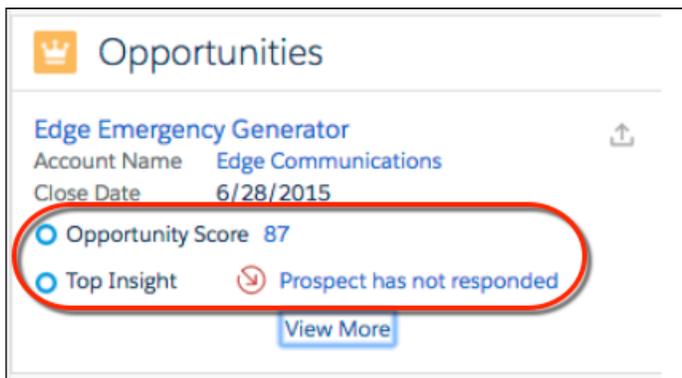
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Activation des e-mails provenant d'adresses inconnues dans les contacts, les pistes ou les comptes personnels](#)

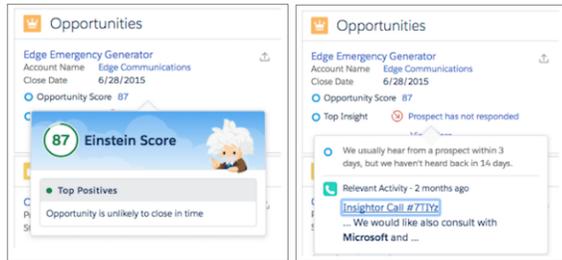
Orientation des tâches avec les scores des opportunités et les connaissances Einstein dans Gmail

Vos commerciaux consultent tous les jours de nombreuses opportunités. Pour faciliter la définition de priorités, ils peuvent consulter les scores d'opportunité et les principales connaissances dans Lightning pour Gmail. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Si vous avez activé le Score des opportunités Einstein, les commerciaux qui utilisent Lightning pour Gmail peuvent consulter un score qui indique la probabilité de conclusion d'une opportunité. Si vous avez activé les Connaissances des opportunités Einstein, les commerciaux peuvent consulter les principales opportunités, par exemple à une période clé. Cette couche d'intelligence aide les commerciaux à orienter leurs efforts vers les opportunités appropriées. D'autres connaissances sur les opportunités sont accessibles en cliquant sur Afficher plus, dans les enregistrements d'opportunité et dans la page d'accueil.



Survolez le score ou les connaissances pour afficher plus de détails.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Score des opportunités Einstein : intelligence artificielle pour les opportunités \(globalement disponible\)](#)

[Aide de Salesforce : Connaissances des opportunités Einstein \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Lightning pour Gmail se charge de la saisie

La saisie de données n'est pas une tâche agréable. Lorsque les commerciaux créent des enregistrements depuis le générateur d'action de Lightning pour Gmail, des contenus supplémentaires sont extraits des e-mails sélectionnés et saisis dans les champs Salesforce. Par exemple, l'adresse e-mail est saisie lors de l'ajout d'un compte personnel, et un compte correspondant est suggéré lors de l'ajout d'un contact, ainsi que d'autres champs. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Lightning Sync pour Google : options de synchronisation supplémentaires, plus de disponibilité pour les participants à des événements et configuration réorganisée

Bénéficiez d'une flexibilité supplémentaire pour adapter la synchronisation des éléments des commerciaux à votre activité. Synchronisez des comptes personnels, sélectionnez la synchronisation des événements uniquement depuis Google Agenda vers Salesforce, et accordez l'accès à davantage de commerciaux pour afficher, modifier et synchroniser les participants à des événements. Consultez notre page de configuration simplifiée, qui combine les paramètres de Lightning pour Gmail. Si vous utilisez les deux produits, configurez-les à un emplacement unique et pratique. 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 :

[Synchronisation des événements depuis Salesforce vers Google Agenda™ uniquement](#)

Vos commerciaux préfèrent travailler avec des événements dans Salesforce, mais vous souhaitez également intégrer ces événements à Google Agenda ? Vous pouvez désormais configurer la synchronisation des événements uniquement depuis Salesforce vers Google. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Synchronisation des comptes personnels avec les contacts Google](#)

Pour accroître l'efficacité et la rapidité des commerciaux qui travaillent avec des comptes personnels, synchronisez les données des clients et des prospects entre Salesforce et les contacts Google. Ainsi, les commerciaux n'ont plus à gérer les enregistrements de contacts dans les deux systèmes. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Google](#)

Les commerciaux qui synchronisent des événements depuis Salesforce vers Google peuvent désormais ajouter, retirer et modifier des participants. Les commerciaux configurés pour synchroniser les événements dans n'importe quelle direction peuvent afficher et synchroniser les participants. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce. Cette fonctionnalité nécessite Lightning Sync.

[Simplification de la gestion des paramètres Lightning pour Gmail et Lightning Sync](#)

Lightning pour Gmail et Lightning Sync sont enfin réunis. Nous avons combiné la configuration des deux fonctionnalités afin de faciliter la gestion de ces produits à un emplacement unique. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Synchronisation des événements depuis Salesforce vers Google Agenda™ uniquement

Vos commerciaux préfèrent travailler avec des événements dans Salesforce, mais vous souhaitez également intégrer ces événements à Google Agenda ? Vous pouvez désormais configurer la synchronisation des événements uniquement depuis Salesforce vers Google. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[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 comptes personnels avec les contacts Google

Pour accroître l'efficacité et la rapidité des commerciaux qui travaillent avec des comptes personnels, synchronisez les données des clients et des prospects entre Salesforce et les contacts Google. Ainsi, les commerciaux n'ont plus à gérer les enregistrements de contacts dans les deux systèmes. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Voici comment elle fonctionne. Pour commencer, demandez à votre administrateur Salesforce de configurer Lightning Sync. Si vous avez activé des comptes personnels dans Salesforce, les comptes personnels des commerciaux sont synchronisés vers Google en tant que contacts.

Indiquez ensuite aux commerciaux comment les comptes personnels sont synchronisés avec les contacts Google, en fonction du sens de synchronisation que vous avez sélectionné. Par exemple, si les commerciaux synchronisent dans les deux sens ou uniquement depuis Google vers Salesforce, demandez-leur de créer des comptes personnels uniquement dans Salesforce. Les contacts Gmail et Google n'ont pas de comptes personnels. Par conséquent, les contacts créés depuis ces applications sont synchronisés vers Salesforce en tant que contacts.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Vue d'ensemble de la configuration de Lightning Sync pour Google \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Google

Les commerciaux qui synchronisent des événements depuis Salesforce vers Google peuvent désormais ajouter, retirer et modifier des participants. Les commerciaux configurés pour synchroniser les événements dans n'importe quelle direction peuvent afficher et synchroniser les participants. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce. Cette fonctionnalité nécessite Lightning Sync.

Pour permettre aux commerciaux d'ajouter et de modifier des participants :

- Configurez les commerciaux pour la synchronisation bidirectionnelle ou unidirectionnelle depuis Salesforce vers Google.
- Ajoutez le champ Participants à la présentation de page Événement.
- Les commerciaux doivent créer ou modifier des événements depuis Lightning Experience, n'importe quelle application mobile Salesforce ou (avec la synchronisation bidirectionnelle) Google Agenda.

Pour permettre aux commerciaux d'afficher les participants et permettre aux participants de synchroniser entre Salesforce et Google Agenda™ :

- Configurez les commerciaux pour la synchronisation des événements dans n'importe quelle direction entre Salesforce et Google en utilisant Lightning Sync.
- Ajoutez le champ Participants à la présentation de page Événement.
- Les organisateurs d'événements doivent créer et modifier les événements depuis Lightning Experience, n'importe quelle application mobile Salesforce ou (avec la synchronisation bidirectionnelle) Google Agenda.

La configuration de Lightning Sync limite certaines fonctionnalités de calendrier dans Salesforce Classic. Reportez-vous à « Considérations relatives à l'utilisation d'événements et de calendriers dans Salesforce Classic » dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Fonctionnalités Spring '18 différentes ou non disponibles dans l'application Salesforce](#)

[Aide de Salesforce : Considérations relatives à l'utilisation d'événements et de calendriers dans Salesforce Classic \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Aide de Salesforce : Configuration des commerciaux pour l'utilisation de participants à des événements dans Lightning Experience et l'application Salesforce \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Simplification de la gestion des paramètres Lightning pour Gmail et Lightning Sync

Lightning pour Gmail et Lightning Sync sont enfin réunis. Nous avons combiné la configuration des deux fonctionnalités afin de faciliter la gestion de ces produits à un emplacement unique. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Pour localiser la nouvelle page, dans Configuration, saisissez *Lightning pour Gmail et Sync* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Lightning pour Gmail et Sync**.

Nous avons réorganisé la page pour simplifier le processus de configuration étape par étape. Vous pouvez ainsi modifier les paramètres en consultant moins souvent la documentation de référence.

De plus, pour faciliter la transition vers Lightning Experience, la nouvelle conception est disponible aussi bien les clients de Lightning Experience que de Salesforce Classic. Vous utilisez ainsi une expérience rationalisée unique lorsque vous basculez entre les deux interfaces.

Intégration de Microsoft® : création d'enregistrements flexible, connaissances sur les opportunités supplémentaires et de nouvelles options de synchronisation

Vos commerciaux peuvent travailler sur leurs affaires Salesforce directement depuis Microsoft Outlook®. Avec Lightning pour Outlook, les commerciaux peuvent ajouter des enregistrements à des e-mails qui ne correspondent pas à une personne dans Salesforce. Des connaissances Einstein supplémentaires et la saisie automatique des champs d'enregistrement augmentent la productivité des commerciaux. Les commerciaux bénéficient également de fonctionnalités de synchronisation supplémentaires, notamment la synchronisation des comptes personnels, d'autres sens de synchronisation et plus de disponibilité pour la synchronisation des participants à des événements. 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 : création flexible d'enregistrements, reconnaissance des e-mails inconnus et intelligence Einstein](#)

Créez des enregistrements et capturez aisément plus d'informations à partir des e-mails, sans correspondance des enregistrements, et exploitez une intelligence artificielle supplémentaire pour les pistes dans vos e-mails avec le Score des opportunités Einstein et les Connaissances des opportunités Einstein. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Lightning Sync pour Microsoft® Exchange : options de synchronisation supplémentaires, plus de disponibilité pour les participants à des événements et configuration réorganisée](#)

Bénéficiez d'une flexibilité supplémentaire pour adapter la synchronisation des éléments des commerciaux à votre activité. Synchronisez des comptes personnels, choisissez des options de direction de synchronisation supplémentaires, et accordez l'accès à davantage de commerciaux pour afficher, modifier et synchroniser les participants à des événements. Consultez notre page de configuration simplifiée, qui combine les paramètres de Lightning pour Outlook. Si vous utilisez les deux produits, configurez-les à un emplacement unique et pratique. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Salesforce pour Outlook : correctifs de bogues disponibles](#)

Mettez à niveau vers Salesforce pour Outlook v3.4.2 pour recevoir nos tout derniers correctifs de bogues. Mieux encore, si vous respectez la configuration système requise pour nos meilleurs produits d'intégration Microsoft à ce jour, Lightning pour Outlook et Lightning Sync, migrez dès maintenant vos commerciaux vers ces fonctionnalités. Vous bénéficierez ainsi des récentes fonctionnalités et éviterez les futures mises à jour manuelles. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Connect pour Office : mise à jour requise et arrêt de la prise en charge de Microsoft® Word 2007](#)

Depuis le 9 février 2018, les commerciaux doivent mettre à niveau vers Connect pour Office v1.8.1.7 pour remplir les exigences en certificat de sécurité. En outre, comme Microsoft Word 2007 ne prend pas en charge les tout derniers certificats de sécurité, le complément Microsoft Word n'est plus disponible pour les utilisateurs de Word 2007. Par conséquent, Connect pour Office ne peut plus prendre en charge cet environnement. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Lightning pour Outlook : création flexible d'enregistrements, reconnaissance des e-mails inconnus et intelligence Einstein

Créez des enregistrements et capturez aisément plus d'informations à partir des e-mails, sans correspondance des enregistrements, et exploitez une intelligence artificielle supplémentaire pour les pistes dans vos e-mails avec le Score des opportunités Einstein et les Connaissances des opportunités Einstein. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Épinglage de Lightning pour Outlook ouvert lors de la composition d'e-mails](#)

Les commerciaux peuvent gagner du temps lors de la composition ou de l'utilisation d'e-mails en épinglant la fenêtre Lightning pour Outlook ouverte. Il n'est pas nécessaire d'ouvrir à répétition la fonctionnalité pour accéder aux données des clients. L'option Épingler est désormais disponible dans Outlook 2016 sous Windows installée en utilisant Démarrer en un clic avec la version 7900 ou supérieure, sans configuration supplémentaire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Activation des e-mails provenant d'adresses inconnues dans les contacts, les pistes ou les comptes personnels](#)

Lorsqu'un commercial reçoit un e-mail provenant d'une adresse ne correspondant à aucun e-mail d'un enregistrement Salesforce, il peut créer un contact, une piste ou un compte personnel (si Salesforce est configuré avec les comptes personnels) directement depuis Lightning pour Outlook. Grâce à la flexibilité de la sélection du type d'enregistrement, les commerciaux peuvent travailler comme ils le souhaitent ou suivre les processus métiers que vous avez définis pour l'ajout d'informations à Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

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

[Contexte supplémentaire dans les notifications Chatter](#)

Lorsque les commerciaux sélectionnent des e-mails de notification Chatter dans leur boîte de réception, Lightning pour Outlook affiche désormais les informations du profil de l'utilisateur qui a publié dans Chatter. L'enregistrement dans lequel le commentaire a été publié est également inclus. Dans Lightning pour Outlook, la correspondance des adresses e-mails avec des enregistrements Salesforce est plus intelligente, et les commerciaux ne sont plus invités à créer un utilisateur pour représenter une adresse e-mail Chatter (reply@chatter.salesforce.com). Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Orientation des tâches avec les scores des opportunités et les connaissances Einstein dans Microsoft® Outlook®](#)

Vos commerciaux consultent tous les jours de nombreuses opportunités. Pour faciliter la définition de priorités, ils peuvent consulter les scores d'opportunité et les principales connaissances dans Lightning pour Outlook. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Lightning pour Outlook se charge de la saisie](#)

La saisie de données n'est pas une tâche agréable. Lorsque les commerciaux créent des enregistrements depuis le générateur d'action de Lightning pour Outlook, des contenus supplémentaires sont extraits des e-mails sélectionnés et saisis dans les champs Salesforce. Par exemple, l'adresse e-mail est saisie lors de l'ajout d'un compte personnel, et un compte correspondant est suggéré lors de l'ajout d'un contact, ainsi que d'autres champs. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Épinglage de Lightning pour Outlook ouvert lors de la composition d'e-mails

Les commerciaux peuvent gagner du temps lors de la composition ou de l'utilisation d'e-mails en épinglant la fenêtre Lightning pour Outlook ouverte. Il n'est pas nécessaire d'ouvrir à répétition la fonctionnalité pour accéder aux données des clients. L'option Épingler est désormais disponible dans Outlook 2016 sous Windows installée en utilisant Démarrer en un clic avec la version 7900 ou supérieure, sans configuration supplémentaire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Activation des e-mails provenant d'adresses inconnues dans les contacts, les pistes ou les comptes personnels

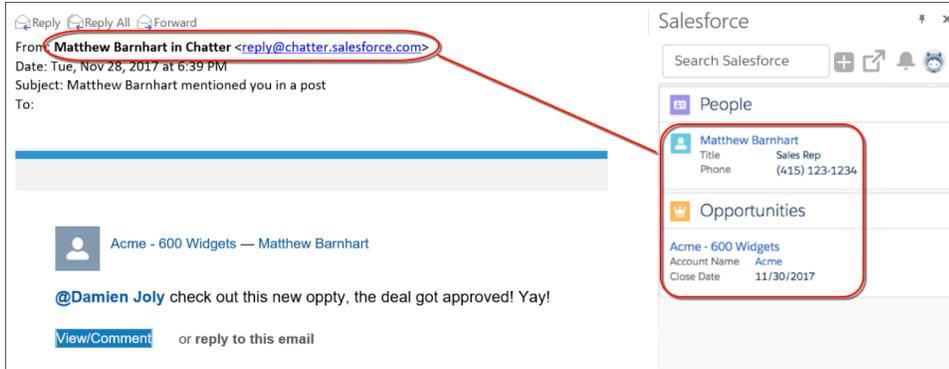
Lorsqu'un commercial reçoit un e-mail provenant d'une adresse ne correspondant à aucun e-mail d'un enregistrement Salesforce, il peut créer un contact, une piste ou un compte personnel (si Salesforce est configuré avec les comptes personnels) directement depuis Lightning pour Outlook. Grâce à la flexibilité de la sélection du type d'enregistrement, les commerciaux peuvent travailler comme ils le souhaitent ou suivre les processus métiers que vous avez définis pour l'ajout d'informations à Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Contexte supplémentaire dans les notifications Chatter](#)

Contexte supplémentaire dans les notifications Chatter

Lorsque les commerciaux sélectionnent des e-mails de notification Chatter dans leur boîte de réception, Lightning pour Outlook affiche désormais les informations du profil de l'utilisateur qui a publié dans Chatter. L'enregistrement dans lequel le commentaire a été publié est également inclus. Dans Lightning pour Outlook, la correspondance des adresses e-mails avec des enregistrements Salesforce est plus intelligente, et les commerciaux ne sont plus invités à créer un utilisateur pour représenter une adresse e-mail Chatter (reply@chatter.salesforce.com). Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.



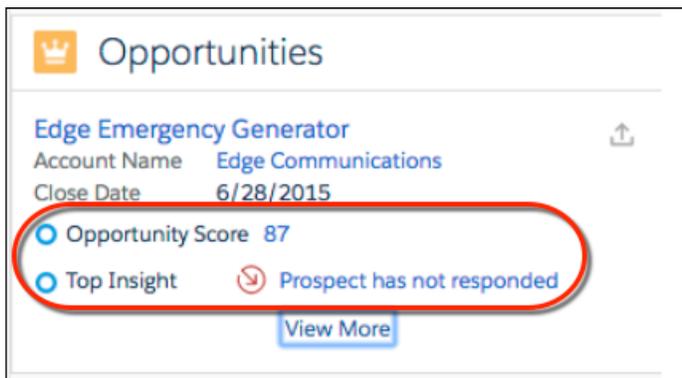
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Activation des e-mails provenant d'adresses inconnues dans les contacts, les pistes ou les comptes personnels](#)

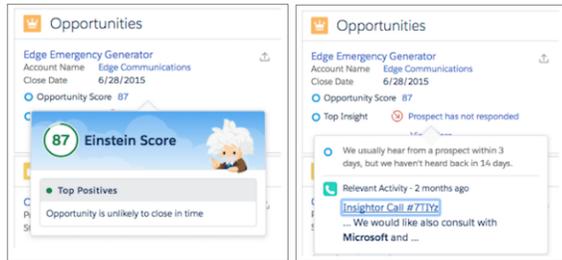
Orientation des tâches avec les scores des opportunités et les connaissances Einstein dans Microsoft® Outlook®

Vos commerciaux consultent tous les jours de nombreuses opportunités. Pour faciliter la définition de priorités, ils peuvent consulter les scores d'opportunité et les principales connaissances dans Lightning pour Outlook. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Si vous avez activé le Score des opportunités Einstein, les commerciaux qui utilisent Lightning pour Outlook peuvent consulter un score qui indique la probabilité de conclusion d'une opportunité. Si vous avez activé les Connaissances des opportunités Einstein, les commerciaux peuvent consulter les principales opportunités, par exemple à une période clé. Cette couche d'intelligence aide les commerciaux à orienter leurs efforts vers les opportunités appropriées. D'autres connaissances sur les opportunités sont accessibles en cliquant sur Afficher plus, dans les enregistrements d'opportunité et dans la page d'accueil.



Surveillez le score ou les connaissances pour afficher plus de détails.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Score des opportunités Einstein : intelligence artificielle pour les opportunités \(globalement disponible\)](#)

[Aide de Salesforce : Connaissances des opportunités Einstein \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Lightning pour Outlook se charge de la saisie

La saisie de données n'est pas une tâche agréable. Lorsque les commerciaux créent des enregistrements depuis le générateur d'action de Lightning pour Outlook, des contenus supplémentaires sont extraits des e-mails sélectionnés et saisis dans les champs Salesforce. Par exemple, l'adresse e-mail est saisie lors de l'ajout d'un compte personnel, et un compte correspondant est suggéré lors de l'ajout d'un contact, ainsi que d'autres champs. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Lightning Sync pour Microsoft® Exchange : options de synchronisation supplémentaires, plus de disponibilité pour les participants à des événements et configuration réorganisée

Bénéficiez d'une flexibilité supplémentaire pour adapter la synchronisation des éléments des commerciaux à votre activité. Synchronisez des comptes personnels, choisissez des options de direction de synchronisation supplémentaires, et accordez l'accès à davantage de commerciaux pour afficher, modifier et synchroniser les participants à des événements. Consultez notre page de configuration simplifiée, qui combine les paramètres de Lightning pour Outlook. Si vous utilisez les deux produits, configurez-les à un emplacement unique et pratique. 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 :

[Synchronisation bidirectionnelle des événements pour les commerciaux dans Microsoft® Exchange 2013 et 2016](#)

Vous pouvez désormais configurer les commerciaux dans Exchange 2013 et 2016 pour travailler sur des événements depuis Salesforce ou leur calendrier Microsoft. Vous pouvez également favoriser l'adoption de Salesforce en facilitant l'utilisation des événements depuis Salesforce pour les commerciaux. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce. Les événements créés ou modifiés depuis Salesforce Classic ne sont pas synchronisés avec Exchange.

[Synchronisation des événements depuis Salesforce vers Microsoft® Exchange uniquement](#)

Vos commerciaux préfèrent travailler avec des événements dans Salesforce, mais vous souhaitez également intégrer ces événements au calendrier Microsoft de votre société ? Vous pouvez désormais configurer la synchronisation des événements uniquement depuis Salesforce vers Microsoft Exchange. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Synchronisation des comptes personnels avec les contacts Microsoft®](#)

Pour accroître l'efficacité et la rapidité des commerciaux qui travaillent avec des comptes personnels, synchronisez les données des clients et des prospects entre leurs contacts Salesforce et Microsoft. Vous dispensez ainsi les commerciaux de la gestion des enregistrements de contacts dans les deux systèmes. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Microsoft® Exchange](#)

Les commerciaux qui utilisent Microsoft® Exchange 2016 et 2013, et ceux qui se synchronisent les événements depuis Salesforce vers Microsoft peuvent désormais ajouter, retirer et modifier des participants. Les commerciaux configurés pour synchroniser les événements dans n'importe quelle direction peuvent afficher et synchroniser les participants. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce. Cette fonctionnalité nécessite Lightning Sync.

[Simplification de la gestion des paramètres Lightning pour Outlook et Lightning Sync](#)

Lightning pour Outlook et Lightning Sync sont enfin réunis. Nous avons combiné la configuration des deux fonctionnalités afin de faciliter la gestion de ces produits à un emplacement unique. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Synchronisation bidirectionnelle des événements pour les commerciaux dans Microsoft® Exchange 2013 et 2016

Vous pouvez désormais configurer les commerciaux dans Exchange 2013 et 2016 pour travailler sur des événements depuis Salesforce ou leur calendrier Microsoft. Vous pouvez également favoriser l'adoption de Salesforce en facilitant l'utilisation des événements depuis Salesforce pour les commerciaux. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce. Les événements créés ou modifiés depuis Salesforce Classic ne sont pas synchronisés avec Exchange.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Vue d'ensemble de la configuration de Lightning Sync pour Microsoft® Exchange \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Synchronisation des événements depuis Salesforce vers Microsoft® Exchange uniquement

Vos commerciaux préfèrent travailler avec des événements dans Salesforce, mais vous souhaitez également intégrer ces événements au calendrier Microsoft de votre société ? Vous pouvez désormais configurer la synchronisation des événements uniquement depuis Salesforce vers Microsoft Exchange. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Vue d'ensemble de la configuration de Lightning Sync pour Microsoft® Exchange \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Synchronisation des comptes personnels avec les contacts Microsoft®

Pour accroître l'efficacité et la rapidité des commerciaux qui travaillent avec des comptes personnels, synchronisez les données des clients et des prospects entre leurs contacts Salesforce et Microsoft. Vous dispensez ainsi les commerciaux de la gestion des enregistrements de contacts dans les deux systèmes. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Voici comment elle fonctionne. Pour commencer, demandez à votre administrateur Microsoft de configurer Lightning Sync. Si vous avez activé des comptes personnels dans Salesforce, les comptes personnels des commerciaux sont synchronisés vers leurs contacts Microsoft.

Indiquez ensuite aux commerciaux comment les comptes personnels sont synchronisés avec Microsoft, en fonction du sens de synchronisation que vous avez sélectionné. Par exemple, si les commerciaux synchronisent dans les deux sens ou depuis Exchange vers Salesforce, demandez-leur de créer des comptes personnels uniquement dans Salesforce. Microsoft n'a pas de comptes personnels. Par conséquent, les contacts créés depuis des applications telles qu'Outlook sont synchronisés vers Salesforce en tant que contacts.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Vue d'ensemble de la configuration de Lightning Sync pour Microsoft® Exchange \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Microsoft® Exchange

Les commerciaux qui utilisent Microsoft® Exchange 2016 et 2013, et ceux qui se synchronisent les événements depuis Salesforce vers Microsoft peuvent désormais ajouter, retirer et modifier des participants. Les commerciaux configurés pour synchroniser les événements dans n'importe quelle direction peuvent afficher et synchroniser les participants. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce. Cette fonctionnalité nécessite Lightning Sync.

Pour permettre aux commerciaux d'ajouter et de modifier des participants :

- Configurez les commerciaux pour la synchronisation bidirectionnelle ou unidirectionnelle depuis Salesforce vers Exchange.
- Ajoutez le champ Participants à la présentation de page Événement.
- Les commerciaux doivent créer ou modifier des événements depuis Lightning Experience, n'importe quelle application mobile Salesforce ou (avec la synchronisation bidirectionnelle) leur calendrier Microsoft.

Pour permettre aux commerciaux d'afficher les participants et permettre aux participants de synchroniser entre Salesforce et les calendriers Microsoft :

- Configurez les commerciaux pour la synchronisation des événements dans n'importe quelle direction entre Salesforce et Exchange en utilisant Lightning Sync.
- Ajoutez le champ Participants à la présentation de page Événement.
- Les organisateurs d'événements doivent créer et modifier les événements depuis Lightning Experience, n'importe quelle application mobile Salesforce ou (avec la synchronisation bidirectionnelle) et leur calendrier Microsoft.

La configuration de Lightning Sync limite certaines fonctionnalités de calendrier dans Salesforce Classic. Reportez-vous à « Considérations relatives à l'utilisation d'événements et de calendriers dans Salesforce Classic » dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Fonctionnalités Spring '18 différentes ou non disponibles dans l'application Salesforce](#)

[Aide de Salesforce : Considérations relatives à l'utilisation d'événements et de calendriers dans Salesforce Classic \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Aide de Salesforce : Configuration des commerciaux pour l'utilisation de participants à des événements dans Lightning Experience et l'application Salesforce \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Simplification de la gestion des paramètres Lightning pour Outlook et Lightning Sync

Lightning pour Outlook et Lightning Sync sont enfin réunis. Nous avons combiné la configuration des deux fonctionnalités afin de faciliter la gestion de ces produits à un emplacement unique. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Pour localiser la nouvelle page, dans Configuration, saisissez *Lightning pour Outlook et Sync* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Lightning pour Outlook et Sync**.

Nous avons réorganisé la page pour simplifier le processus de configuration étape par étape. Vous pouvez ainsi modifier les paramètres en consultant moins souvent la documentation de référence.

De plus, pour faciliter la transition vers Lightning Experience, la nouvelle conception est disponible aussi bien les clients de Lightning Experience que de Salesforce Classic.

Salesforce pour Outlook : correctifs de bogues disponibles

Mettez à niveau vers Salesforce pour Outlook v3.4.2 pour recevoir nos tout derniers correctifs de bogues. Mieux encore, si vous respectez la configuration système requise pour nos meilleurs produits d'intégration Microsoft à ce jour, Lightning pour Outlook et Lightning Sync, migrez dès maintenant vos commerciaux vers ces fonctionnalités. Vous bénéficierez ainsi des récentes fonctionnalités et éviterez les futures mises à jour manuelles. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Pour plus de détails sur notre dernière version, consultez les notes de publication de Salesforce pour Outlook.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions, à l'exception de Essentials

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Notes de publication de Salesforce pour Outlook \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[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 \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Connect pour Office : mise à jour requise et arrêt de la prise en charge de Microsoft® Word 2007

Depuis le 9 février 2018, les commerciaux doivent mettre à niveau vers Connect pour Office v1.8.1.7 pour remplir les exigences en certificat de sécurité. En outre, comme Microsoft Word 2007 ne prend pas en charge les tout derniers certificats de sécurité, le complément Microsoft Word n'est plus disponible pour les utilisateurs de Word 2007. Par conséquent, Connect pour Office ne peut plus prendre en charge cet environnement. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

La prise en charge de Connect pour Office a pris fin en 2017. Vos commerciaux peuvent continuer à utiliser Connect pour Office v1.8.1.6, mais les exigences du certificat de sécurité ne seront plus remplies après le 9 février 2018. Pour éviter toute interruption du service, nous recommandons de mettre à niveau les commerciaux ou de les migrer vers un produit alternatif.

Les commerciaux peuvent télécharger Connect pour Office v1.8.1.7 depuis leurs paramètres personnels. Saisissez *Connect pour Office* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Connect pour Office**.

Pour consulter des suggestions de produits alternatifs, consultez nos articles relatifs à l'arrêt du support.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions, à l'exception de Essentials

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Article Knowledge : Arrêt du support du complément Excel depuis Connect pour Office en mars 2017](#)

[Article Knowledge : Arrêt du support du complément Word depuis Connect pour Office et Publipostage standard en mars 2017](#)

[Notes de publication de Connect pour Office \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Salesforce CPQ et Billing : amélioration des devis et des paiements

Livrez rapidement des devis, des promotions et des contrats avec précision. Automatisez vos processus de facturation et de paiement avec des outils et des conditions flexibles. Salesforce CPQ et Billing offrent une solution de bout en bout de création de devis, de conclusions d'affaires, de règlement de factures et de génération de rapports sur le chiffre d'affaires. Disponible avec Lightning Experience et Salesforce Classic



Remarque: Pour pouvoir utiliser Salesforce Billing, vous devez installer Salesforce CPQ.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

[Salesforce CPQ : sélection de ligne améliorée et visibilité du statut des contrats](#)

Créez et gérez vos devis et contrats avec Salesforce CPQ. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Salesforce Billing : facturation flexible, rapports personnalisés et paiements simplifiés](#)

Créez et automatisez vos factures, paiements et chiffres d'affaires avec Salesforce Billing. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Salesforce CPQ : sélection de ligne améliorée et visibilité du statut des contrats

Créez et gérez vos devis et contrats avec Salesforce CPQ. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Choix de lignes multiples dans les pages Visualforce Salesforce CPQ](#)

Vos commerciaux peuvent sélectionner aisément plusieurs opérations dans certaines pages Visualforce Salesforce CPQ. Ils peuvent sélectionner plusieurs lignes à la fois en cliquant dessus tout en maintenant la touche Maj enfoncée. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

[Suivi du statut des tâches de contrat](#)

Vous pouvez désormais suivre le statut des tâches de contrat en arrière-plan. La toupie permet de visualiser la progression des tâches de contrat. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

[Autres modifications apportées à Salesforce CPQ](#)

Découvrez les autres modifications que nous avons apportées aux champs de produits commandés et aux contrats au niveau de la ligne.

Choix de lignes multiples dans les pages Visualforce Salesforce CPQ

Vos commerciaux peuvent sélectionner aisément plusieurs opérations dans certaines pages Visualforce Salesforce CPQ. Ils peuvent sélectionner plusieurs lignes à la fois en cliquant dessus tout en maintenant la touche Maj enfoncée. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Vous pouvez sélectionner uniquement des lignes non groupées dans ces pages.

- Ajouter des produits, pour une référence de produits
- Ajouter des produits, pour une référence de produits dynamique
- Sélectionner des ressources, lors de la mise à niveau d'une ressource
- Sélectionner des contrats, lors du renouvellement de souscriptions

Suivi du statut des tâches de contrat

Vous pouvez désormais suivre le statut des tâches de contrat en arrière-plan. La toupie permet de visualiser la progression des tâches de contrat. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Ajoutez ce composant à vos présentations de page de commande existantes. Commencez par rechercher les présentations de page des commandes.

- Si vous êtes dans Lightning Experience, dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez *Gestionnaire d'objet*, puis cliquez sur **Gestionnaire d'objet**. Cliquez ensuite sur **Commande**, puis faites défiler jusqu'à la section **Présentations de page**.
 - Si vous êtes dans Salesforce Classic, dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez *Commandes*, puis cliquez sur **Présentations de page**.
1. En regard de la présentation Commande CPQ, cliquez sur **Modifier**.
 2. Dans le panneau supérieur, accédez à Pages Visualforce.
 3. Faites glisser l'étiquette **Section** vers une section vide.
 4. Nommez la nouvelle section *OrderContracting*.
 5. Désélectionnez **Page de détail** et **Modifier la page**. Dans la présentation, choisissez **1 colonne**. Enregistrez vos modifications.
 6. Dans le menu Pages Visualforce, faites glisser l'étiquette OrderContracting vers la nouvelle section.
 7. Cliquez sur l'icône de clé à molette dans la section OrderContracting.
 8. Assurez-vous que la présentation de page est correctement affichée, définissez la **Largeur** sur *100%* et la **Hauteur** sur *22*. Désélectionnez **Afficher les barres de défilement** et **Afficher les étiquettes**. Cliquez sur **OK**.
 9. Enregistrez vos modifications.

Autres modifications apportées à Salesforce CPQ

Découvrez les autres modifications que nous avons apportées aux champs de produits commandés et aux contrats au niveau de la ligne.

DANS CETTE SECTION :

[Utilisation du multiplicateur au prorata pour les produits de commande](#)

Les produits de commande Salesforce CPQ affichent désormais le champ de multiplicateur au prorata. Ce champ hérite sa valeur de la ligne de commande. Il est utilisé pour calculer le prix total du produit commandé. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Retrait des contrats au niveau de la ligne dans les produits commandés associés](#)

Vous ne pouvez plus créer un contrat à partir du pourcentage des produits totaux, couverts ou groupés au niveau du produit commandé. Créez à la place un contrat avec ces objets via l'enregistrement de la commande. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Utilisation du multiplicateur au prorata pour les produits de commande

Les produits de commande Salesforce CPQ affichent désormais le champ de multiplicateur au prorata. Ce champ hérite sa valeur de la ligne de commande. Il est utilisé pour calculer le prix total du produit commandé. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Retrait des contrats au niveau de la ligne dans les produits commandés associés

Vous ne pouvez plus créer un contrat à partir du pourcentage des produits totaux, couverts ou groupés au niveau du produit commandé. Créez à la place un contrat avec ces objets via l'enregistrement de la commande. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Salesforce Billing : facturation flexible, rapports personnalisés et paiements simplifiés

Créez et automatisez vos factures, paiements et chiffres d'affaires avec Salesforce Billing. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.



Remarque: Pour pouvoir utiliser Salesforce Billing, vous devez installer Salesforce CPQ.

DANS CETTE SECTION :

[Personnalisation de la facturation avec des plans dynamiques](#)

Les plans de facturation dynamiques permettent de définir avec flexibilité les modes et les dates de facturation de vos clients. Définissez des dates, des périodes de service ou des jalons de projet hors des cycles de facturation mensuels, trimestriels et annuels standard. Vous pouvez par exemple facturer 10 % du montant total des produits commandés à l'activation de la commande, 25 % à la livraison initiale et le reste à la livraison finale. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

[Gestion de vos taxes avec des notes de crédit et des notes de débit](#)

Notre processus de calcul des taxes permet d'estimer les taxes de vos notes de crédit et notes de débit avant de les appliquer. Si vous devez modifier les champs inclus dans le calcul d'une taxe, vous pouvez le faire avant d'appliquer la taxe à l'enregistrement de la note de crédit ou de la note de débit.

[Utilisation d'outils de rapport améliorés](#)

Des outils pratiques de génération de rapports et des modèles prêts à l'emploi montrent des clichés instantanés de vos comptes et de vos transactions, et présentent des exemples de Facturation Salesforce pour accroître votre efficacité. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Gestion transparente des factures et des paiements dans le nouveau centre de paiement](#)

Le centre de paiement actualisé offre un processus intuitif et rapide de règlement des comptes. Les clients ont la possibilité de payer tout ou partie d'une facture, de créditer un compte, de modifier les détails d'une carte de crédit ou d'un compte bancaire, et de suivre les paiements dans une interface utilisateur simplifiée et intuitive. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

[Flexibilité accrue avec l'utilisation prétarifée pour les produits de commande](#)

Si vous avez des tarifs d'utilisation définis par une autre source, ou des charges non couvertes par des tarifs d'utilisation standard, vous pouvez les inclure en tant qu'utilisation prétarifée. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Personnalisation de la facturation avec des plans dynamiques

Les plans de facturation dynamiques permettent de définir avec flexibilité les modes et les dates de facturation de vos clients. Définissez des dates, des périodes de service ou des jalons de projet hors des cycles de facturation mensuels, trimestriels et annuels standard. Vous pouvez par exemple facturer 10 % du montant total des produits commandés à l'activation de la commande, 25 % à la livraison initiale et le reste à la livraison finale. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Lorsque vous avez configuré la facturation de produits commandés, sous **Fréquence de facturation**, sélectionnez le nouveau champ **Plan de facturation** dans le menu déroulant. Vous pouvez ainsi créer des lignes de facturation associée à un projet ou un jalon, définir

vos propres cycles de facturation, facturer un pourcentage différent du total par facture, ou configurer d'autres options adaptées à votre activité et à vos clients.

Gestion de vos taxes avec des notes de crédit et des notes de débit

Notre processus de calcul des taxes permet d'estimer les taxes de vos notes de crédit et notes de débit avant de les appliquer. Si vous devez modifier les champs inclus dans le calcul d'une taxe, vous pouvez le faire avant d'appliquer la taxe à l'enregistrement de la note de crédit ou de la note de débit.

Pour calculer ou estimer une taxe, assurez-vous que votre note de crédit ou note de débit est configurée comme suit.

- Une adresse d'imposition dans la note ou dans l'une de ses lignes
 - Une date d'imposition effective
 - L'option **Calculer la taxe ?** sélectionnée dans chaque ligne
 - Le champ Soumis à taxe (Oui/Non) défini sur Oui dans chaque ligne
 - Un traitement de la taxe dans chaque ligne
1. Cliquez sur **Estimer la taxe** dans une note de crédit ou une note de débit brouillon.
La Facturation Salesforce appelle votre moteur de calcul de la taxe pour fournir une estimation de la valeur du champ Taxe dans chaque ligne de votre note. La somme de la ligne de la taxe est affichée dans le champ Taxe de votre note.
 2. Vérifiez la valeur et ajustez vos paramètres de taxe si nécessaire. Cliquez sur **Estimer la taxe** pour mettre à jour vos champs Taxe avec de nouvelles valeurs.
 3. Si vous souhaitez retirer une taxe estimée de votre note, cliquez sur **Annuler la taxe**.
La Facturation Salesforce appelle votre moteur de calcul de la taxe pour annuler la taxe estimée. La valeur des champs Taxe et Montant total (avec Taxe) sont nulles dans les lignes de vos notes de crédit et notes de débit.
 4. Pour confirmer la taxe et publier la note de crédit, cliquez sur **Appliquer la taxe**.

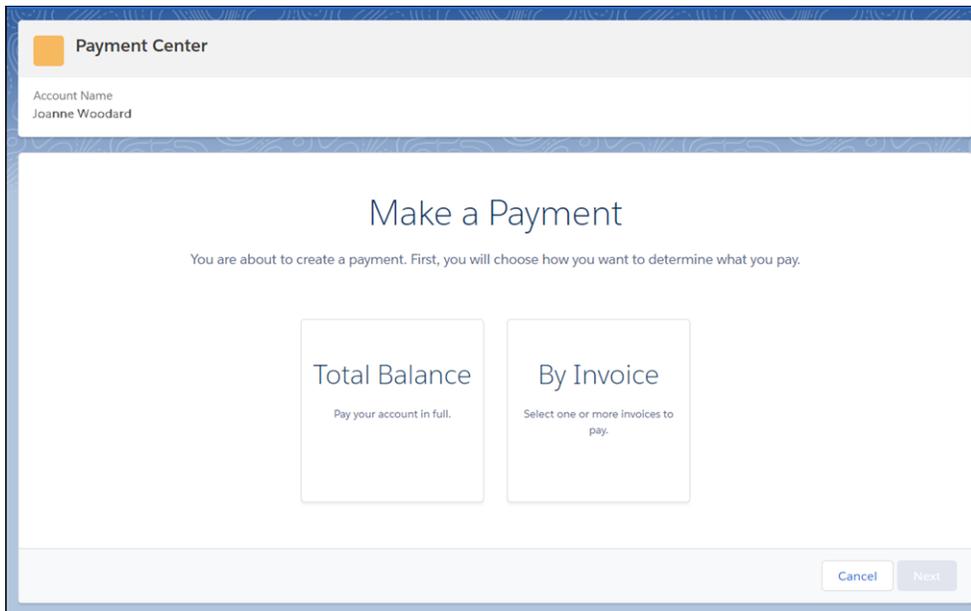
Utilisation d'outils de rapport améliorés

Des outils pratiques de génération de rapports et des modèles prêts à l'emploi montrent des clichés instantanés de vos comptes et de vos transactions, et présentent des exemples de Facturation Salesforce pour accroître votre efficacité. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

De nouveaux types de rapport existent pour les paiements, la facturation, le chiffre d'affaires, le solde du compte et l'ancienneté des créances, les avoirs, les notes de débit, l'imposition, l'utilisation, les collectes et la clôture de l'exercice fiscal. Les rapports peuvent être utilisés avec les champs Facturation Salesforce standard et la génération de rapports Salesforce. Vous pouvez les modifier pour les adapter à vos besoins métiers.

Gestion transparente des factures et des paiements dans le nouveau centre de paiement

Le centre de paiement actualisé offre un processus intuitif et rapide de règlement des comptes. Les clients ont la possibilité de payer tout ou partie d'une facture, de créditer un compte, de modifier les détails d'une carte de crédit ou d'un compte bancaire, et de suivre les paiements dans une interface utilisateur simplifiée et intuitive. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.



Flexibilité accrue avec l'utilisation prétarifée pour les produits de commande

Si vous avez des tarifs d'utilisation définis par une autre source, ou des charges non couvertes par des tarifs d'utilisation standard, vous pouvez les inclure en tant qu'utilisation prétarifée. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Généralement, lorsqu'un utilisateur charge l'utilisation d'un produit de commande, d'une souscription ou d'un service, la Facturation Salesforce configure la facture en fonction du produit commandé ou de la grille tarifaire. Cela fonctionne très bien dans la plupart des cas, mais parfois les clients souhaitent ajouter un montant spécifique à l'enregistrement d'utilisation plutôt que de s'appuyer sur la grille tarifaire. C'est le cas par exemple du transfert des frais postaux dans les coûts d'expédition uniques, du transfert de dépenses ou de services qui utilisent leur propre système de tarification.

Pour charger l'utilisation prétarifée, dans l'enregistrement d'utilisation, sélectionnez **Quantité prétarifée** ou **Montant prétarifé**. La Facturation Salesforce n'applique pas de tarif à cette utilisation, et utilise à la place la quantité ou le montant que vous avez fourni. Le montant prétarifé est ensuite utilisé pour calculer le total des frais non facturés de votre souscription ou service. Les totaux tarifés et prétarifés peuvent exister conjointement dans un résumé d'utilisation, ce qui permet de consulter tous les frais associés à un compte et de facturer les clients avec précision.



Remarque: L'utilisation prétarifée n'est pas disponible pour les plans de tarification différenciée.

Pardot : alignement des campagnes (bêta), engagement des campagnes (bêta), pistes correspondante dans les comptes, prise en charge du japonais

Synchronisez les enregistrements de campagne Pardot et Salesforce, observez les interactions entre les membres de campagnes, mappez des pistes avec des comptes et utilisez Pardot en japonais. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Connexion de vos campagnes Pardot à des campagnes Salesforce (bêta)

Votre service marketing peut utiliser les fonctionnalités Pardot et Salesforce avec un seul ensemble d'enregistrements de campagne. Lorsque des campagnes sont connectées, les marketeurs peuvent suivre l'influence des campagnes et visualiser l'historique d'engagement, le tout dans le même enregistrement Salesforce.

Observation de l'interaction des prospects avec les campagnes (bêta)

En connectant ses campagnes Pardot et Salesforce, votre service marketing peut observer avec précision l'interaction des pistes et des contacts avec les campagnes directement dans Salesforce. Ajoutez le composant Métriques d'engagement, des champs d'historique d'engagement et des rapports aux présentations de page de campagne pour montrer au service marketing comment les membres de campagnes visualisent et cliquent sur les e-mails et les formulaires. Ajoutez la liste associée Historique d'engagement à des pistes et à des contacts pour observer leur engagement.

Liaison entre les pistes et les comptes

Si vous utilisez Pardot, aidez vos équipes à piloter des campagnes marketing basées sur les comptes avec une nouvelle façon d'exploiter vos données Salesforce. Dans le Générateur d'applications Lightning, ajoutez le composant Pistes correspondantes aux pages de votre compte professionnel pour afficher les pistes correspondantes d'un compte, en commençant par les meilleures correspondances. Les équipes commerciales peuvent convertir les pistes sans quitter le compte. En réduisant les données redondantes, le composant Pistes correspondantes aide à satisfaire les diverses réglementations de protection des données et de la confidentialité.

Pardot disponible en japonais

Pardot a été traduit en japonais et est globalement disponible pour tous les clients.

Domaines de suivi sécurisés avec SSL

À compter de la version Spring '18, vous pouvez sécuriser par SSL vos domaines de suivi Pardot et servir des contenus Pardot sur HTTPS. Auparavant, vous deviez utiliser le domaine Pardot go.pardot.com afin de sécuriser vos ressources marketing au lieu d'utiliser votre propre domaine de suivi sous votre marque. Vous pouvez maintenant demander un certificat SSL pour tout domaine de suivi validé dans votre compte, dans la page Gestion de domaine Pardot.

Pardot disponible en japonais

Pardot a été traduit en japonais et est globalement disponible pour tous les clients.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions Pardot

Domaines de suivi sécurisés avec SSL

À compter de la version Spring '18, vous pouvez sécuriser par SSL vos domaines de suivi Pardot et servir des contenus Pardot sur HTTPS. Auparavant, vous deviez utiliser le domaine Pardot go.pardot.com afin de sécuriser vos ressources marketing au lieu d'utiliser votre propre domaine de suivi sous votre marque. Vous pouvez maintenant demander un certificat SSL pour tout domaine de suivi validé dans votre compte, dans la page Gestion de domaine Pardot.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions Pardot

Autres modifications dans Sales Cloud

Nous avons ajouté les largeurs de colonne ajustables à la grille des prévisions, ainsi qu'une nouvelle autorisation requise pour accéder à la page des prévisions dans Lightning Experience. Nous avons retiré les données des contacts au Royaume-Uni et en Irlande la base de données de Data.com Connect et ajouté des lignes de quantités nulles pour les produits commandés.

DANS CETTE SECTION :

[Ajustement de la largeur des colonnes de la grille des prévisions dans Lightning Experience](#)

Les utilisateurs des prévisions peuvent désormais ajuster la largeur des colonnes dans la grille des prévisions de Lightning Experience, de la même façon que dans Salesforce Classic.

[Nouvelle autorisation requise pour accéder à la page des prévisions dans Lightning Experience](#)

Les utilisateurs doivent désormais disposer de l'autorisation Afficher les rôles et la hiérarchie des rôles pour accéder à la page des prévisions dans Lightning Experience. L'autorisation est attribuée par défaut à tous les utilisateurs des prévisions.

[Retrait des données de contacts au Royaume-Uni et en Irlande de Data.com Connect](#)

Pour soutenir nos efforts de conformité avec les réglementations portant sur la protection des données et la confidentialité, notamment le Règlement général sur la protection des données (RGPD), et nous avons retiré les données des contacts au Royaume-Uni et en Irlande de la base de données de Data.com Connect. Le statut Clean des contacts qui étaient précédemment mappés en utilisant Data.com Clean ou Data.com Prospector est désormais Introuvable. Si vous recevez des requêtes relatives à la protection des données et à la confidentialité, orientez les personnes vers [Are You in Data.com Connect?](#) Si elles sont enregistrées dans la base de données, elles peuvent utiliser le formulaire de désabonnement pour se retirer elles-mêmes.

[Lignes de commande avec des quantités nulles autorisées dans les produits commandés](#)

Définissez vos préférences de commande pour créer des produits avec une quantité égale à zéro. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Ajustement de la largeur des colonnes de la grille des prévisions dans Lightning Experience

Les utilisateurs des prévisions peuvent désormais ajuster la largeur des colonnes dans la grille des prévisions de Lightning Experience, de la même façon que dans Salesforce Classic.

Éditions

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

Nouvelle autorisation requise pour accéder à la page des prévisions dans Lightning Experience

Les utilisateurs doivent désormais disposer de l'autorisation Afficher les rôles et la hiérarchie des rôles pour accéder à la page des prévisions dans Lightning Experience. L'autorisation est attribuée par défaut à tous les utilisateurs des prévisions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Contrôle de la visibilité des rôles et de la hiérarchie des rôles avec une nouvelle autorisation](#)
- [Aide de Salesforce : Activation d'utilisateurs dans les prévisions collaboratives \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Éditions

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

Retrait des données de contacts au Royaume-Uni et en Irlande de Data.com Connect

Pour soutenir nos efforts de conformité avec les réglementations portant sur la protection des données et la confidentialité, notamment le Règlement général sur la protection des données (RGPD), et nous avons retiré les données des contacts au Royaume-Uni et en Irlande de la base de données de Data.com Connect. Le statut Clean des contacts qui étaient précédemment mappés en utilisant Data.com Clean ou Data.com Prospector est désormais Introuvable. Si vous recevez des requêtes relatives à la protection des données et à la confidentialité, orientez les personnes vers [Are You in Data.com Connect?](#) Si elles sont enregistrées dans la base de données, elles peuvent utiliser le formulaire de désabonnement pour se retirer elles-mêmes.

Lignes de commande avec des quantités nulles autorisées dans les produits commandés

Définissez vos préférences de commande pour créer des produits avec une quantité égale à zéro. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Avant d'activer ce paramètre, les commandes doivent être activées pour votre organisation Salesforce. Dans Configuration, saisissez *Paramètres de commande* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Activer la quantité nulle**. Enregistrez vos modifications. Vous pouvez également créer des commandes avec une quantité nulle comme n'importe quelle autre commande.

Éditions

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

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](#)
- [Marketing Cloud : Notes de publication de mars 2017](#)
- [Marketing Cloud : Notes de publication de janvier 2017](#)
- [Marketing Cloud : Notes de publication antérieures](#)
- [Page Facebook de Salesforce Marketing Cloud](#)

Service : partage d'articles Knowledge, commandes de retour et actions rapides en masse pour les requêtes

Optimisez vos efforts de gestion de base de connaissances avec des fonctions d'exportation, le partage d'articles et des processus d'approbation des traductions, et incorporez le composant Knowledge à votre implémentation Live Agent. Suivez les retours et les réparations de produits d'assistance sur site avec les commandes de retour, gagnez du temps avec la nouvelle configuration guidée et personnalisez l'expérience de l'application mobile Field Service Lightning par profil utilisateur. Bénéficiez des actions rapides en masse pour les requêtes et les pistes, de la prise en charge des macros pour tous les objets et d'un kit de développement Snap-ins SDK plus puissant. Enfin, tirez parti de toutes les améliorations apportées à Service Cloud dans Lightning Experience, notamment la prise en charge du texte rapide, un menu latéral redessiné pour les conversations sociales et une expérience Live Agent enrichie.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

[Knowledge : améliorations des composants et fonctionnalités Classic supplémentaires ajoutées à Lightning Knowledge](#)

Des fonctionnalités qui étaient disponibles uniquement dans Classic Knowledge ont été ajoutées à Lightning Knowledge. Vous pouvez désormais insérer le contenu d'articles dans des e-mails de requête, soumettre des brouillons d'article à des actions d'approbation et attribuer des actions d'article. De plus, les agents ont instantanément accès au composant Knowledge lors du lancement de chats Live Agent.

[Service d'assistance : ordres de retour et rapports de service plus élégants](#)

Suivez avec efficacité les éléments retournés par les clients ou les employés d'assistance grâce aux ordres de retour, qui indiquent le motif du retour, des instructions de traitement et la méthode de remboursement. Concluez vos tâches d'assistance sur site sur une note positive avec les rapports de service améliorés qui offrent maintenant le filtrage des vues de liste, les numéros de page et les nouvelles capacités de Lightning Experience.

[Productivité de l'agent : texte rapide et macros pour tous](#)

Les macros et le texte rapide s'associent pour faciliter votre journée. Le texte rapide est disponible dans Lightning Experience, et vous pouvez utiliser des macros dans la plupart des objets standard et personnalisés. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Requêtes : actions rapides en masse, requêtes des parcours et améliorations de la messagerie](#)

Nous ouvrons véritablement les capacités des actions rapides avec lesquelles vous pouvez exécuter des actions sur plusieurs enregistrements de requête, de piste ou d'objet personnalisé. Les actions rapides en masse de création et de mise à jour d'enregistrements permettent aux agents de travailler plus efficacement. Utilisez Parcours pour Requêtes afin de déterminer et de personnaliser les étapes des requêtes qui sont importantes pour votre organisation et de suggérer des conseils aux agents pour favoriser leur réussite. Les améliorations apportées à la messagerie favorisent la productivité des agents.

[Service Console : pages de zone épinglées, texte rapide et actions rapides en masse](#)

Ajoutez les zones épinglées afin de permettre à vos agents de garder les informations sur les enregistrements de requête affichées tout en visualisant les sous-onglets. Les agents peuvent désormais utiliser le texte rapide, exécuter des actions en masse sur d'autres requêtes, et plus encore. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Live Agent : prise en charge du texte rapide et de Knowledge dans Lightning Experience](#)

Les agents peuvent rapidement insérer des réponses standardisées avec le texte rapide et consulter les articles de la base de connaissances tout en discutant dans Lightning Experience. Ils peuvent également supprimer les transcriptions en attente aussi bien dans Salesforce Classic que dans Lightning Experience. La transition transparente entre les versions garantit une meilleure expérience avec les chats en cours lors de la publication d'une nouvelle version.

[Omni-Channel : acheminement basé sur les compétences et plus encore dans Lightning Experience](#)

Acheminez le travail vers les agents avec les compétences au lieu de files d'attente avec l'acheminement basé sur les compétences (bêta). Omni-Channel Supervisor est globalement disponible dans Lightning Experience et l'acheminement externe (bêta) est disponible dans Lightning Experience. Les méthodes de console Lightning Experience que nous avons introduites dans la version Winter '18 sont globalement disponibles. Les événements Omni-Channel que vous appréciez dans Salesforce Classic sont désormais disponibles dans Lightning Experience. Nous avons également augmenté nos limitations d'acheminement et ajouté une fonctionnalité pour les workflows et les déclencheurs.

[Snap-Ins pour le Web : composants préalables au chat Lightning, acheminement Direct-to-Button, invitations automatisées, et plus encore](#)

Personnalisez le formulaire préalable au chat et utilisez l'acheminement direct-to-button, les invitations automatisées et des règles pour les données confidentielles. Si vous utilisez le composant Snap-ins Chat dans votre communauté ou dans Lightning Out (bêta) pour connecter vos clients, vous pouvez définir des champs préalables au chat qui sont renseignés pour eux lorsqu'ils demandent un chat. Des modifications supplémentaires ont été apportées à la configuration de Snap-ins et à l'extrait de code. Mettez à niveau vos extraits de code existants vers la version 4.0 afin de bénéficier des toutes dernières fonctionnalités.

[Snap-ins pour applications mobiles : améliorations du kit de développement](#)

Nous nous sommes efforcés d'améliorer les kits de développement Snap-ins SDKs pour Android et iOS. Mappez les champs dans les formulaires préalables au chat de votre application avec les champs d'un enregistrement de votre organisation. Personnalisez des articles Knowledge avec votre propre JavaScript ou CSS. Nous prenons également en charge les tout derniers appareils et systèmes d'exploitation : iPhone X, iOS 11 et Android O.

[Gestion des autorisations : affichage des jalons d'ordres d'exécution dans Lightning Experience](#)

Les agents peuvent désormais afficher les jalons passés, actuels et à venir des ordres d'exécution dans Lightning Experience. Consultez le décompte des jalons restants et marquez les jalons terminés dans le moniteur de jalons redessiné.

[Service client social : informations supplémentaires sur vos clients avec le composant conversations](#)

Le service client social présente des informations supplémentaires dans le composant conversations ! Les améliorations telles que le sentiment des clients et les statuts du média social (pour n'en citer que quelques-unes) offrent une visibilité inégalée. Parmi les autres mises à jour figurent le menu latéral réductible, les règles métiers sans code, l'acheminement automatisé des requêtes sociales et les modifications de thread Apex.

[CTI : fonctionnement du composant VF support:clickToDial dans Lightning Experience](#)

Si Visualforce est incorporée à votre application avec la fonctionnalité héritée click-to-dial (numérotation par clic), vous pouvez ajouter des éléments tels que des numéros de téléphone cliquables. Il facilite vos implémentations CTI existantes.

[Autres modifications dans Service Cloud](#)

Découvrez les autres améliorations que nous avons apportées à Service Cloud.

Knowledge : améliorations des composants et fonctionnalités Classic supplémentaires ajoutées à Lightning Knowledge

Des fonctionnalités qui étaient disponibles uniquement dans Classic Knowledge ont été ajoutées à Lightning Knowledge. Vous pouvez désormais insérer le contenu d'articles dans des e-mails de requête, soumettre des brouillons d'article à des actions d'approbation et attribuer des actions d'article. De plus, les agents ont instantanément accès au composant Knowledge lors du lancement de chats Live Agent.

DANS CETTE SECTION :

[Insertion du contenu d'un article dans des e-mails de requête](#)

Inutile de couper. Inutile de coller. Inutile de ressaisir. Les agents peuvent insérer le contenu d'un article directement dans des e-mails de requête et répondre rapidement aux questions des clients. Cette modification s'applique à Lightning Experience.

[Configuration de l'approbation des brouillons dans Lightning](#)

Comme dans Classic Knowledge, les auteurs peuvent soumettre des articles brouillon et les acheminer pour approbation. Les administrateurs peuvent concevoir un processus d'approbation personnalisé adapté aux besoins de leur organisation, et même configurer l'acheminement d'un article avec des conditions d'approbation automatique. Cette modification s'applique à Lightning Experience.

[Réattribution de brouillons à de nouveaux bénéficiaires](#)

Auparavant, lorsqu'un article brouillon était attribué à une personne qui avait quitté la société ou qui était en congés, l'article était bloqué en mode brouillon et jamais publié. Plus maintenant. Les responsables et les auteurs peuvent réattribuer les brouillons si le propriétaire ne peut pas terminer l'article (ou s'envole vers Bora Bora). Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Accès des utilisateurs de Live Agent à Knowledge](#)

Problème : les agents ont besoin de réponses rapides pour leurs requêtes de chat. Solution : les utilisateurs de Live Agent peuvent effectuer une recherche dans la base de connaissances de la société, directement dans le composant Knowledge, tout en discutant avec leurs clients. Les agents peuvent même rechercher dans Knowledge lorsqu'une requête est ouverte. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Simplification de l'importation de fichiers de traduction](#)

Responsables de la traduction, réjouissez-vous ! Vous pouvez importer des fichiers traduits directement dans des enregistrements de traduction brouillon. Les fichiers traduits sont ensuite ajoutés à Fichiers et affichés dans la liste associée de l'article Knowledge. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Salesforce Knowledge est disponible avec : **Performance** Edition, **Developer** Edition, et dans **Unlimited** avec le Service Cloud.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

Insertion du contenu d'un article dans des e-mails de requête

Inutile de couper. Inutile de coller. Inutile de ressaisir. Les agents peuvent insérer le contenu d'un article directement dans des e-mails de requête et répondre rapidement aux questions des clients. Cette modification s'applique à Lightning Experience.

Configuration de l'approbation des brouillons dans Lightning

Comme dans Classic Knowledge, les auteurs peuvent soumettre des articles brouillon et les acheminer pour approbation. Les administrateurs peuvent concevoir un processus d'approbation personnalisé adapté aux besoins de leur organisation, et même configurer l'acheminement d'un article avec des conditions d'approbation automatique. Cette modification s'applique à Lightning Experience.

Réattribution de brouillons à de nouveaux bénéficiaires

Auparavant, lorsqu'un article brouillon était attribué à une personne qui avait quitté la société ou qui était en congés, l'article était bloqué en mode brouillon et jamais publié. Plus maintenant. Les responsables et les auteurs peuvent réattribuer les brouillons si le propriétaire ne peut pas terminer l'article (ou s'envole vers Bora Bora). Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accès des utilisateurs de Live Agent à Knowledge

Problème : les agents ont besoin de réponses rapides pour leurs requêtes de chat. Solution : les utilisateurs de Live Agent peuvent effectuer une recherche dans la base de connaissances de la société, directement dans le composant Knowledge, tout en discutant avec leurs clients. Les agents peuvent même rechercher dans Knowledge lorsqu'une requête est ouverte. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Simplification de l'importation de fichiers de traduction

Responsables de la traduction, réjouissez-vous ! Vous pouvez importer des fichiers traduits directement dans des enregistrements de traduction brouillon. Les fichiers traduits sont ensuite ajoutés à Fichiers et affichés dans la liste associée de l'article Knowledge. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Service d'assistance : ordres de retour et rapports de service plus élégants

Suivez avec efficacité les éléments retournés par les clients ou les employés d'assistance grâce aux ordres de retour, qui indiquent le motif du retour, des instructions de traitement et la méthode de remboursement. Concluez vos tâches d'assistance sur site sur une note positive avec les rapports de service améliorés qui offrent maintenant le filtrage des vues de liste, les numéros de page et les nouvelles capacités de Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Suivi des retours produits et d'inventaire avec les commandes de retour](#)

Si la chaussure (ou le panneau solaire) ne convient pas, utilisez une commande de retour ! Les commandes de retour facilitent le renvoi des articles que vous avez vendus aux clients ou fournis à vos techniciens. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Filtrage des listes associées dans les rapports de service \(bêta\)](#)

Limitez les enregistrements affichés dans la liste associée des rapports de service en ajoutant un filtre à n'importe quel modèle de rapport de service. Par exemple, configurez un filtre afin d'afficher uniquement les éléments de ligne terminés dans la liste associée Éléments de rapport de service, dans les rapports de service d'ordre d'exécution. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Affichage, envoi par e-mail et suppression de rapports de service dans Lightning Experience](#)

Utilisez le tout nouveau écran d'aperçu, qui contient des actions d'envoi d'e-mail et de suppression, dans la liste associée Rapports de service. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Ajout des numéros de page aux rapports de service](#)

Consultez la même page que vos clients grâce à un nouveau paramètre pratique dans les modèles de rapport de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

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.

[Affichage et gestion des équipes d'assistance dans l'application Salesforce](#)

Les équipes d'assistance et les membres des équipes d'assistance sont désormais pris en charge dans l'application Salesforce. Visualisez les détails des équipes, ajoutez et retirez des membres d'équipe et consultez les compétences des membres. Cette modification s'applique à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Création de ressources de service pour les agents de support Omni-Channel \(bêta\)](#)

Un nouveau type de ressource de service existe. Créez des ressources de service de type Agent pour améliorer l'acheminement des requêtes vers les agents en utilisant l'acheminement basé sur les compétences (bêta). Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Package géré Field Service : équipes d'assistance, planification et efficacité](#)

Configurez et gérez aisément les objets d'assistance sur site avec la nouvelle configuration guidée. Planifiez des équipes d'assistances avec le package géré. Vérifiez les coordonnées cartographiques avant le déploiement des équipes et mesurez l'efficacité de votre force de travail mobile.

[Field Service pour Mobile : paramètres basés sur le profil, amélioration du flux et application iOS désormais en version 4.0](#)

Attribuez une série de paramètres Field Service Mobile unique à des profils utilisateur pour iOS et Android en fonction des besoins de chaque utilisateur. Dans l'application iOS, les techniciens peuvent consommer des produits de plusieurs emplacements (bêta) et les administrateurs peuvent désormais contrôler les utilisateurs autorisés à modifier leur inventaire d'éléments de produits. Des présentations de recherche peuvent être utilisées pour des champs de référence et des absences de ressource dans l'application iOS, qui renforcent le contrôle de l'interface utilisateur. Enfin, nous avons également amélioré les flux dans iOS et Android.

Suivi des retours produits et d'inventaire avec les commandes de retour

Si la chaussure (ou le panneau solaire) ne convient pas, utilisez une commande de retour ! Les commandes de retour facilitent le renvoi des articles que vous avez vendus aux clients ou fournis à vos techniciens. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Vous pouvez utiliser des commandes de retour pour suivre les retours des clients, les réparations pour les clients, ou les retours d'inventaire de stock de la camionnette d'un technicien à un entrepôt ou à un fournisseur. Les clients peuvent initier un retour à partir d'une communauté, et les agents peuvent créer des commandes de retour en réponse à l'appel d'un client ou à la demande d'un technicien.

Les éléments de commande de retour permettent d'ajouter des détails sur les éléments renvoyés. Chaque élément de ligne doit répertorier un ou plusieurs éléments suivants, qui représentent les articles renvoyés : produit, élément de produit, ressource, élément de ligne de demande de produit, produit commandé. Vous pouvez associer une commande de retour à une demande de produit, une requête, un compte, un contact ou une commande. Cette flexibilité permet d'utiliser des commandes de retour pour suivre un large éventail de scénarios.

Examinons les trois exemples d'utilisation de commandes de retour par Rockin' Robotics, une société fictive qui vend des bras robotisés.

Retour d'un technicien

Pour préparer un rendez-vous d'installation sur site, un technicien Rockin' Robotics crée une demande de produit pour trois grands bras hydrauliques. Le technicien reçoit les produits et se rend sur site, où il s'aperçoit que seuls deux bras sont nécessaires. Pour renvoyer le bras en trop à l'entrepôt central, le technicien crée une commande de retour avec un élément de ligne qui répertorie le bras dans le champ Élément de produit. Le responsable de l'inventaire crée un transfert de produit afin de suivre le renvoi du bras à l'entrepôt. Une fois le bras arrivé à l'entrepôt, l'élément de produit peut être mis à jour dans l'entrepôt pour refléter le nouveau stock d'inventaire.

Return Order Line Item	
ROLI-0001	
RELATED	DETAILS
Information	
Return Order Line Item Number	Return Order
ROLI-0001	RO-0003
Product	Product Request Line Item
	PRLI-0001
Product Item	Reason For Return
PI-0001	Wrong Quantity
Asset	Processing Plan
	Restock
Quantity Returned	Repayment Method
1.00	

Retour d'un client

Un client de Rockin' Robotics a acheté par erreur un petit bras hydraulique. Pour le renvoyer, il crée une requête dans la communauté de clients. L'agent attribué crée une commande de retour pour le client qui répertorie la commande et le produit de commande associés. Le client peut ensuite expédier le produit en utilisant les informations d'expédition fournies par l'agent. Lorsque le produit arrive, le responsable de l'inventaire choisit de le restocker. Le responsable met à jour la quantité dans l'élément de produit correspondant pour indiquer que l'entrepôt stocke un petit bras hydraulique supplémentaire.

Réparation pour un client

Un client de Rockin' Robotics souhaite équiper son bras hydraulique âgé de huit ans de la toute nouvelle technologie. Il appelle Rockin' Robotics. L'agent du support crée un ordre d'exécution de modernisation du bras hydraulique. L'agent peut ensuite associer l'ordre d'exécution à une commande de retour qui suit le renvoi du bras à l'atelier de Rockin' Robotics. Une fois le bras hydraulique modernisé, l'ordre d'exécution est marqué terminé. Un transfert de produit et une expédition sont ensuite créés pour suivre la livraison du bras hydraulique depuis l'atelier vers le client.

Les commandes de retour peuvent être associées à une multitude d'objets. Par conséquent, vous choisissez comment les incorporer aux processus de votre service d'assistance. Par exemple, pour diminuer les délais de traitement, vous pouvez associer les commandes de retour à des transferts de produits.

Les commandes de retour sont disponibles dans Lightning Experience, Salesforce Classic, l'application Salesforce et l'application mobile Field Service Lightning pour Android et iOS, et dans les communautés qui utilisent le modèle Onglets Salesforce + Visualforce.

Vous consultez et gérez les commandes de retour sous l'onglet Commandes de retour dans Salesforce. Les commandes de retour peuvent également être incorporées à plusieurs présentations de page :

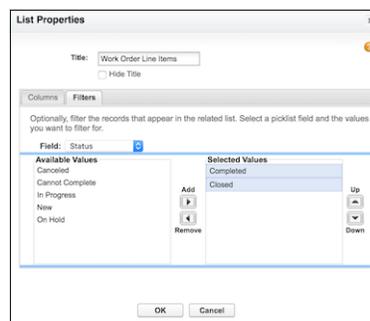
- La liste associée Commandes de retour est disponible pour des comptes, des contacts, des demandes de produit, des requêtes, des commandes et des emplacements.
- La liste associée Éléments de ligne de commande de retour est disponible pour des éléments de produit, des commandes de retour, des produits, des ressources, des produits de commande et des éléments de ligne de demande de produit.
- Les champs Commande de retour et Élément de ligne de commande de retour sont disponibles dans les présentations de page d'ordre d'exécution, d'élément d'ordre d'exécution et de transfert de produit.

Filtrage des listes associées dans les rapports de service (bêta)

Limitez les enregistrements affichés dans la liste associée des rapports de service en ajoutant un filtre à n'importe quel modèle de rapport de service. Par exemple, configurez un filtre afin d'afficher uniquement les éléments de ligne terminés dans la liste associée Éléments de rapport de service, dans les rapports de service d'ordre d'exécution. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Dans les modèles de rapport de service, les filtres de liste associée fonctionnent de la même façon que les filtres de vues de liste standard de Salesforce. Pour configurer un filtre, procédez comme suit :

1. Dans Configuration, saisissez *Modèles de rapport de service* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Modèles de rapport de service**.
2. Cliquez sur **Modifier** en regard du modèle que vous souhaitez filtrer. Si la liste n'a pas été ajoutée à la présentation, faites glisser une vignette **Liste** vers la présentation, puis sélectionnez l'objet ou les champs à afficher.
3. Dans le champ Modèles associés en haut de l'éditeur, sélectionnez un sous-modèle. Par exemple, pour appliquer le filtre à tous les rapports de service des ordres exécution qui utilisent le modèle, sélectionnez **Ordre d'exécution**.
4. Rechercher la liste associée que vous souhaitez filtrer, puis cliquez sur l'icône de clé à molette pour afficher ses propriétés.
5. Sélectionnez l'onglet Filtres.
6. Sélectionnez un champ de liste associée pour définir le filtre.
7. Utilisez les boutons fléchés pour sélectionner les valeurs de liste sélection. Seuls les enregistrements qui répertorient une valeur sélectionnée dans le champ de filtrage sont affichés dans les rapports de service utilisant le modèle.
8. Cliquez sur **OK**.
9. Vous pouvez répéter ces étapes pour d'autres sous-modèles.
10. Enregistrez vos modifications.



Le filtre que vous avez créé est ainsi reflété dans les enregistrements qui utilisent le modèle de rapport de service.

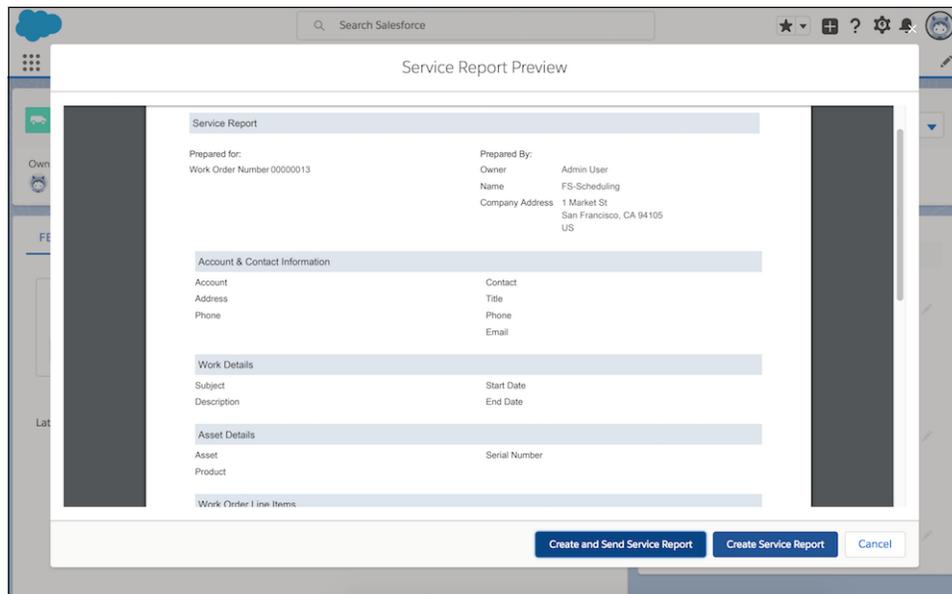
Lors de l'utilisation du filtrage de liste associée dans les rapports de service, tenez compte des points ci-dessous.

- Vous pouvez créer un seul filtre par liste associée.
- Le filtrage est disponible uniquement dans les champs de liste de sélection.
- Vous ne pouvez pas filtrer le champ Statut dans des éléments de ligne de contrat.
- Le filtrage de liste associée n'est pas pris en charge dans Internet Explorer 8.

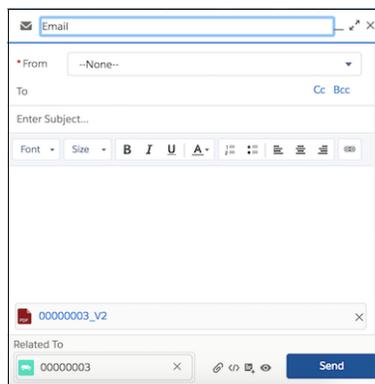
Affichage, envoi par e-mail et suppression de rapports de service dans Lightning Experience

Utilisez le tout nouveau écran d'aperçu, qui contient des actions d'envoi d'e-mail et de suppression, dans la liste associée Rapports de service. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Auparavant, les rapports de service ne pouvaient pas être visualisés dans Lightning Experience. Vous pouvez maintenant cliquer sur **Créer un rapport de service** dans un ordre d'exécution, un élément d'ordre d'exécution ou un rendez-vous de service pour afficher un aperçu du rapport.



Cliquez sur **Créer un rapport de service** pour générer un rapport PDF ou sur **Créer et envoyer un rapport de service** pour générer le rapport et l'ouvrir dans l'éditeur d'e-mail. Le rapport est déjà joint à l'e-mail brouillon.



La liste associée Rapports de service dans un enregistrement affiche tous les rapports de service générés. Dans la liste associée, vous pouvez :

- Afficher un rapport de service en cliquant sur son nom
- Supprimer un rapport de service en sélectionnant **Supprimer** dans le menu déroulant des actions
- Envoyer un rapport de service par e-mail en sélectionnant **Envoyer le rapport de service par e-mail** dans le menu déroulant des actions

Service Reports (2)			
SERVICE REPORT NAME	CREATED BY	CREATED DATE	
00000013_V2	AUser	11/13/2017 2:46 PM	Delete
00000013_V1	AUser	11/13/2017 1:25 PM	Email Service Report

[View All](#)

 **Remarque:** Pour envoyer un rapport de service par e-mail, l'autorisation utilisateur Envoyer un e-mail et l'autorisation Modifier sur l'enregistrement parent sont requises. Pour supprimer rapport de service, l'autorisation Supprimer sur l'enregistrement parent est requise.

Ajout des numéros de page aux rapports de service

Consultez la même page que vos clients grâce à un nouveau paramètre pratique dans les modèles de rapport de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Pour activer les numéros de page dans un modèle de rapport de service, procédez comme suit :

1. Dans Configuration, saisissez *Modèles de rapport de service* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Modèles de rapport de service**.
2. Cliquez sur **Modifier** en regard du modèle auquel vous souhaitez ajouter les numéros de page.
3. Dans le champ Modèles associés en haut de l'éditeur, sélectionnez un sous-modèle. Par exemple, pour ajouter les numéros de page à tous les rapports de service des ordres exécution qui utilisent le modèle, sélectionnez **Ordre d'exécution**.
4. Cliquez sur l'icône de clé à molette dans la section Pied de page pour afficher les propriétés de la section.
5. Sélectionnez **Afficher les numéros de page dans le pied de page**, puis cliquez sur **OK**.
6. Vous pouvez répéter ces étapes pour d'autres sous-modèles.
7. Enregistrez vos modifications.



Lorsque ce paramètre est sélectionné, le numéro de page est affiché dans le coin inférieur droit de chaque page du rapport de service.

 **Remarque:** Le terme « Page » est affiché dans la langue par défaut de l'organisation Salesforce. Le format du numéro de page ne peut pas être personnalisé.

Affichage et gestion des équipes d'assistance dans l'application Salesforce

Les équipes d'assistance et les membres des équipes d'assistance sont désormais pris en charge dans l'application Salesforce. Visualisez les détails des équipes, ajoutez et retirez des membres d'équipe et consultez les compétences des membres. Cette modification s'applique à toutes les versions de l'application Salesforce.

Les équipes d'assistance étaient déjà disponibles dans Lightning Experience, Salesforce Classic et dans l'application mobile Field Service Lightning pour Android et iOS.

Pour plus d'informations sur les équipes d'assistance, reportez-vous à [Création d'équipes d'assistance](#) dans l'aide de Salesforce.

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.

Création de ressources de service pour les agents de support Omni-Channel (bêta)

Un nouveau type de ressource de service existe. Créez des ressources de service de type Agent pour améliorer l'acheminement des requêtes vers les agents en utilisant l'acheminement basé sur les compétences (bêta). Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Package géré Field Service : équipes d'assistance, planification et efficacité

Configurez et gérez aisément les objets d'assistance sur site avec la nouvelle configuration guidée. Planifiez des équipes d'assistances avec le package géré. Vérifiez les coordonnées cartographiques avant le déploiement des équipes et mesurez l'efficacité de votre force de travail mobile.

DANS CETTE SECTION :

[Planification d'équipes d'assistance](#)

Les équipes d'assistances, introduites dans la version Winter '18, peuvent désormais être planifiées dans le package géré Field Service Lightning. Attribuez des équipes d'assistance prédéfinies à des rendez-vous de service, gagnez du temps et assurez-vous que chaque rendez-vous est attribué aux personnes compétentes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Service d'assistance embarqué avec la configuration guidée](#)

La configuration guidée de Field Service simplifie la création de territoires de service et d'heures opérationnelles, la définition de vos types de travail et ensembles de compétences, l'attribution de vos agents, répartiteurs et ressources de service, et la configuration de vos stratégies de planification. Vous pouvez l'utiliser aussi souvent que nécessaire pour ajuster votre assistance sur site. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Ajustement de l'efficacité de votre service d'assistance](#)

Définissez la rapidité à laquelle les ressources d'assistance accomplissent les ordres d'exécution et vérifiez la précision des estimations de durée des types de travail. Chaque ressource de service peut avoir un degré d'efficacité. Plus le degré est élevé, plus la ressource est rapide. Cependant, l'objectif d'efficacité est l'inverse du degré d'efficacité pour s'assurer que la ressource est prioritaire lors de la sélection d'une ressource pour un rendez-vous de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Accélération de la sélection des ressources appropriées](#)

Les agents disposent d'informations supplémentaires pour sélectionner des candidats pour une ressource de service. L'assistant d'urgence optimisé présente des informations détaillées, notamment l'ordre d'exécution actuel et l'emplacement, qui permettent à l'agent de sélectionner le meilleur candidat. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Planification d'équipes d'assistance

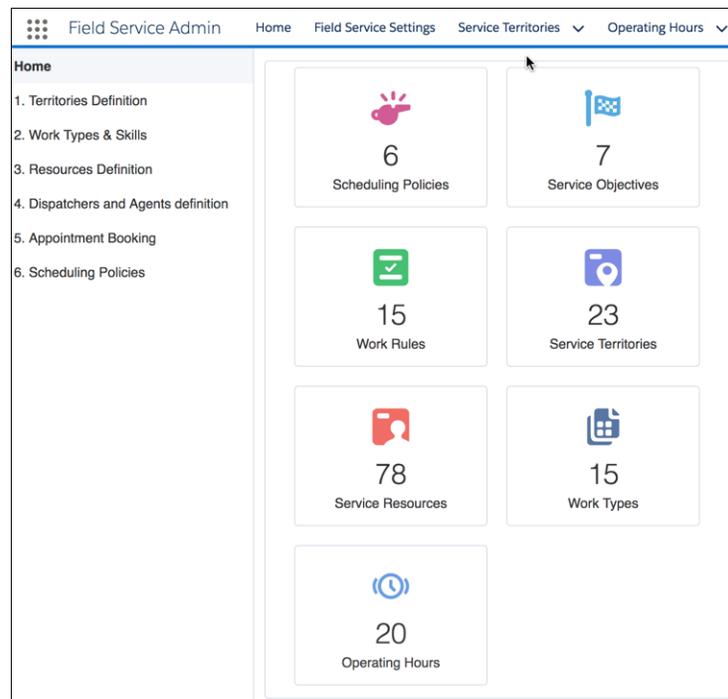
Les équipes d'assistante, introduites dans la version Winter '18, peuvent désormais être planifiées dans le package géré Field Service Lightning. Attribuez des équipes d'assistance prédéfinies à des rendez-vous de service, gagnez du temps et assurez-vous que chaque rendez-vous est attribué aux personnes compétentes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Sous **Partage > Automatisation**, choisissez d'accorder des droits de partage à tous les membres de l'équipe ou uniquement au responsable de l'équipe.

Service d'assistance embarqué avec la configuration guidée

La configuration guidée de Field Service simplifie la création de territoires de service et d'heures opérationnelles, la définition de vos types de travail et ensembles de compétences, l'attribution de vos agents, répartiteurs et ressources de service, et la configuration de vos stratégies de planification. Vous pouvez l'utiliser aussi souvent que nécessaire pour ajuster votre assistance sur site. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Lancez la configuration guidée, et créez ou modifiez votre centre d'assistance.



Suivez les étapes à gauche pour configurer Field Service Lightning. Une fois la configuration de base effectuée, vous pouvez commencer à utiliser les actions de planification de la Console du répartiteur et de Field Service Lightning, notamment la prise de rendez-vous, avec la configuration par défaut. La configuration avancée permet de personnaliser les contraintes et les objectifs de planification pour les adapter à votre activité, et de définir des fenêtres d'arrivée pour vos prises de rendez-vous. Vous pouvez revisiter la configuration guidée pour ajuster vos paramètres.

Ajustement de l'efficacité de votre service d'assistance

Définissez la rapidité à laquelle les ressources d'assistance accomplissent les ordres d'exécution et vérifiez la précision des estimations de durée des types de travail. Chaque ressource de service peut avoir un degré d'efficacité. Plus le degré est élevé, plus la ressource est rapide. Cependant, l'objectif d'efficacité est l'inverse du degré d'efficacité pour s'assurer que la ressource est prioritaire lors de la sélection d'une ressource pour un rendez-vous de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

RELATED		DETAILS	
Information			
Name	Andrea Schultz	Location	Andrea's Van
User	Andrea Schultz	Active	<input checked="" type="checkbox"/>
Gantt Label	Projects	Efficiency	5.00
Service Crew		Travel Speed	
Resource Type	Technician	Priority	
Capacity-Based	<input type="checkbox"/>		
Description			
Efficiency Objective	1.00		

Accélération de la sélection des ressources appropriées

Les agents disposent d'informations supplémentaires pour sélectionner des candidats pour une ressource de service. L'assistant d'urgence optimisé présente des informations détaillées, notamment l'ordre d'exécution actuel et l'emplacement, qui permettent à l'agent de sélectionner le meilleur candidat. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Field Service pour Mobile : paramètres basés sur le profil, amélioration du flux et application iOS désormais en version 4.0

Attribuez une série de paramètres Field Service Mobile unique à des profils utilisateur pour iOS et Android en fonction des besoins de chaque utilisateur. Dans l'application iOS, les techniciens peuvent consommer des produits de plusieurs emplacements (bêta) et les administrateurs peuvent désormais contrôler les utilisateurs autorisés à modifier leur inventaire d'éléments de produits. Des présentations de recherche peuvent être utilisées pour des champs de référence et des absences de ressource dans l'application iOS, qui renforcent le contrôle de l'interface utilisateur. Enfin, nous avons également amélioré les flux dans iOS et Android.



Remarque: L'application Field Service Lightning iOS est mise à niveau vers la version 4.0 le 1er mars 2018. Vous pouvez la télécharger depuis d'App Store.

DANS CETTE SECTION :

[Accélération du service avec les flux optimisés \(iOS et Android\)](#)

Montrez à votre équipe comment accélérer le service avec les flux améliorés de l'application mobile Field Service Lightning. Configurez des flux entièrement localisés et uniques pour l'application mobile Field Service Lightning. Distribuez-les ensuite aux utilisateurs de l'application, y compris les utilisateurs de communauté, à l'aide d'actions de flux et d'images incorporées.

[Personnalisation des paramètres de l'application mobile pour différents utilisateurs \(iOS et Android\)](#)

Attribuez des paramètres mobiles uniques à des profils utilisateur pour une expérience mobile Field Service Lightning personnalisée. Par exemple, configurez des paramètres séparés pour des sous-traitants, des techniciens de différents niveaux et des responsables d'équipe d'assistance.

[Chargement d'images dans des flux \(iOS\)](#)

La capture d'images importantes dans le champ a été considérablement simplifiée. L'application mobile iOS prend désormais en charge des flux qui utilisent des écrans avec les composants Lightning pour permettre aux utilisateurs de charger des images.

Contrôle de vos rapports de service avec des filtres (iOS)

Vous pouvez désormais spécifier les paramètres de n'importe quelle liste associée dans un modèle de rapport de service afin d'utiliser des critères de filtrage. Ces critères de filtrage permettent de contrôler les types d'enregistrement affichés dans une liste associée du rapport de service, et de suivre avec précision les informations que vous souhaitez afficher pour vos clients et dans vos propres enregistrements.

Contrôle des champs de référence avec des présentations de recherche (iOS)

Les enregistrements dans les champs de référence contiennent désormais un aperçu très pratique ! Pour personnaliser l'aperçu, configurez la présentation de recherche de l'objet référencé dans un champ de référence. Les utilisateurs peuvent ainsi prévisualiser des enregistrements dans les champs de référence.

Accélération du service avec les flux optimisés (iOS et Android)

Montrez à votre équipe comment accélérer le service avec les flux améliorés de l'application mobile Field Service Lightning. Configurez des flux entièrement localisés et uniques pour l'application mobile Field Service Lightning. Distribuez-les ensuite aux utilisateurs de l'application, y compris les utilisateurs de communauté, à l'aide d'actions de flux et d'images incorporées.

Les flux de type Field Service Mobile peuvent être entièrement traduits avec le Système de traduction. Si vous découvrez la traduction de flux, reportez-vous à [Composants de flux dans le Système de traduction](#) dans l'aide de Salesforce.

Pour terminer, ajoutez de la valeur à votre flux en autorisant les utilisateurs à incorporer des images ou à joindre des fichiers à un écran. Par exemple, un technicien peut charger une image du widget dans lequel il travaille afin d'afficher la progression directement dans le flux.

Personnalisation des paramètres de l'application mobile pour différents utilisateurs (iOS et Android)

Attribuez des paramètres mobiles uniques à des profils utilisateur pour une expérience mobile Field Service Lightning personnalisée. Par exemple, configurez des paramètres séparés pour des sous-traitants, des techniciens de différents niveaux et des responsables d'équipe d'assistance.

La page Paramètres de Field Service Mobile dans la Configuration affiche désormais la liste des paramètres qui peuvent être attribués à des profils utilisateur. La personnalisation des paramètres de l'application mobile Field Service Lightning comprend les couleurs de marque, la précision de la géolocalisation, les extensions d'application et l'affichage du sélecteur de date.

Par exemple, supposons que vous souhaitez accorder à vos techniciens de haut niveau l'accès à une extension d'application particulière lorsqu'ils sont sur le terrain. Dans la page Configuration, cliquez sur **Nouveau**, puis configurez les paramètres (en vous assurant que l'extension d'application est incluse). Attribuez les paramètres au profil utilisateur approprié en cliquant sur **Attribution de paramètres mobiles** dans la page Paramètres de Field Service Mobile.

Action	Label	Default	Created By	Last Modified By
Edit Del	Level 1 Technician Settings	<input type="checkbox"/>	CRoge	CRoge
Edit Del	Level 2 Technician Settings	<input type="checkbox"/>	CRoge	CRoge
Edit Del	Level 3 Technician Settings	<input checked="" type="checkbox"/>	autoproc	CRoge
Edit Del	Service Crew Leader Settings	<input type="checkbox"/>	CRoge	CRoge

Outre la création et la suppression des paramètres mobiles non définis par défaut, vous pouvez personnaliser l'étiquette principale et le nom du développeur de chaque configuration de paramètre.

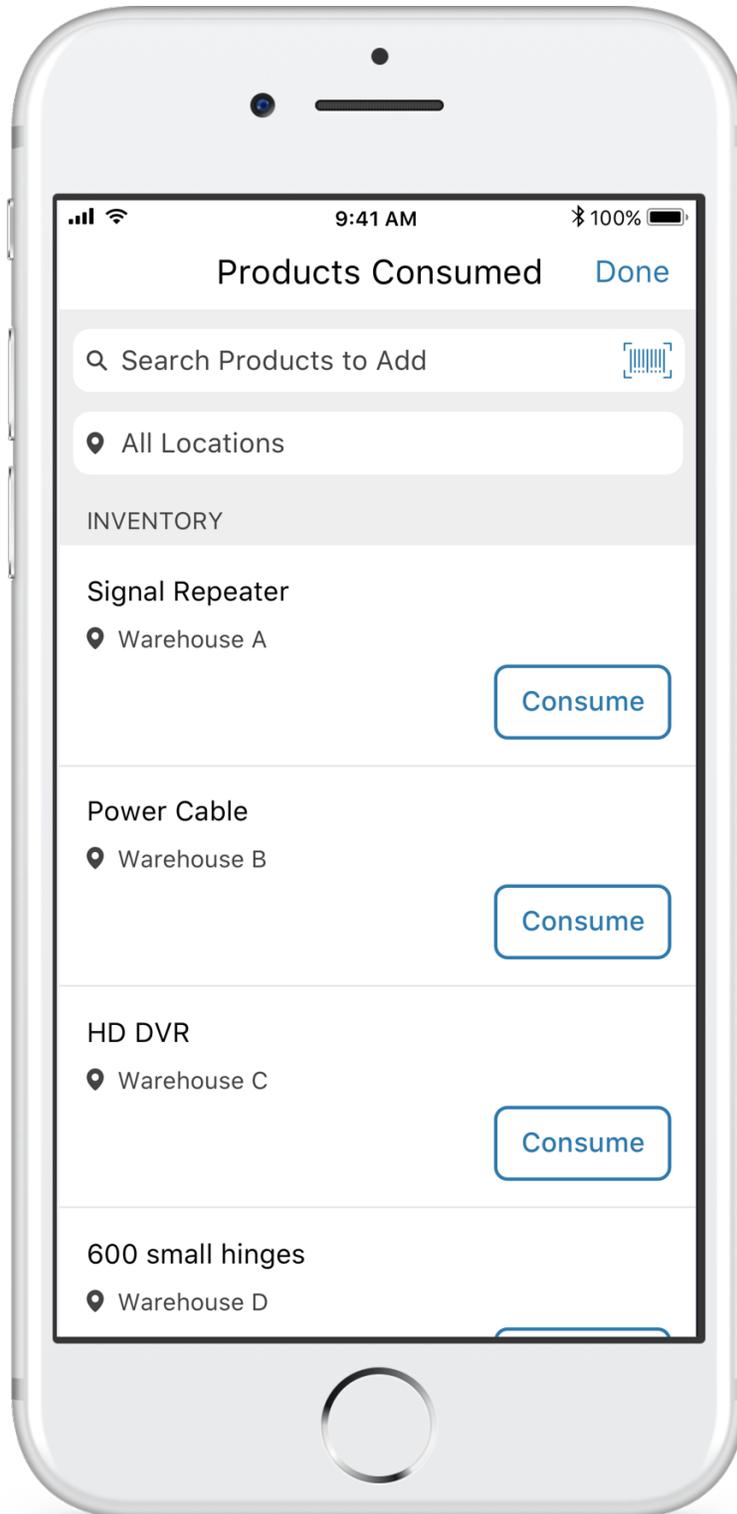
 **Remarque:** Cette expérience vous est familière ? La fonctionnalité était brièvement disponible dans la version Winter '18, mais nous avons dû la retirer suite à un trac excessif. Après quelques ajustements et répétitions, elle est maintenant prête pour passer sous feu des projecteurs !

Consommation de produits à partir d'emplacements multiples (iOS) (bêta)

Le suivi des produits consommés a été simplifié ! En réalisant un travail, votre équipe mobile peut désormais ajouter des produits à la liste associée Produits consommés depuis plusieurs emplacements. De plus, un nouveau filtre d'emplacement dans les produits consommés permet aux utilisateurs de préciser un emplacement de recherche spécifique.

Auparavant, les produits consommés d'un enregistrement de travail pouvaient être associés à un seul emplacement. La fonctionnalité d'emplacements multiples permet également aux utilisateurs de consulter les éléments de produits stockés dans d'autres emplacements d'inventaire. Ils peuvent consulter les informations suivantes dans les résultats de recherche d'éléments de produits :

- Les éléments de produits dans des emplacements appartenant à la même hiérarchie que l'emplacement de l'utilisateur, par exemple un emplacement parent d'un autre (hiérarchique)
- Les éléments de produits dans des emplacements associés à un ordre d'exécution dans la planification de l'utilisateur (expédition)
- Les éléments de produits dans des emplacements associés au territoire de service de l'utilisateur (internationaux)



Pour commencer, activez la fonctionnalité d'emplacements multiples :

1. Dans Configuration, saisissez *Applications connectées* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Applications connectées**.
2. Cliquez sur **Salesforce Field Service pour iOS**.
3. Accédez à la liste d'attributs personnalisés en bas de la page, puis cliquez sur **Nouveau** pour créer un attribut personnalisé.
4. Utilisez la clé d'attribut *ENABLE_MULTIPLE_LOCATIONS*.
5. Utilisez la valeur d'attribut *TRUE* pour activer les emplacements multiples, ou *FALSE* pour les désactiver.
6. Enregistrez votre attribut.

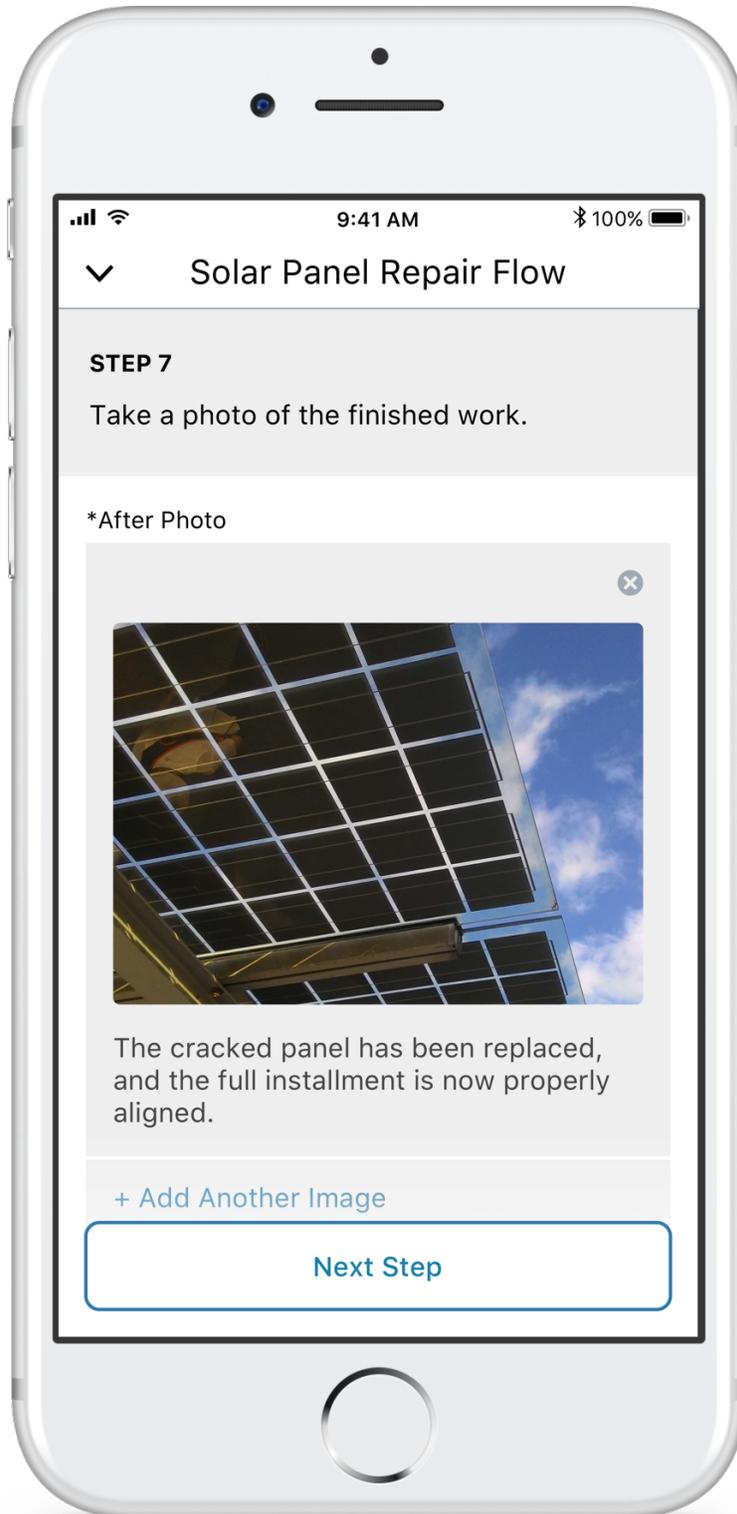
Contrôle des utilisateurs autorisés à modifier leur inventaire (iOS)

L'option **Modifier l'inventaire** est désormais affichée uniquement pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Modifier sur les éléments de produits. Auparavant, l'option Modifier était affichée pour tous les utilisateurs, indépendamment de leur autorisation.

Chargement d'images dans des flux (iOS)

La capture d'images importantes dans le champ a été considérablement simplifiée. L'application mobile iOS prend désormais en charge des flux qui utilisent des écrans avec les composants Lightning pour permettre aux utilisateurs de charger des images.

Vous pouvez personnaliser les *Formats acceptés* dans votre flux afin de spécifier les formats de fichier d'image que les utilisateurs peuvent charger. Tous les fichiers qui ne sont pas des images ou qui ne correspondent pas aux *Formats acceptés* ne peuvent pas être chargés. Les chargements d'images effectués hors ligne dans le cadre d'un flux sont placés dans la file d'attente de chargement.



Limitations

- Les écrans de chargement d'image sont les seuls composants Lightning pris en charge

- L'ID de document de contenu n'est pas pris en charge en tant que paramètre d'entrée et de sortie
- Pour les paramètres de sortie, seuls les noms de champ sont pris en charge

Contrôle de vos rapports de service avec des filtres (iOS)

Vous pouvez désormais spécifier les paramètres de n'importe quelle liste associée dans un modèle de rapport de service afin d'utiliser des critères de filtrage. Ces critères de filtrage permettent de contrôler les types d'enregistrement affichés dans une liste associée du rapport de service, et de suivre avec précision les informations que vous souhaitez afficher pour vos clients et dans vos propres enregistrements.

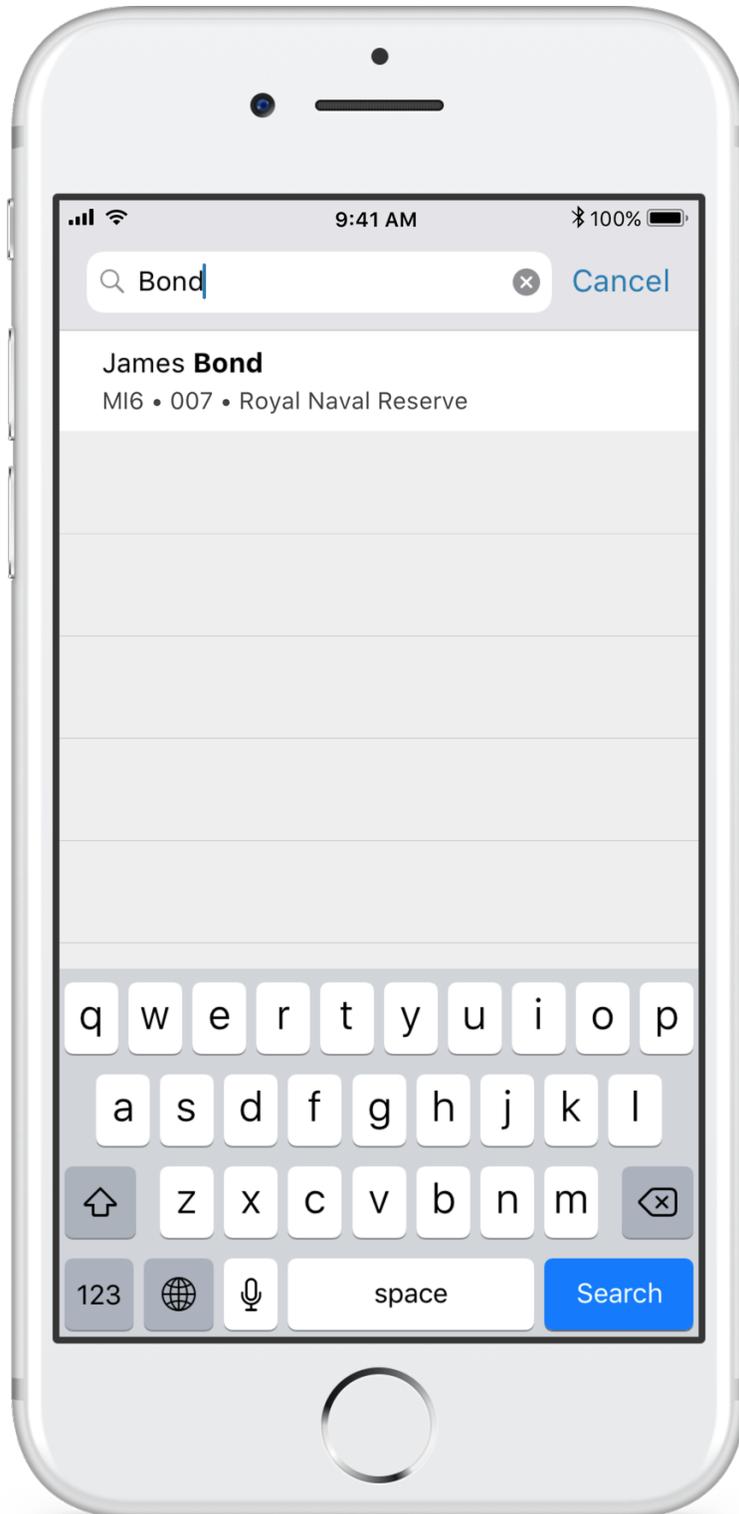
Les critères de filtrage utilisent la logique « OR ». Ainsi, si un seul critère de filtrage est rempli, l'enregistrement est affiché dans la liste filtrée. Si une valeur au moins d'une liste sélection multiple remplit le critère, l'enregistrement est affiché dans la liste filtrée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Filtrage des listes associées dans les rapports de service \(bêta\) \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Contrôle des champs de référence avec des présentations de recherche (iOS)

Les enregistrements dans les champs de référence contiennent désormais un aperçu très pratique ! Pour personnaliser l'aperçu, configurez la présentation de recherche de l'objet référencé dans un champ de référence. Les utilisateurs peuvent ainsi prévisualiser des enregistrements dans les champs de référence.

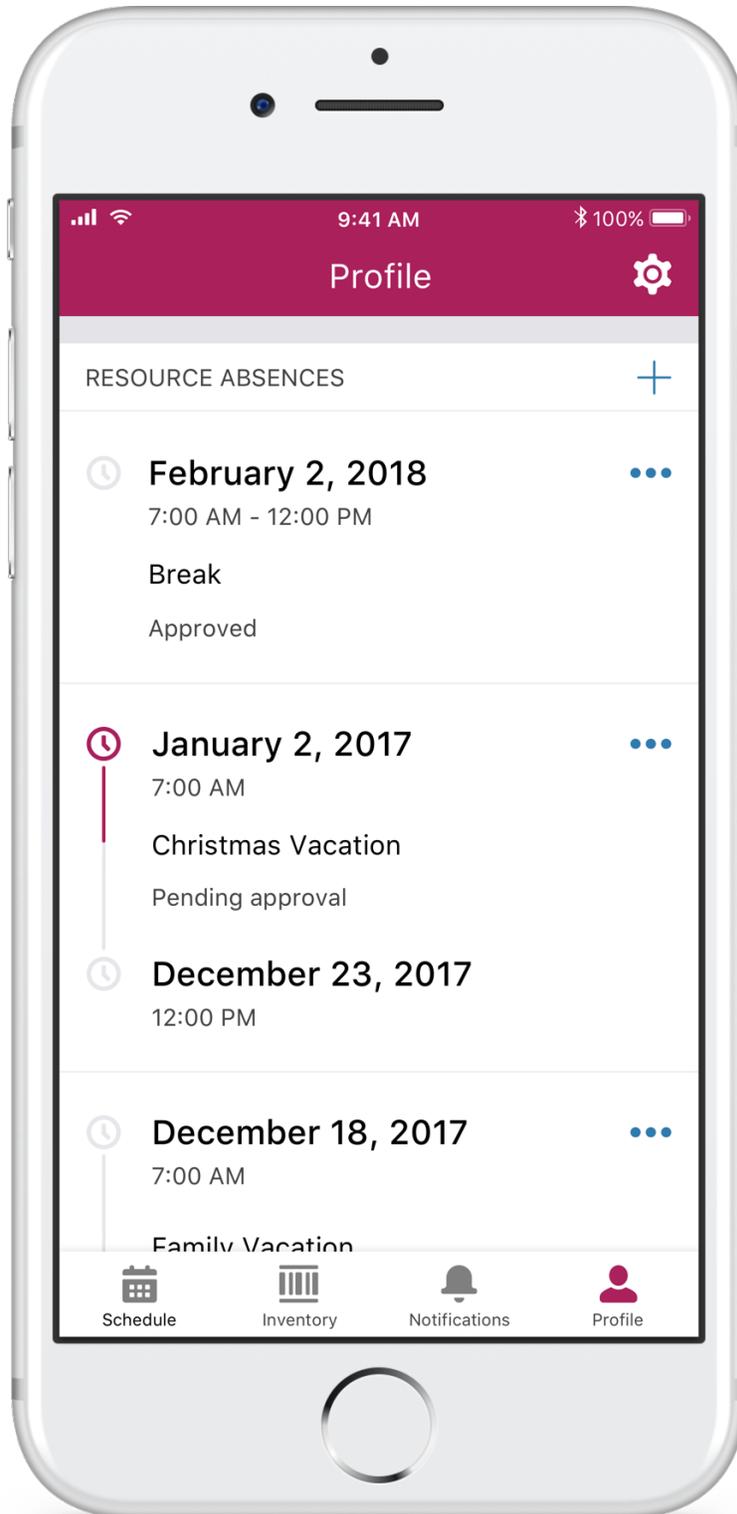


Le premier champ d'un aperçu de champ de référence est généralement un champ d'identification, tel que Nom ou Numéro de requête, et ne peut pas être modifié. Vous pouvez sélectionner jusqu'à cinq autres champs à afficher sous le premier champ dans la présentation de recherche.

 **Remarque:** Si l'enregistrement du champ de référence n'est pas affiché en premier, le champ de référence est affiché en tant que champ standard plutôt qu'en utilisant sa présentation de recherche.

Personnalisation des absences de ressources (iOS)

Les absences de ressource dans la page de profil peuvent être configurées pour afficher différents champs. Pour changer les champs d'absence de ressources que les utilisateurs affichent dans leur profil, utilisez les paramètres de la liste associée des absences de ressource dans la présentation de page de la ressource de service.



Les heures de début et de fin sont mises en évidence dans des en-têtes si elles sont incluses dans le champ sélectionné. Vous pouvez sélectionner jusqu'à trois champs à afficher sous l'en-tête.

Productivité de l'agent : texte rapide et macros pour tous

Les macros et le texte rapide s'associent pour faciliter votre journée. Le texte rapide est disponible dans Lightning Experience, et vous pouvez utiliser des macros dans la plupart des objets standard et personnalisés. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Efficacité accrue avec le texte rapide](#)

Pourquoi saisir 20 fois le même texte alors que vous pouvez insérer des messages prédéfinis tels que des salutations, des notes et des réponses à des questions fréquentes. Vous pouvez utiliser le texte rapide dans tous les objets standard et personnalisés avec les actions rapides prises en charge suivantes : E-mail, Consigner un appel, Social et les chats Live Agent. Auparavant, le texte rapide était disponible uniquement dans Salesforce Classic. Le texte rapide est activé par défaut dans Lightning Experience.

[Des macros partout à votre service](#)

Ne perdez pas votre temps à cliquer pour mettre à jour indéfiniment les enregistrements avec les mêmes informations. Utilisez des macros pour mettre à jour la plupart des enregistrements d'objets standard et personnalisés dans toutes les applications Lightning. Auparavant, les macros fonctionnaient uniquement dans les applications de navigation de la console avec les requêtes, contacts, pistes et les objets personnalisés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Rencontre de l'utilitaire Macros mis à jour](#)

Nous avons amélioré la présentation de l'utilitaire Macros. La liste de vos macros est affichée sur un côté d'un panneau à double volets. L'autre côté affiche les détails de la macro sélectionnée. Les liens d'affichage, de modification et d'exécution de la macro sont aisément accessibles. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Utilisation de modèles d'e-mail et de pièces jointes dans des macros](#)

Les modèles d'e-mail offrent une messagerie cohérente et un gain de productivité. Réunir les macros et les modèles d'e-mail était une évidence. Utilisez les modèles d'e-mail Lightning Experience et Salesforce Classic dans des macros, auxquelles vous pouvez même joindre des fichiers. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Utilisation de Texte rapide dans des macros](#)

Pour doubler votre productivité, utilisez un texte rapide dans les macros. Vous pouvez utiliser un texte rapide pour insérer des messages prédéfinis dans les instructions des macros. Pour gagner encore en productivité, utilisez des champs de fusion dans le texte rapide. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Ouverture de l'utilitaire Macros avec un raccourci clavier](#)

Appuyez sur m pour accéder rapidement à l'utilitaire Macros. Le nouveau raccourci clavier fonctionne uniquement si l'utilitaire Macros a été ajouté à votre application. Pour ajouter l'utilitaire Macros à votre application, accédez au Gestionnaire d'application dans la Configuration. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Accélération de la création de macros avec le Générateur de macro et actions supplémentaires](#)

Nous avons ajouté des raccourcis clavier afin d'accélérer la navigation. L'identification des actions que vous pouvez exécuter avec votre macro a été simplifiée. Vous pouvez également exécuter des actions supplémentaires avec des champs de texte. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Le texte rapide est disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Les macros sont disponibles avec : **Essentials** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Efficacité accrue avec le texte rapide

Pourquoi saisir 20 fois le même texte alors que vous pouvez insérer des messages prédéfinis tels que des salutations, des notes et des réponses à des questions fréquentes. Vous pouvez utiliser le texte rapide dans tous les objets standard et personnalisés avec les actions rapides prises en charge suivantes : E-mail, Consigner un appel, Social et les chats Live Agent. Auparavant, le texte rapide était disponible uniquement dans Salesforce Classic. Le texte rapide est activé par défaut dans Lightning Experience.

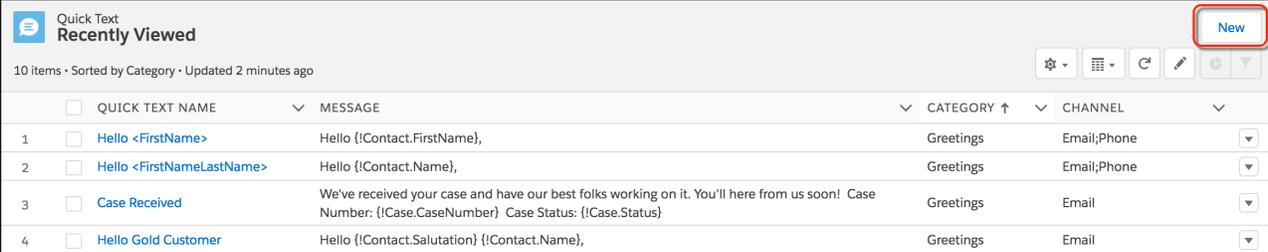
Dans Lightning Experience, le raccourci vers le texte rapide est identique à celui de Salesforce Classic.

- Dans Lightning Experience, appuyez sur Ctrl + . sous Windows ou Cmd + . sous macOS.
- Dans Salesforce Classic, utilisez ;; sous Windows et macOS.

Si vous avez utilisé le texte rapide dans Salesforce Classic, vos messages fonctionnent dans Lightning Experience. Pour faciliter votre utilisation, Lightning Experience hérite des autorisations de création, de lecture, de mise à jour et de suppression de textes rapides que vous avez accordées aux utilisateurs dans Salesforce Classic. Si vous n'avez jamais utilisé le texte rapide, accordé à vos utilisateurs des autorisations de création, de mise à jour et de suppression de textes rapides.

Nous recommandons d'ajouter l'élément Texte rapide à votre application afin de permettre à vos utilisateurs de suivre et de gérer tous leurs textes rapides à un emplacement unique. Pour l'ajouter à votre application, utilisez le Gestionnaire d'applications de la Configuration.

Pour créer un texte rapide, cliquez sur **Nouveau** dans la vue de liste de texte rapide.



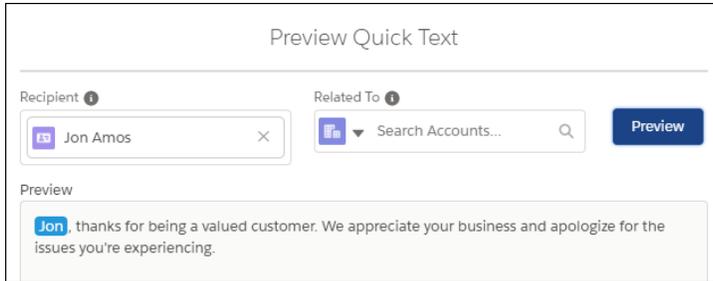
<input type="checkbox"/>	QUICK TEXT NAME	MESSAGE	CATEGORY ↑	CHANNEL
1	Hello <FirstName>	Hello {!Contact.FirstName},	Greetings	Email;Phone
2	Hello <FirstNameLastName>	Hello {!Contact.Name},	Greetings	Email;Phone
3	Case Received	We've received your case and have our best folks working on it. You'll here from us soon! Case Number: {!Case.CaseNumber} Case Status: {!Case.Status}	Greetings	Email
4	Hello Gold Customer	Hello {!Contact.Salutation} {!Contact.Name},	Greetings	Email

Lors de la création d'un texte rapide, vous saisissez un nom, spécifiez le texte que vous souhaitez réutiliser, et choisissez une catégorie et un canal. La catégorie regroupe les textes rapides courants et le canal détermine l'emplacement d'utilisation. Un exemple, si vous créez une salutation pour des e-mails, sélectionnez la catégorie Salutations et le canal E-mail.

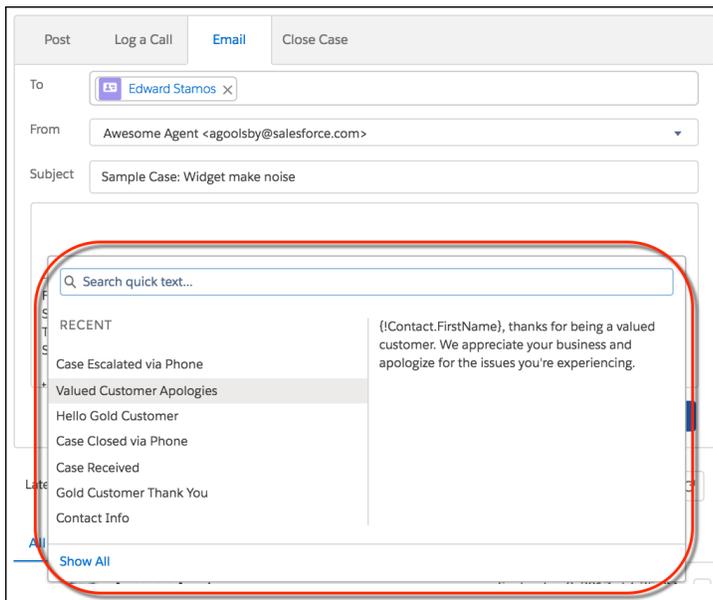
Pour personnaliser un texte rapide, vous pouvez ajouter des champs de fusion au message. Par exemple, créez une salutation avec le champ de fusion `Contact.FirstName` pour utiliser le nom du contact. Vous pouvez insérer des champs de fusion pour les objets suivants : comptes, requêtes, contacts, objets personnalisés, pistes, opportunités, organisation, utilisateurs et ordres d'exécution. Notez les points ci-dessous lors de l'ajout de champs de fusion à un texte rapide.

- Lorsqu'un champ de fusion ne s'applique pas à l'enregistrement que vous utilisez, il génère un vide. Par exemple, le texte rapide avec le champ de fusion `Case.CaseNumber` est correctement résolu avec l'action Consigner en appel d'une requête. Cependant, le même champ de fusion génère un vide lorsque le texte rapide est inséré dans l'action Consigner en appel d'un ordre d'exécution.
- Dans les chats Live Agent, vous pouvez utiliser des champs de fusion uniquement dans les objets suivants : compte, requête, contact et piste.

Pour prévisualiser le message généré avec les champs de fusion, cliquez sur **Aperçu** dans la page Nouveau texte rapide ou dans la page d'enregistrement des messages existants. Sélectionnez ensuite vos enregistrements spécifiques.



Vous êtes prêt(e) à utiliser le texte rapide ? Appuyez sur Ctrl + . sous Windows ou Cmd + . sous macOS. Sélectionnez ensuite le texte rapide que vous souhaitez insérer.



Vous pouvez rechercher votre texte rapide pour accéder aux informations voulues. Si vos résultats de recherche renvoient un seul élément, appuyez simplement sur Entrée pour insérer le message.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Utilisation de Texte rapide dans des macros](#)

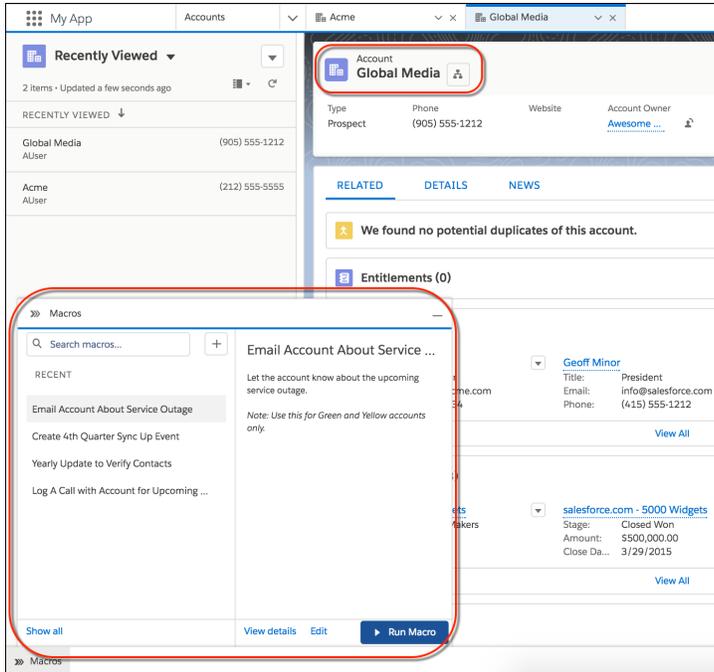
[Aide de Salesforce : Considérations relatives au texte rapide \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Aide de Salesforce : Accès des utilisateurs au texte rapide \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Des macros partout à votre service

Ne perdez pas votre temps à cliquer pour mettre à jour indéfiniment les enregistrements avec les mêmes informations. Utilisez des macros pour mettre à jour la plupart des enregistrements d'objets standard et personnalisés dans toutes les applications Lightning. Auparavant, les macros fonctionnaient uniquement dans les applications de navigation de la console avec les requêtes, contacts, pistes et les objets personnalisés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Voici une macro configurée pour les comptes.



Pour permettre à vos utilisateurs de créer et d'utiliser des macros, assurez-vous qu'ils disposent des autorisations appropriées. Reportez-vous à [Création de macros dans Lightning Experience](#) dans votre aide en ligne.

Les macros fonctionnent dans tous les objets qui autorisent les actions rapides et qui comprennent une présentation de page personnalisable. Nous recommandons toutefois de ne pas utiliser de macros avec les éléments suivants :

- Produits d'opportunité
- Champ Taille de l'équipe dans l'objet Équipe d'assistance
- Articles Knowledge
- Objet E-mail (à ne pas confondre avec l'action E-mail, qui fonctionne correctement avec les macros)
- Action rapide Social dans l'éditeur de fil de requête, fournie avec le Service client social

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Rencontre de l'utilitaire Macros mis à jour](#)

[Utilisation de modèles d'e-mail et de pièces jointes dans des macros](#)

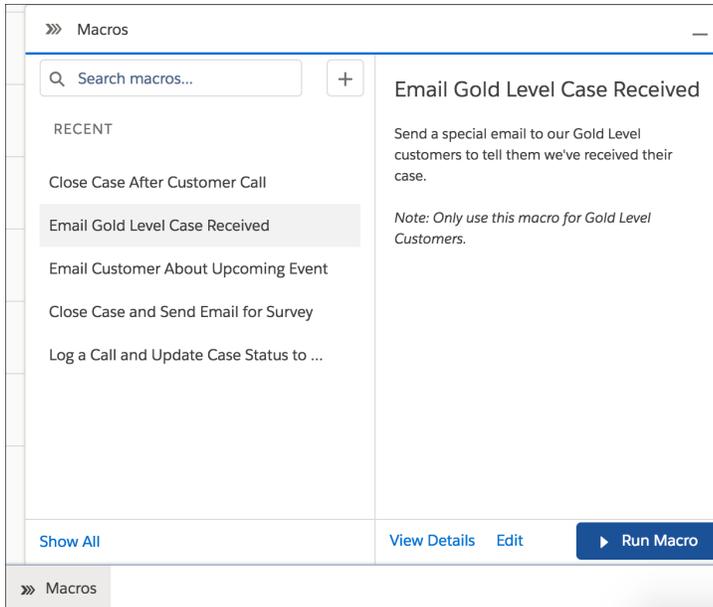
[Utilisation de Texte rapide dans des macros](#)

[Ouverture de l'utilitaire Macros avec un raccourci clavier](#)

[Accélération de la création de macros avec le Générateur de macro et actions supplémentaires](#)

Rencontre de l'utilitaire Macros mis à jour

Nous avons amélioré la présentation de l'utilitaire Macros. La liste de vos macros est affichée sur un côté d'un panneau à double volets. L'autre côté affiche les détails de la macro sélectionnée. Les liens d'affichage, de modification et d'exécution de la macro sont aisément accessibles. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



 **Conseil:** Pour vous faire gagner du temps, nous avons également apporté des mises à jour mineures aux actions que vous pouvez exécuter avec votre clavier.

- Si vos résultats de recherche ne renvoient qu'un seul élément, appuyez simplement sur Entrée pour exécuter la macro
- Si la barre de recherche est sélectionnée, appuyez sur la flèche vers le bas pour accéder à la liste des macros. Appuyez ensuite sur Entrée pour exécuter une macro.

Utilisation de modèles d'e-mail et de pièces jointes dans des macros

Les modèles d'e-mail offrent une messagerie cohérente et un gain de productivité. Réunir les macros et les modèles d'e-mail était une évidence. Utilisez les modèles d'e-mail Lightning Experience et Salesforce Classic dans des macros, auxquelles vous pouvez même joindre des fichiers. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Pour ajouter un modèle d'e-mail à une macro, cliquez sur l'action **E-mail** dans le Générateur de macro. Cliquez ensuite sur **Insérer un modèle d'e-mail**. Vous pouvez également appliquer plusieurs modèles. Vous pouvez par exemple utiliser l'objet d'un modèle d'e-mail et le corps d'un autre.

Pour joindre un fichier, cliquez sur **Insérer une pièce jointe**.

 **Conseil:** Si un modèle d'e-mail comprend une pièce jointe, elle est automatiquement incluse dans la macro. Cliquez sur **X** pour la retirer.

INSTRUCTIONS DETAILS

1. Select Active Case Tab

2. Select Email Action

[Insert Email Template](#) [Insert Attachment](#)

Templates applied: Case Received X
Case Received Gold Customer X

Subject

a. We're working on your case X

Action
Replace Existing Text

Text Body

b. Hello there, X
We always love hearing from our Gold Customers, no matter what the issue is. We just wanted you to know that we

Action
Replace Existing Text

Attachments

c. gold-level-300x300 X

d. Submit Action X

To add more instructions, select a field or button inside the highlighted region. Don't forget to click Save or Submit.

Pour consulter le contenu du modèle, utilisez les icônes Aperçu dans la page d'enregistrement de la macro dans l'application.

» Email Gold Level C... X

Macro
Email Gold Level Case Received

Information

Macro Name
 Email Gold Level Case Received

Owner
[Awesome Agent](#)

Description
 Send a special email to our Gold Level customers to tell them we've received their case.

Note: Only use this macro for Gold Level Customers.

Apply To
 Case

Instructions

This macro executes the following tasks in order.

1. Select Active Case Tab

2. Select Email Action

Subject	Case Received	Action Replace Subject
Text Body	Case Received Gold Customer	Action Replace Text Body
Attachments	Case Received Gold Customer	Action Set Attachments

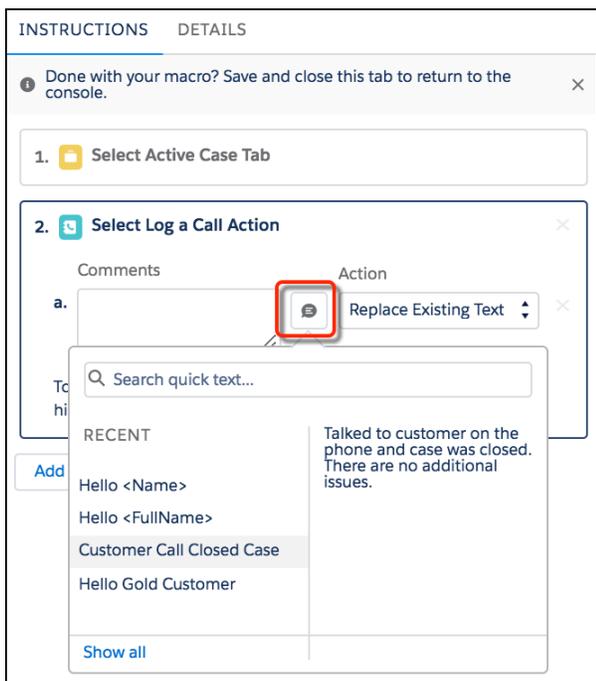
Si un modèle d'e-mail est mis à jour, la macro utilise automatiquement le modèle mis à jour.

 **Remarque:** Salesforce a deux types de pièce jointe : celles chargées dans Salesforce Classic et celles chargées dans Lightning Experience. Si la pièce jointe a été chargée dans Salesforce Classic, ajoutez-la à un modèle Salesforce Classic, puis appliquez ce modèle à la macro. La même condition s'applique à Lightning Experience. Ajoutez la pièce jointe à un modèle d'e-mail Lightning ou cliquez simplement sur **Insérer une pièce jointe**.

Utilisation de Texte rapide dans des macros

Pour doubler votre productivité, utilisez un texte rapide dans les macros. Vous pouvez utiliser un texte rapide pour insérer des messages prédéfinis dans les instructions des macros. Pour gagner encore en productivité, utilisez des champs de fusion dans le texte rapide. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Dans Lightning Experience, le texte rapide est activé par défaut. Recherchez l'icône texte rapide dans le Générateur de macro.



Dans la page d'enregistrement de la macro, cliquez sur l'icône Aperçu pour consulter le contenu du modèle.

The screenshot displays the configuration for a macro named "Close Case After Customer Call".

- Information Panel (Left):**
 - Macro Name: Close Case After Customer Call
 - Owner: Awesome Agent
 - Description: Closes the case and logs a call with the customer.
 - Apply To: Case
- Instructions Panel (Right):**
 - 1. Select Active Case Tab
 - 2. Select Log a Call Action
 - a. Customer Call Closed Case (highlighted with a red box)
 - 3. Select Close Case Action
 - a. Closed (Status) / Set Status (Action)

A "Quick Text" popup is overlaid on step 2a, containing the text: "Customer Call Closed Case" and "Talked to customer on the phone and the case was closed. There are no additional issues."

Remarque: Les macros n'observent pas les canaux de textes rapides. Supposons que vous configurez un texte rapide pour l'utiliser dans un seul canal, par exemple E-mail. Lorsque le texte rapide est inclus dans une macro, il peut également être utilisé dans des actions telles que Consigner un appel.

Ouverture de l'utilitaire Macros avec un raccourci clavier

Appuyez sur **m** pour accéder rapidement à l'utilitaire Macros. Le nouveau raccourci clavier fonctionne uniquement si l'utilitaire Macros a été ajouté à votre application. Pour ajouter l'utilitaire Macros à votre application, accédez au Gestionnaire d'application dans la Configuration. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Voici le nouveau raccourci Macros dans le panneau Raccourcis clavier. Pour afficher ce panneau, appuyez sur **Ctrl + /** sous Windows ou **Cmd + /** sous macOS.

Keyboard Shortcuts		
Global	Navigation	Tabs
Close or deselect	Esc	Close workspace tab
Copy URL for active tab	⌘+c, then s	Refresh tab
Copy URL for active workspace tab and subtabs	⌘+c, then w	
Edit	e	
Insert quick text	⌘+.	
Open or close History	h	
Open or close Macros	m	
Open or close Notes	n	
Open or close Omni-Channel	o	
Post to feed	⌘+Enter	
Save	⌘+s	
Search	/	
Show this menu	⌘+ /	
	Focus notifications	c
	Focus notifications (reverse order)	⇧+c
	Go to docked composer	g, then d
	Go to item menu	g, then i
	Go to list view	g, then l
	Go to publisher	g, then p
	Go to subtab	g, then s
	Go to utility bar	g, then u
	Go to workspace tab	g, then w
	Switch tabs	← or →
	Switch walkthrough focus	F6

⇧ Shift | ⌘ Command

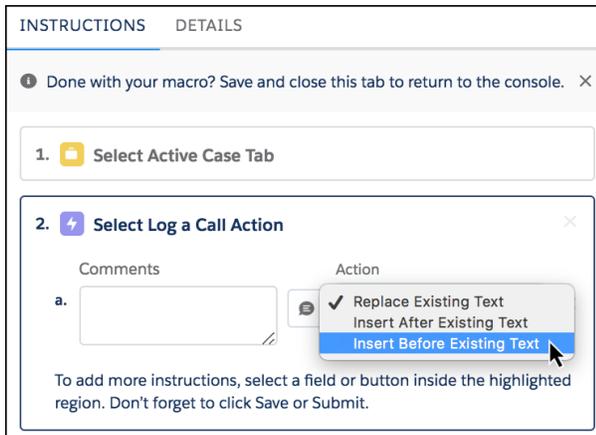
Accélération de la création de macros avec le Générateur de macro et actions supplémentaires

Nous avons ajouté des raccourcis clavier afin d'accélérer la navigation. L'identification des actions que vous pouvez exécuter avec votre macro a été simplifiée. Vous pouvez également exécuter des actions supplémentaires avec des champs de texte. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Les actions et les champs que vous pouvez sélectionner sont soulignés par une bordure en pointillés.

The screenshot shows the Salesforce macro generator interface. At the top, there are four tabs: "Post", "Log a Call", "Email", and "Close Case". Below the tabs, there are three input fields: "Subject" (containing "Call"), "Comments", and "Name" (containing "Edward Stamos"). A "Save" button is located at the bottom right. A dashed border highlights the "Subject", "Comments", and "Name" fields, indicating they are selectable actions or fields.

Vous pouvez insérer jusqu'à 4000 caractères dans la plupart des champs de texte. Auparavant, vous étiez limité(e) à 1000 caractères. Vous pouvez également insérer un texte avant le texte existant. Auparavant, vous pouviez uniquement remplacer le texte ou insérer après le texte existant.



Pour afficher les raccourcis clavier disponible pour le Générateur de macro, appuyez sur Ctrl + / sous Windows ou sur Cmd + / sous macOS. Vous pouvez également utiliser le menu d'aide.



Keyboard Shortcuts	
Global	
Save	⌘ + s
Show this menu	⌘ + /
Switch panel focus	F6
Canvas	
Select focused element	Spacebar
Switch focus to next element	Tab
Switch focus to previous element	⇧ + Tab
⇧ shift ⌘ command	

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Création de macros dans Lightning Experience \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Requêtes : actions rapides en masse, requêtes des parcours et améliorations de la messagerie

Nous ouvrons véritablement les capacités des actions rapides avec lesquelles vous pouvez exécuter des actions sur plusieurs enregistrements de requête, de piste ou d'objet personnalisé. Les actions rapides en masse de création et de mise à jour d'enregistrements permettent aux agents de travailler plus efficacement. Utilisez Parcours pour Requêtes afin de déterminer et de personnaliser les étapes des requêtes qui sont importantes pour votre organisation et de suggérer des conseils aux agents pour favoriser leur réussite. Les améliorations apportées à la messagerie favorisent la productivité des agents.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

[Actions rapides en masse dans Lightning Experience](#)

Les agents peuvent désormais exécuter des actions rapides en masse sur 200 éléments dans une vue de liste, pour des requêtes, des pistes et des objets personnalisés. Non seulement cette fonctionnalité offre un gain de temps important aux agents, mais elle simplifie considérablement la mise à jour des données pour les responsables.

[Disponibilité de la recherche dans les e-mails](#)

Vous pouvez désormais effectuer une recherche dans les e-mails Salesforce.

[Réponse et transfert d'e-mails](#)

Vous pouvez désormais transférer des e-mails dans le fil de requête ! De plus, les boutons Répondre, Répondre à tous et Transférer sont disponibles dans Fil de requête, dans l'accueil de l'enregistrement E-mail et dans la liste associée E-mail de requête.

[Insertion du format HTML dans l'éditeur d'e-mail par défaut](#)

L'éditeur d'e-mail inclut désormais le format HTML par défaut, ce qui facilite l'utilisation de contenus HTML dans Lightning Experience pour vos utilisateurs.

[Parcours des requêtes pour Lightning Experience](#)

Utilisez Parcours afin de configurer un flux pour les enregistrements de requêtes et permettre à vos agents de mettre en évidence les informations les plus importantes.

[Création d'actions Envoyer pour des processus d'approbation d'e-mails dans Lightning Experience](#)

Si votre organisation a activé les e-mails brouillons, vous pouvez définir des processus d'approbation afin de permettre aux personnes responsables de valider les e-mails avant qu'ils soient envoyés à leurs destinataires. Pour envoyer automatiquement les e-mails brouillons, configurez des actions d'envoi dans Lightning Experience. Auparavant, vous deviez basculer vers Salesforce Classic pour configurer des actions d'envoi.

Actions rapides en masse dans Lightning Experience

Les agents peuvent désormais exécuter des actions rapides en masse sur 200 éléments dans une vue de liste, pour des requêtes, des pistes et des objets personnalisés. Non seulement cette fonctionnalité offre un gain de temps important aux agents, mais elle simplifie considérablement la mise à jour des données pour les responsables.

- À partir d'une vue de liste, les agents peuvent créer ou mettre à jour plusieurs enregistrements pour exécuter des fonctions quotidiennes, par exemple mettre à jour des commentaires ou des statuts de requêtes.
- Les actions rapides en masse sont disponibles uniquement dans Lightning Experience pour les applications de navigation standard et de console.

Éditions

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

- Pour permettre aux agents d'utiliser les actions rapides en masse, accédez à Présentation de recherche de l'objet approprié, puis modifiez la vue de liste Présentation de recherche.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Considérations relatives aux actions rapides en masse \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Aide de Salesforce : Configuration d'actions rapides en masse \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Disponibilité de la recherche dans les e-mails

Vous pouvez désormais effectuer une recherche dans les e-mails Salesforce.

Dans Lightning Experience, la recherche globale est disponible dans :

- Les champs Adresse Cci, Adresse Cc, Adresse De, Objet, Corps de texte, Adresse À
- Tous les champs de type texte, zone de texte, zone de texte longue, zone de texte enrichi, e-mail et téléphone.

Réponse et transfert d'e-mails

Vous pouvez désormais transférer des e-mails dans le fil de requête ! De plus, les boutons Répondre, Répondre à tous et Transférer sont disponibles dans Fil de requête, dans l'accueil de l'enregistrement E-mail et dans la liste associée E-mail de requête.

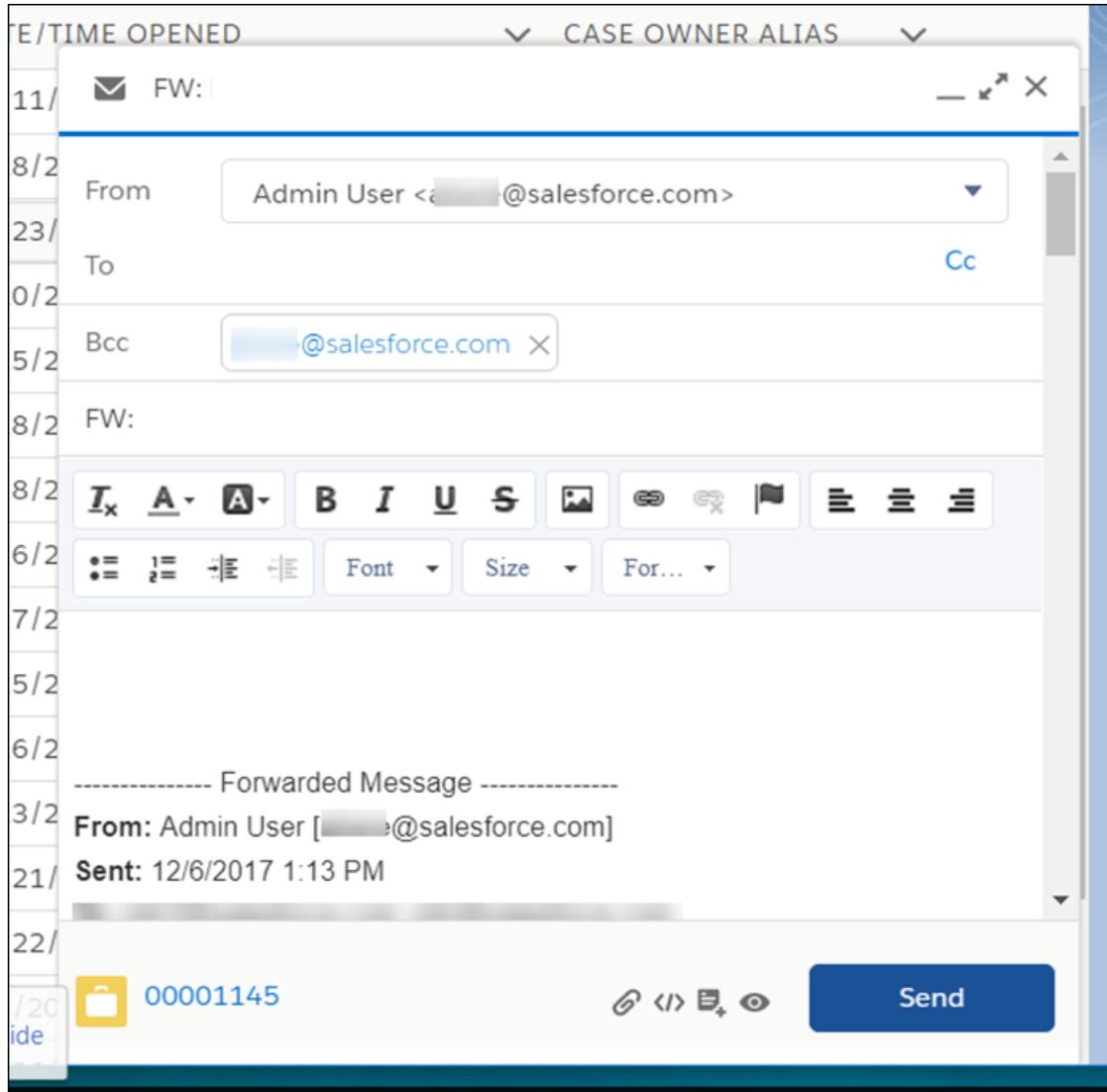
Les boutons Répondre, Répondre à tous ou Transférer, dans l'accueil de l'enregistrement ou les listes associées, affichent désormais un éditeur d'e-mail ancré hors de Fil de requête.

Éditions

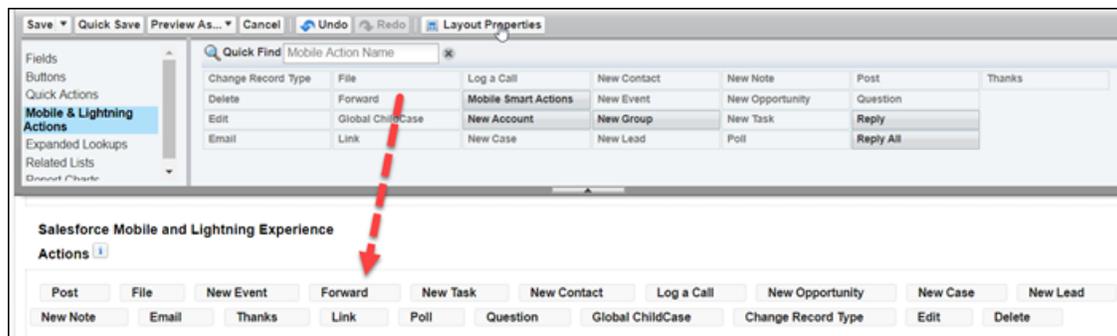
Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Éditions

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



- Vous activez cette option dans l'éditeur de présentation de page, en sélectionnant Modifier la présentation des e-mails et en organisant les éléments dans la sélection Actions Lightning et mobiles.



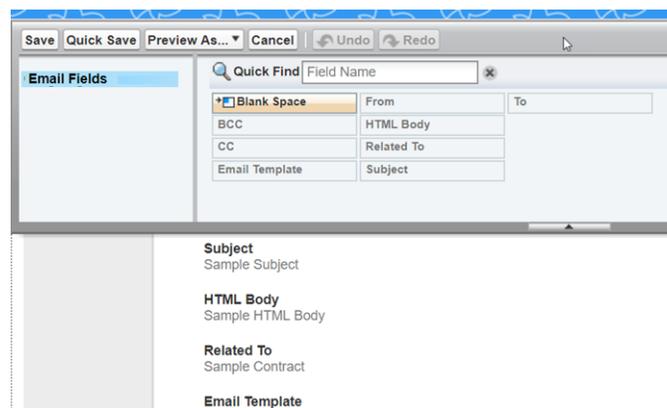
- **Remarque:** Ces actions sont spécifiques à E-mail de requête.

Insertion du format HTML dans l'éditeur d'e-mail par défaut

L'éditeur d'e-mail inclut désormais le format HTML par défaut, ce qui facilite l'utilisation de contenus HTML dans Lightning Experience pour vos utilisateurs.

Le format HTML est disponible dans l'éditeur d'e-mail en tant que corps par défaut. La fonctionnalité Email vers requête doit être activée pour pouvoir utiliser l'action rapide Envoyer un e-mail dans l'objet Requêtes. L'action rapide Envoyer un e-mail est créée par défaut lorsque vous activez E-mail vers requête dans de nouvelles organisations. Si votre organisation a été créée avant Spring '17, ou si vous avez activé E-mail vers requête avant Spring '17, créez une action rapide Envoyer un e-mail.

1. Vous devez créer l'action rapide Envoyer un e-mail.
2. Organisez les champs de l'e-mail dans l'ordre de votre choix. Lorsque les agents sélectionnent l'action rapide, les champs de l'e-mail sont affichés dans cet ordre.
3. Dans le menu Champs d'e-mail, faites glisser les champs vers la présentation de l'e-mail. Pour retirer des champs, faites-les glisser depuis la présentation de l'e-mail vers la section Champs d'e-mail. La nouvelle liste est la suivante : Adresse De, Adresse Cc, Adresse Cci, Objet et Corps HTML



Éditions

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

Parcours des requêtes pour Lightning Experience

Utilisez Parcours afin de configurer un flux pour les enregistrements de requêtes et permettre à vos agents de mettre en évidence les informations les plus importantes.

Avec Parcours pour Requêtes, vous pouvez déterminer et de personnaliser les étapes qui sont importantes pour votre organisation et suggérer des conseils aux agents pour favoriser leur réussite. Insérez des détails relatifs aux informations critiques à chaque étape de la requête, ainsi que des conseils pour établir et maintenir des relations de confiance avec les clients, et même des liens vers les fils correspondants.

Les étapes d'un parcours, qui contiennent des valeurs de champ de liste de sélection, peuvent être :

- Filtrées en fonction du type d'enregistrement
- Réorganisées en changeant l'ordre des valeurs dans la définition du champ de liste de sélection.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Chemin \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Éditions

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

Création d'actions Envoyer pour des processus d'approbation d'e-mails dans Lightning Experience

Si votre organisation a activé les e-mails brouillons, vous pouvez définir des processus d'approbation afin de permettre aux personnes responsables de valider les e-mails avant qu'ils soient envoyés à leurs destinataires. Pour envoyer automatiquement les e-mails brouillons, configurez des actions d'envoi dans Lightning Experience. Auparavant, vous deviez basculer vers Salesforce Classic pour configurer des actions d'envoi.

 **Remarque:** Cette modification correspond à la page Actions d'envoi dans Configuration, qui est désormais disponible dans Lightning Experience.

Service Console : pages de zone épinglées, texte rapide et actions rapides en masse

Ajoutez les zones épinglées afin de permettre à vos agents de garder les informations sur les enregistrements de requête affichées tout en visualisant les sous-onglets. Les agents peuvent désormais utiliser le texte rapide, exécuter des actions en masse sur d'autres requêtes, et plus encore. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

 **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.](#)

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
 Service Cloud

DANS CETTE SECTION :

[Accélération des tâches et des réponses dans Service Console](#)

Les agents de service peuvent utiliser le texte rapide pour insérer des messages prédéfinis, par exemple des salutations et des notes dans des publications sociales, des chats Live Agent, et plus encore. Éliminez les tâches répétitives en créant des macros sur des objets supplémentaires. Les agents peuvent mettre à jour plusieurs requêtes à la fois depuis la vue de liste. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

[Premiers pas avec Omni-Channel dans Lightning Experience à l'aide d'un nouveau flux de configuration](#)

Que vous utilisiez Omni-Channel pour la première fois ou que vous souhaitiez l'essayer dans Lightning Experience, vous allez apprécier le nouveau flux Omni-Channel dans la configuration du service. Le flux vous guide à travers la configuration et la définition des priorités de vos files d'attente, et ajoute l'utilitaire Omni-Channel à votre application Service Console par défaut pour vous permettre de le tester. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Ajout de Knowledge à votre application avec le flux de configuration de Knowledge](#)

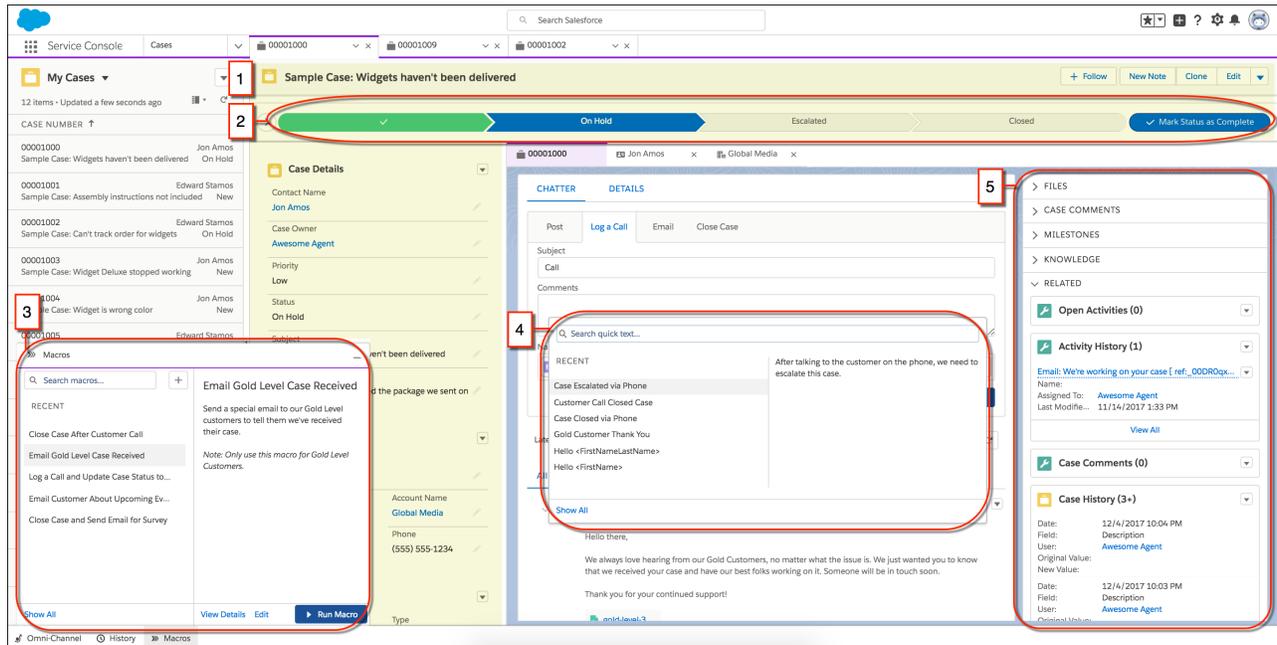
Le flux de configuration du service Lightning Knowledge ajoute désormais Knowledge au menu des éléments de l'application Service Console. Si vous avez déjà activé Lightning Knowledge, vous pouvez ajouter Knowledge au menu des éléments en utilisant le Gestionnaire d'applications dans la Configuration. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Accélération des tâches et des réponses dans Service Console

Les agents de service peuvent utiliser le texte rapide pour insérer des messages prédéfinis, par exemple des salutations et des notes dans des publications sociales, des chats Live Agent, et plus encore. Éliminez les tâches répétitives en créant des macros sur des objets supplémentaires. Les agents peuvent mettre à jour plusieurs requêtes à la fois depuis la vue de liste. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.



Ajout de zones épinglées à vos pages de console pour ne plus jamais changer d'onglet (1)

Personnalisez l'application Service Console avec des pages de zone épinglée afin de permettre aux agents d'afficher et de travailler avec les informations des enregistrements dans différents sous-onglets. Dans la capture d'écran, la région épinglée est soulignée en jaune.

Guide pour vos agents avec le chemin de requête (2)

Le chemin guide vos agents à travers les étapes d'un processus de requête, depuis la réponse initiale à la requête jusqu'à son escalade et sa fermeture.

Des macros partout à votre service (3)

Les agents peuvent désormais utiliser des macros pour mettre à jour la plupart des enregistrements d'objets standard et personnalisés dans l'application Service Console.

Efficacité accrue avec le texte rapide (4)

Gagnez du temps et insérez des messages prédéfinis. Les agents peuvent utiliser le texte rapide dans tous les objets standard et personnalisés avec les actions rapides prises en charge suivantes : E-mail, Consigner un appel, Social et les chats Live Agent.

Diminution de l'encombrement dans vos pages de console avec les sections réductibles (5)

Organisez et présenter les informations dans des sections que vous pouvez réduire et agrandir en personnalisant et les pages de l'application Service Console avec le composant Accordéon.

Exécution d'actions rapides en masse dans les requêtes

Les agents peuvent désormais exécuter des actions rapides sur plusieurs enregistrements, jusqu'à 200 éléments, dans une vue de liste de requêtes, de pistes et d'objets personnalisés.

Utilisation d'onglets Web pour afficher des contenus tiers dans la console Lightning

Utilisez des onglets Web avec des domaines tiers afin de permettre aux agents d'accéder à des applications Web ou à d'autres sites Web depuis l'application Service Console.

Utilisation des méthodes la boîte à outils d'intégration de console Classic dans Lightning Experience

À compter de l'API version 42.0 de la boîte à outils d'intégration Salesforce Console, de nombreuses méthodes Salesforce Classic utilisées dans les pages Visualforce et des onglets Web tiers fonctionnent dans Lightning Experience.

Remplacement des actions de composant Lightning dans les applications de console Lightning

Préparez-vous à mieux contrôler les données que les agents visualisent en consultant un enregistrement, en modifiant un enregistrement ou en ouvrant une liste. Les remplacements qui utilisent des composants Lightning pour les actions Afficher, Nouveau, Modifier et Onglet sont désormais pris en charge dans l'application Service Console.

Copie et partage d'URL de sous-onglet et d'espace de travail à l'aide de raccourcis clavier

Nous vous avons considérablement facilité pour les agents le partage de liens vers les sous-onglets actifs ou vers l'espace de travail complet avec tous ses sous-onglets.

Utilisation des URL Visualforce dans les méthodes Lightning openTab et openSubtab

Vous souhaitez ouvrir une page Visualforce dans un espace de travail ou un sous-onglet dans l'application Service Console ? Avec les méthodes d'API JavaScript de console Lightning `openTab` et `openSubtab`, spécifiez simplement l'URL `/apex/myVFPage`.

Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce

Désormais, vos pages Visualforce peuvent détecter si elles sont chargées dans le thème de l'interface utilisateur des applications Lightning avec la navigation dans la console ou avec la navigation standard.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Premiers pas avec Omni-Channel dans Lightning Experience à l'aide d'un nouveau flux de configuration

Que vous utilisiez Omni-Channel pour la première fois ou que vous souhaitiez l'essayer dans Lightning Experience, vous allez apprécier le nouveau flux Omni-Channel dans la configuration du service. Le flux vous guide à travers la configuration et la définition des priorités de vos files d'attente, et ajoute l'utilitaire Omni-Channel à votre application Service Console par défaut pour vous permettre de le tester. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Le flux de configuration d'Omni-Channel vous aide à créer les objets Omni-Channel requis, notamment une configuration et une file d'attente d'acheminement, et accompagne vos premiers pas avec un canal de service Requête. Vous ajoutez également les utilisateurs qui reçoivent les requêtes de travail dans la console et déterminez leur capacité de travail. Pour créer des files d'attente avec des éléments de travail de différentes tailles et priorités, réexécutez le flux.

Pour lancer le flux, ouvrez la page d'accueil Configuration du service et accédez à la vignette Configuration d'Omni-Channel en haut de la page.

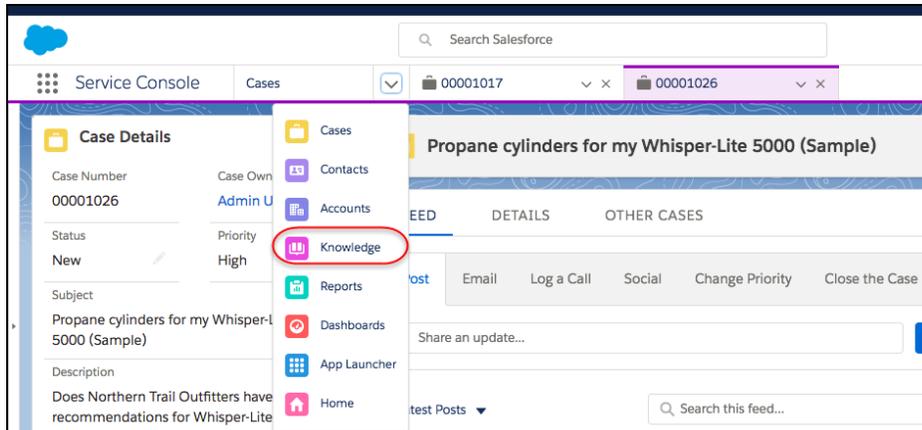
Vous pouvez ensuite accéder au Générateur de processus afin de définir les critères qui envoient les requêtes entrantes directement à vos files d'attente Omni-Channel.



Conseil : Pensez à vous ajouter en tant qu'utilisateur pendant le flux pour pouvoir accéder directement à l'application Service Console et vous connecter en tant qu'agent Omni-Channel. Vous pouvez ensuite envoyer une requête à votre file d'attente et observer son affichage en tant que requête de travail dans l'utilitaire Omni-Channel.

Ajout de Knowledge à votre application avec le flux de configuration de Knowledge

Le flux de configuration du service Lightning Knowledge ajoute désormais Knowledge au menu des éléments de l'application Service Console. Si vous avez déjà activé Lightning Knowledge, vous pouvez ajouter Knowledge au menu des éléments en utilisant le Gestionnaire d'applications dans la Configuration. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Live Agent : prise en charge du texte rapide et de Knowledge dans Lightning Experience

Les agents peuvent rapidement insérer des réponses standardisées avec le texte rapide et consulter les articles de la base de connaissances tout en discutant dans Lightning Experience. Ils peuvent également supprimer les transcriptions en attente aussi bien dans Salesforce Classic que dans Lightning Experience. La transition transparente entre les versions garantit une meilleure expérience avec les chats en cours lors de la publication d'une nouvelle version.

DANS CETTE SECTION :

[Accélération des chats avec le texte rapide dans Lightning Experience](#)

Offrez aux agents des gains de productivité en leur permettant d'utiliser le texte rapide pendant qu'ils discutent dans Lightning Experience. Les agents peuvent insérer rapidement des réponses standardisées dans les chats Live Agent, par exemple des réponses aux questions fréquentes des clients. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Conversations par chat plus intelligentes avec Lightning Knowledge](#)

Permettez aux agents d'accéder à une multitude d'informations de votre base de connaissances Salesforce Knowledge pendant qu'ils discutent dans Lightning Experience. Les agents peuvent rechercher des articles dans le composant Knowledge et partager des articles de base de connaissance avec des clients en joignant des articles aux chats. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Suppression des transcriptions de chat en attente](#)

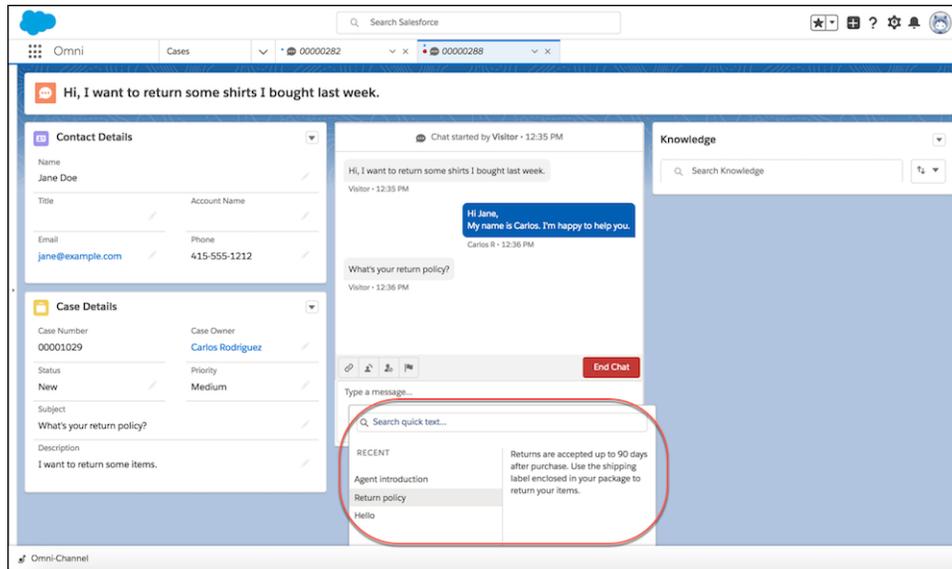
Vous effacez les anciennes transcriptions ? Vous pouvez supprimer les transcriptions de chats qui datent de plus de 24 heures et dont le statut est En attente. Auparavant, vous ne pouviez pas supprimer les transcriptions qui étaient En attente. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Nouvelles versions transparentes pour les chats](#)

Les publications de nouvelles versions sont totalement transparentes. Salesforce peut les distribuer automatiquement aux organisations sans interrompre les chats en cours. Profitez pleinement de la découverte d'une nouvelle version sans craindre de gêner les chats des agents. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Accélération des chats avec le texte rapide dans Lightning Experience

Offrez aux agents des gains de productivité en leur permettant d'utiliser le texte rapide pendant qu'ils discutent dans Lightning Experience. Les agents peuvent insérer rapidement des réponses standardisées dans les chats Live Agent, par exemple des réponses aux questions fréquentes des clients. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

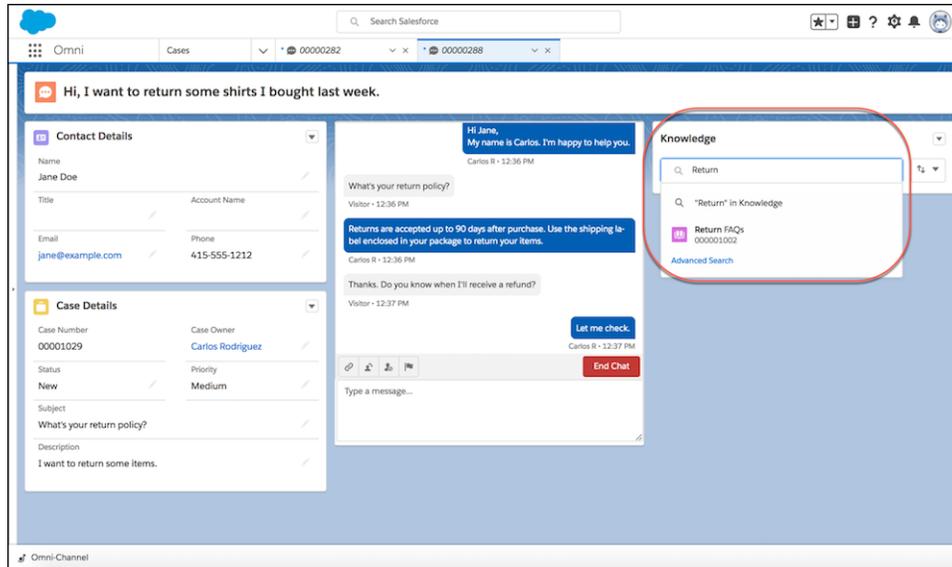


CONSULTER ÉGALEMENT :

[Efficacité accrue avec le texte rapide](#)

Conversations par chat plus intelligentes avec Lightning Knowledge

Permettez aux agents d'accéder à une multitude d'informations de votre base de connaissances Salesforce Knowledge pendant qu'ils discutent dans Lightning Experience. Les agents peuvent rechercher des articles dans le composant Knowledge et partager des articles de base de connaissance avec des clients en joignant des articles aux chats. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Suppression des transcriptions de chat en attente

Vous effacez les anciennes transcriptions ? Vous pouvez supprimer les transcriptions de chats qui datent de plus de 24 heures et dont le statut est En attente. Auparavant, vous ne pouviez pas supprimer les transcriptions qui étaient En attente. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Nouvelles versions transparentes pour les chats

Les publications de nouvelles versions sont totalement transparentes. Salesforce peut les distribuer automatiquement aux organisations sans interrompre les chats en cours. Profitez pleinement de la découverte d'une nouvelle version sans craindre de gêner les chats des agents. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Omni-Channel : acheminement basé sur les compétences et plus encore dans Lightning Experience

Acheminez le travail vers les agents avec les compétences au lieu de files d'attente avec l'acheminement basé sur les compétences (bêta). Omni-Channel Supervisor est globalement disponible dans Lightning Experience et l'acheminement externe (bêta) est disponible dans Lightning Experience. Les méthodes de console Lightning Experience que nous avons introduites dans la version Winter '18 sont globalement disponibles. Les événements Omni-Channel que vous appréciez dans Salesforce Classic sont désormais disponibles dans Lightning Experience. Nous avons également augmenté nos limitations d'acheminement et ajouté une fonctionnalité pour les workflows et les déclencheurs.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic, Lightning Experience

Omni-Channel est disponible avec :
Professional Edition,
Essentials Edition, **Enterprise** Edition,
Performance Edition, **Unlimited** Edition et
Developer Edition

DANS CETTE SECTION :

[Acheminement immédiat des tâches appropriées aux agents les plus qualifiés avec l'acheminement basé sur les compétences \(bêta\)](#)

Attribuez des compétences à vos agents et acheminez les tâches en fonction des compétences définies dans l'acheminement basé sur les compétences (bêta). L'acheminement basé sur les compétences est plus flexible que les files d'attente pour répartir les requêtes et les tâches. L'acheminement basé sur les compétences utilise les objets Ressource de service, Compétence et Acheminement de service en attente, et est configuré via l'API. Pour activer l'acheminement basé sur les compétences pour Omni-Channel, contactez Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Utilisation de l'acheminement externe \(bêta\) dans Lightning Experience](#)

Vos agents peuvent gérer les tâches acheminées en externe dans Lightning Experience. Ils devaient auparavant utiliser Salesforce Classic pour accepter les éléments de travail externes. L'acheminement externe (bêta) permet d'intégrer une implémentation d'acheminement externe à Omni-Channel afin de permettre à vos agents de recevoir du travail depuis n'importe quelle source, le tout dans une console unique. Pour activer l'acheminement externe pour Omni-Channel, contactez Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Surveillance de votre centre de support avec Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience \(globalement disponible\)](#)

Omni-Channel Supervisor est globalement disponible dans Lightning Experience. 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. Vous pouvez en outre utiliser la même fonctionnalité de présentation compacte que vous appréciez dans Salesforce Classic pour afficher les détails les plus importants pour votre équipe.

[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. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Utilisation de déclencheurs et de workflows à volonté avec Travail de l'agent et Présence du service de l'utilisateur](#)

Utilisez des déclencheurs et des règles de workflows sans retenue avec Travail de l'agent et Présence du service de l'utilisateur. De plus, la personnalisation et le contrôle ont été améliorées avec la configuration d'Omni-Channel dans Salesforce Classic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Utilisation des méthodes et les événements de console Omni-Channel dans Lightning Experience \(globalement disponible\)](#)

Les méthodes de console Omni-Channel que nous avons introduites dans la version Winter '18 sont globalement disponibles. De plus, les événements de console Omni-Channel de la boîte à outils Salesforce Console Integration Toolkit ont été réintégrés et sont disponibles dans l'API JavaScript Lightning Console. Vous pouvez désormais offrir dans Lightning Experience toutes les fonctionnalités de productivité et personnalisées que vos agents utilisent et apprécient dans Salesforce Classic.

[Capacités supplémentaires grâce à l'augmentation des limitations d'acheminement](#)

Nous avons augmenté nos limitations à 30 000 éléments de travail par heure et 100 000 éléments de travail en file d'attente au total, afin d'aider vos agents à servir et satisfaire plus de clients. Auparavant, les limitations étaient de 15 000 éléments de travail par heure et 30 000 éléments en file d'attente au total. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Acheminement immédiat des tâches appropriées aux agents les plus qualifiés avec l'acheminement basé sur les compétences (bêta)

Attribuez des compétences à vos agents et acheminez les tâches en fonction des compétences définies dans l'acheminement basé sur les compétences (bêta). L'acheminement basé sur les compétences est plus flexible que les files d'attente pour répartir les requêtes et les tâches. L'acheminement basé sur les compétences utilise les objets Ressource de service, Compétence et Acheminement de service en attente, et est configuré via l'API. Pour activer l'acheminement basé sur les compétences pour Omni-Channel, contactez Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Cette version contient une version bêta de l'acheminement basé sur les compétences, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce. L'acheminement basé sur les compétences 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'acheminement basé sur les compétences dans le groupe IdeaExchange de la communauté Trailblazer.

Utilisation de l'acheminement externe (bêta) dans Lightning Experience

Vos agents peuvent gérer les tâches acheminées en externe dans Lightning Experience. Ils devaient auparavant utiliser Salesforce Classic pour accepter les éléments de travail externes. L'acheminement externe (bêta) permet d'intégrer une implémentation d'acheminement externe à Omni-Channel afin de permettre à vos agents de recevoir du travail depuis n'importe quelle source, le tout dans une console unique. Pour activer l'acheminement externe pour Omni-Channel, contactez Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

 **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.

Surveillance de votre centre de support avec Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience (globalement disponible)

Omni-Channel Supervisor est globalement disponible dans Lightning Experience. 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. Vous pouvez en outre utiliser la même fonctionnalité de présentation compacte que vous appréciez dans Salesforce Classic pour afficher les détails les plus importants pour votre équipe.

Transmettez à votre équipe les principales informations avec les présentations compactes. Créez une présentation compacte pour les objets gérés par votre équipe afin de personnaliser les détails qui sont affichés dans Omni-Channel Supervisor. Attribuez ensuite la nouvelle présentation à la présentation compacte principale de l'objet.

Pour transmettre toutes ces connaissances à vos superviseurs, ajoutez Omni-Channel Supervisor à votre Lightning Service Console en tant qu'élément sélectionné. Assurez-vous ensuite que les superviseurs ont accès aux éléments.

Prenez en considération les points ci-dessous lors de l'utilisation d'Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience.

- 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. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.



Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les configurations Omni-Channel Supervisor sont un aperçu et ne sont pas considérées comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur la fonctionnalité dans IdeaExchange, dans la communauté Trailblazer.

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 de déclencheurs et de workflows à volonté avec Travail de l'agent et Présence du service de l'utilisateur

Utilisez des déclencheurs et des règles de workflows sans retenue avec Travail de l'agent et Présence du service de l'utilisateur. De plus, la personnalisation et le contrôle ont été améliorées avec la configuration d'Omni-Channel dans Salesforce Classic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Utilisation des méthodes et les événements de console Omni-Channel dans Lightning Experience (globalement disponible)

Les méthodes de console Omni-Channel que nous avons introduites dans la version Winter '18 sont globalement disponibles. De plus, les événements de console Omni-Channel de la boîte à outils Salesforce Console Integration Toolkit ont été réintégrés et sont disponibles dans l'API JavaScript Lightning Console. Vous pouvez désormais offrir dans Lightning Experience toutes les fonctionnalités de productivité et personnalisées que vos agents utilisent et apprécient dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[API de Salesforce Console](#)

Capacités supplémentaires grâce à l'augmentation des limitations d'acheminement

Nous avons augmenté nos limitations à 30 000 éléments de travail par heure et 100 000 éléments de travail en file d'attente au total, afin d'aider vos agents à servir et satisfaire plus de clients. Auparavant, les limitations étaient de 15 000 éléments de travail par heure et 30 000 éléments en file d'attente au total. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Snap-Ins pour le Web : composants préalables au chat Lightning, acheminement Direct-to-Button, invitations automatisées, et plus encore

Personnalisez le formulaire préalable au chat et utilisez l'acheminement direct-to-button, les invitations automatisées et des règles pour les données confidentielles. Si vous utilisez le composant Snap-ins Chat dans votre communauté ou dans Lightning Out (bêta) pour connecter vos clients, vous pouvez définir des champs préalables au chat qui sont renseignés pour eux lorsqu'ils demandent un chat. Des modifications supplémentaires ont été apportées à la configuration de Snap-ins et à l'extrait de code. Mettez à niveau vos extraits de code existants vers la version 4.0 afin de bénéficier des toutes dernières fonctionnalités.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

[Personnalisation préalable au chat avec des composants Lightning](#)

Personnalisez les champs, la présentation, les boutons, les images, la validation et toute autre partie de l'interface utilisateur préalable au chat en utilisant un composant Lightning personnalisé. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Acheminement des chats vers un bouton en fonction des réponses préalables au chat](#)

L'acheminement Direct-to-button permet d'orienter les chats avec efficacité et d'éviter les transferts de chat entre les agents. Définissez votre snap-in pour acheminer les chats vers différents boutons de chat en fonction des réponses du client dans vos champs préalables au chat. Laissez libre cours à votre imagination. Pour utiliser l'acheminement direct-to-button, mettez à niveau votre extrait de code vers la version 4.0. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Dynamisme avec les invitations de chat automatisées](#)

Connectez une invitation de chat automatisée à votre déploiement Snap-ins pour inviter dynamiquement vos clients à lancer un chat avec un agent. Votre invitation peut s'afficher en glissant, avec un effet fondu enchaîné, ou n'importe où sur la page en fonction des critères que vous définissez. Utilisez vos propres HTML et CSS pour refléter la marque de votre société dans votre invitation de chat. Pour utiliser des invitations, mettez à niveau votre extrait de code vers la version 4.0. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Champs préalables au chat prérenseignés pour les utilisateurs connectés](#)

Pourquoi inviter vos clients à saisir leur nom et leur adresse e-mail alors qu'ils sont déjà connectés à votre site Web ? Que votre snap-in réside dans votre communauté ou hors de Salesforce avec Lightning Out (bêta), vous pouvez définir la saisie automatique des champs préalables au chat lorsque les clients demandent un chat. Pour utiliser cette fonctionnalité, mettez à niveau votre extrait de code vers la version 4.0. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Protection des données des clients avec des règles de données confidentielles](#)

La confiance qu'accordent vos clients à vos agents pour satisfaire leurs demandes est primordiale, mais vous ne souhaitez probablement pas envoyer des informations confidentielles (par exemple numéro de carte de crédit) directement dans un chat. Définissez des règles pour bloquer des modèles spécifiques afin d'ignorer les informations confidentielles ou de les remplacer par les caractères de votre choix dans la transcription de chat. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Conservation de la page postérieure au chat dans le Snap-In](#)

Que vous souhaitiez orienter les clients vers une page Web particulière ou leur demander un commentaire après un chat, votre URL postérieure au chat s'ouvre dans le snap-in. Auparavant, elle s'ouvrait dans une nouvelle fenêtre. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Mises à jour de la configuration Snap-Ins et de l'extrait de code version 4.0](#)

Nous avons apporté quelques ajustements à la configuration Snap-ins et à l'extrait de code. Nous avons séparé vos paramètres snap-in de vos paramètres spécifiques au chat. L'extrait de code version 4.0 inclut quelques nouveaux paramètres. Mettez à jour vos extraits de code existants pour utiliser les invitations automatisées, l'acheminement direct-to-button et la saisie automatique des champs dans le formulaire préalable au chat pour les utilisateurs connectés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Personnalisation préalable au chat avec des composants Lightning

Personnalisez les champs, la présentation, les boutons, les images, la validation et toute autre partie de l'interface utilisateur préalable au chat en utilisant un composant Lightning personnalisé. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accédez à la Developer Console et créez un composant Lightning qui implémente la nouvelle interface `lightningsnapin:prechatUI`. Utilisez ensuite les méthodes aura dans le nouveau composant `lightningsnapin:prechatAPI` pour créer votre composant préalable au chat personnalisé.

- `getPrechatFields` renvoie les champs préalables au chat que vous avez définis dans la Configuration Snap-ins.
- `validateFields` renvoie un objet avec des informations indiquant si les champs préalables au chat sont valides et les détails de tous les champs non valides.
- `startChat` envoie une demande de chat qui inclut les valeurs du champ préalable au chat.

Acheminement des chats vers un bouton en fonction des réponses préalables au chat

L'acheminement Direct-to-button permet d'orienter les chats avec efficacité et d'éviter les transferts de chat entre les agents. Définissez votre snap-in pour acheminer les chats vers différents boutons de chat en fonction des réponses du client dans vos champs préalables au chat. Laissez libre cours à votre imagination. Pour utiliser l'acheminement direct-to-button, mettez à niveau votre extrait de code vers la version 4.0. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Vous pouvez définir un bouton de chat spécifique pour chaque option dans une liste de sélection ou même certains mots-clés dans des champs de texte. Par exemple, si votre client choisit « Ordinateur portable » dans une liste de sélection, envoyez la demande de chat à un bouton lié à la compétence d'agent ou à la file d'attente Omni-Channel « Ordinateur portable ». De la même façon, si votre client décrit le motif de sa demande de chat dans un champ de texte et saisit « Ordinateur portable », acheminez le chat vers vos agents « Ordinateur portable ».

Lorsque vous générez un nouvel extrait de code 4.0, la fonction d'acheminement direct-to-button est disponible dans un commentaire de code.

```
embedded_svc.settings.directToButtonRouting = function(prechatFormData) {
// Dynamically changes the button ID based on what the visitor enters in the pre-chat form.

//Returns a valid button ID.
};
```

Dynamisme avec les invitations de chat automatisées

Connectez une invitation de chat automatisée à votre déploiement Snap-ins pour inviter dynamiquement vos clients à lancer un chat avec un agent. Votre invitation peut s'afficher en glissant, avec un effet fondu enchaîné, ou n'importe où sur la page en fonction des critères que vous définissez. Utilisez vos propres HTML et CSS pour refléter la marque de votre société dans votre invitation de chat. Pour utiliser des invitations, mettez à niveau votre extrait de code vers la version 4.0. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Déclenchez l'invitation en fonction de critères tels que la durée de consultation d'une page particulière par un client ou lorsque le panier d'achat d'un client atteint un montant donné. Lorsque le client demande un chat avec l'invitation, le snap-in est positionné à sa place habituelle sur l'écran.

Créez des invitations dans la Configuration de Salesforce Classic. Saisissez *Bouton de chat* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Boutons de chat et invitations**. Assurez-vous que votre invitation est marquée comme active et connectée au déploiement Live Agent utilisé par votre snap-in. Remplacez ensuite les fonctions JavaScript des invitations dans votre extrait de code snap-ins 4.0 (elles sont incluses en tant que commentaires de code), puis personnalisez le HTML et la CSS.

Le fonctionnement des invitations dans Snap-ins Chat est légèrement différent que dans Live Agent :

- La position et l'animation ne s'appliquent pas aux clients qui utilisent un navigateur mobile. Ils affichent l'invitation au-dessus du snap-in avec une animation de type « fondu enchaîné ».
- Les animations personnalisées ne sont pas prises en charge.
- Les champs qui ne sont pas pris en charge pour les boutons de Snap-ins chat ne sont pas pris en charge pour les invitations Snap-ins : page de formulaire préalable au chat, URL de formulaire préalable au chat, page de chat personnalisée, image d'invitation et site de ressources.

Champs préalables au chat prérenseignés pour les utilisateurs connectés

Pourquoi inviter vos clients à saisir leur nom et leur adresse e-mail alors qu'ils sont déjà connectés à votre site Web ? Que votre snap-in réside dans votre communauté ou hors de Salesforce avec Lightning Out (bêta), vous pouvez définir la saisie automatique des champs préalables au chat lorsque les clients demandent un chat. Pour utiliser cette fonctionnalité, mettez à niveau votre extrait de code vers la version 4.0. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Lorsque vous utilisez le composant Snap-ins Chat dans votre communauté, définissez la saisie automatique des champs de contact dans le formulaire préalable au chat. Sélectionnez **Renseigner les champs préalables au chat**. Les champs Prénom, Nom et E-mail sont prérenseignés lorsque les clients connectés demandent un chat.

Snap-Ins Chat [dropdown] [close]

The chat window is always in the bottom-right of the page.

Chat Deployment [Bluth_Community_Chat]

Display chat button

Fill in pre-chat fields [info]

Button Label
[Chat with an Expert]

Offline Button Label
[Agent Offline]

Chat Waiting Message
[Loading]

Chat Waiting Background Image URL
[]

Agent Avatar Image URL
[]

Pre-Chat Background Image URL
[]

Company Logo URL
[]

Si vous utilisez les snap-ins hors de Salesforce, définissez la saisie automatique des champs préalables au chat dans l'extrait de code Snap-ins. Nous avons inclus une ligne que vous pouvez personnaliser dans l'extrait de code 4.0.

```
embedded_svc.settings.prepopulatedPrechtaFields = {...}; //Définit le renseignement  
automatique des champs de formulaire préalable au chat
```

Protection des données des clients avec des règles de données confidentielles

La confiance qu'accordent vos clients à vos agents pour satisfaire leurs demandes est primordiale, mais vous ne souhaitez probablement pas envoyer des informations confidentielles (par exemple numéro de carte de crédit) directement dans un chat. Définissez des règles pour bloquer des modèles spécifiques afin d'ignorer les informations confidentielles ou de les remplacer par les caractères de votre choix dans la transcription de chat. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Définissez des règles de données confidentielles dans la Configuration de Salesforce Classic (et assurez-vous que la version de votre extrait de code est 2.0 ou supérieure). Saisissez *Règles de données confidentielles* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Règles de données confidentielles**. Les recommandations et les limitations pour Live Agent s'appliquent également à Snap-Ins Chat.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Blocage des données confidentielles dans les chats \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Conservation de la page postérieure au chat dans le Snap-In

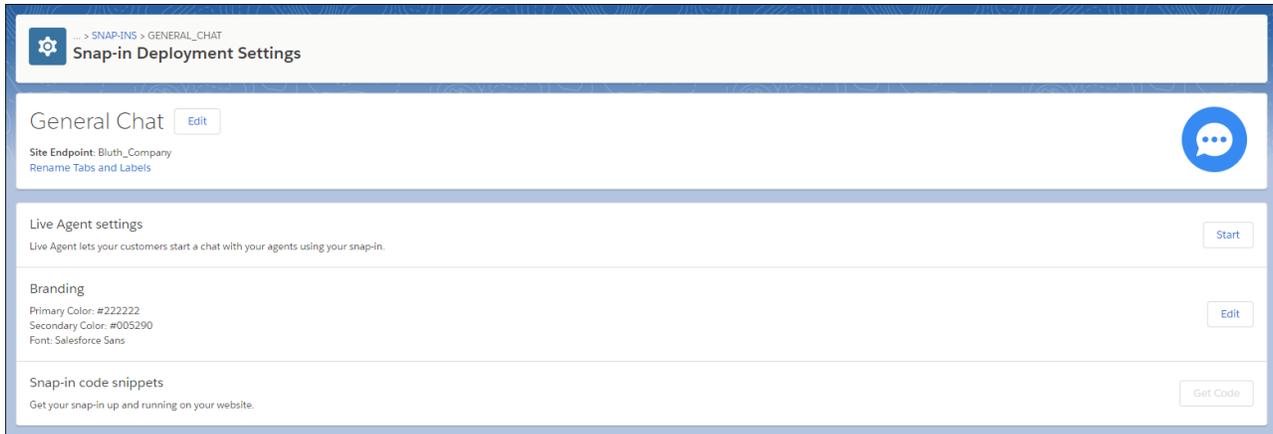
Que vous souhaitiez orienter les clients vers une page Web particulière ou leur demander un commentaire après un chat, votre URL postérieure au chat s'ouvre dans le snap-in. Auparavant, elle s'ouvrait dans une nouvelle fenêtre. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Assurez-vous que le protocole de votre URL postérieure au chat correspond à la page que vous placez dans le snap-in. Par exemple, votre URL postérieure au chat peut commencer par `https://` si la page Web de votre snap-in commence par `https//`.

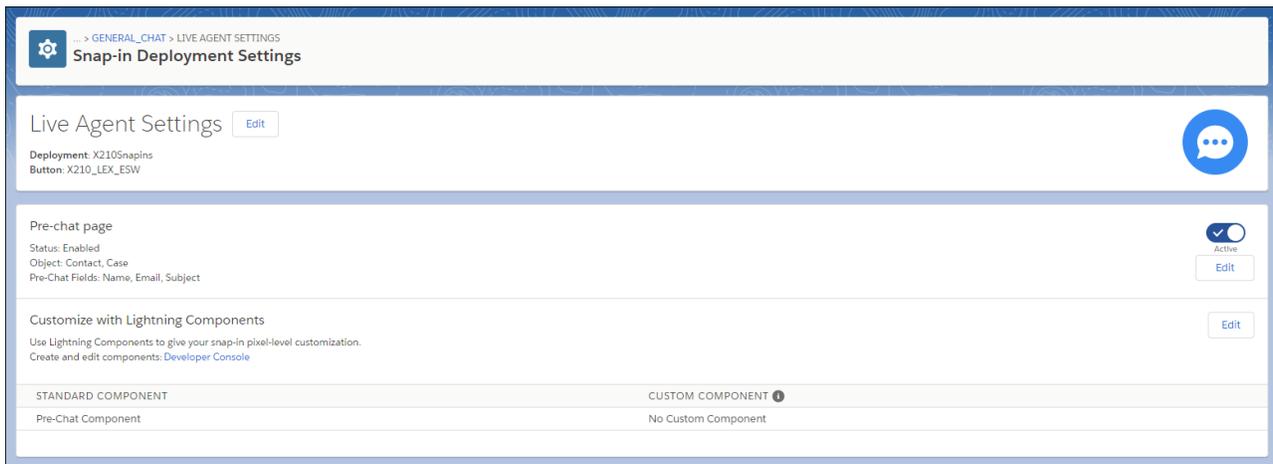
Mises à jour de la configuration Snap-Ins et de l'extrait de code version 4.0

Nous avons apporté quelques ajustements à la configuration Snap-Ins et à l'extrait de code. Nous avons séparé vos paramètres snap-in de vos paramètres spécifiques au chat. L'extrait de code version 4.0 inclut quelques nouveaux paramètres. Mettez à jour vos extraits de code existants pour utiliser les invitations automatisées, l'acheminement direct-to-button et la saisie automatique des champs dans le formulaire préalable au chat pour les utilisateurs connectés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

L'expérience de configuration de Snap-Ins augmente les possibilités de personnalisation. La vue des paramètres de déploiement a été simplifiée. Elle permet de définir votre marque et d'obtenir votre extrait de code ou d'explorer vos paramètres Snap-Ins Chat.



Vos paramètres de chat sont regroupés sous les paramètres de Live Agent. Vous pouvez ainsi contrôler vos sélections Live Agent, la page préalable au chat et les composants Lightning à un emplacement unique. Pratique !



Lorsque vous créez un déploiement, vous remarquerez que la présentation de l'extrait de code version 4.0 est légèrement différente. Assurez-vous de mettre à jour vos extraits de code existants pour utiliser les dernières fonctionnalités.

Les modifications apportées à l'extrait de code version 4.0 sont les suivantes :

- Ajout du paramètre `embedded_svc.settings.directToButtonRouting` en tant que commentaire de code pour vous permettre de définir l'acheminement direct-to-button.
- Ajout du paramètre `embedded_svc.settings.prepopulatedPreChatFields` en tant que commentaire de code pour vous permettre de définir la saisie automatique des champs préalables au chat pour les clients connectés via Lightning Out (bêta).
- Ajout de fonctionnalités supplémentaires. Lorsque vous générez un extrait de code 4.0 pour un déploiement avec une invitation, nous incluons pour vous les HTML et CSS génériques. Pour personnaliser la fonctionnalité des boutons Démarrer un chat et Fermer, remplacez les fonctions JavaScript `embedded_svc.inviteAPI.inviteButton.acceptInvite()` et `embedded_svc.inviteAPI.inviteButton.rejectInvite()`.

Snap-ins pour applications mobiles : améliorations du kit de développement

Nous nous sommes efforcés d'améliorer les kits de développement Snap-ins SDKs pour Android et iOS. Mappez les champs dans les formulaires préalables au chat de votre application avec les champs d'un enregistrement de votre organisation. Personnalisez des articles Knowledge avec votre propre JavaScript ou CSS. Nous prenons également en charge les tout derniers appareils et systèmes d'exploitation : iPhone X, iOS 11 et Android O.

Pour plus d'informations, visitez le site [Snap-ins for Mobile Apps](#).

Éditions

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

Gestion des autorisations : affichage des jalons d'ordres d'exécution dans Lightning Experience

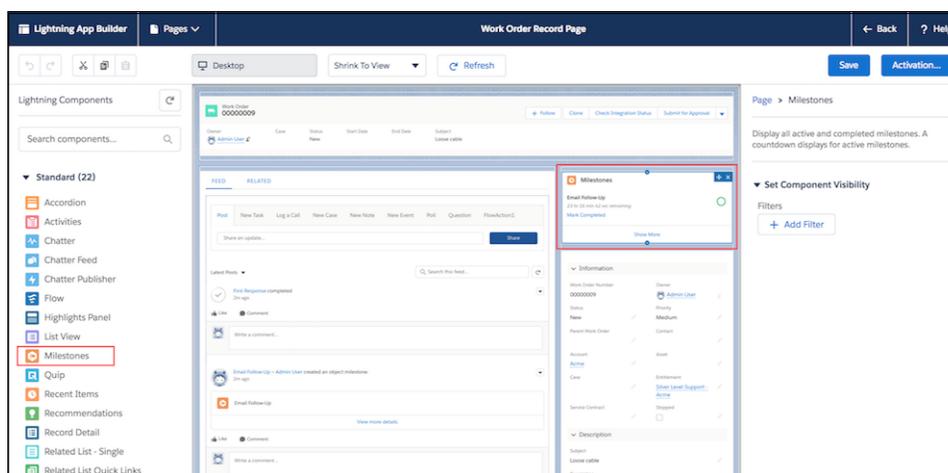
Les agents peuvent désormais afficher les jalons passés, actuels et à venir des ordres d'exécution dans Lightning Experience. Consultez le décompte des jalons restants et marquez les jalons terminés dans le moniteur de jalons redessiné.

Vous pouvez gérer les champs, les déclencheurs et les présentations, et plus, des jalons d'ordre d'exécution avec le Gestionnaire d'objet dans la Configuration. Il suffit de rechercher Jalons d'objet.

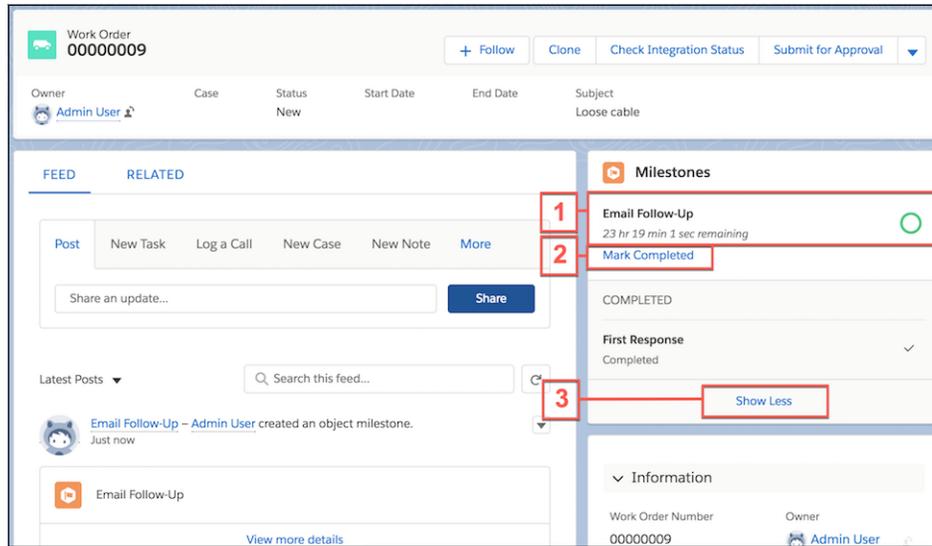
Pour permettre aux agents de consulter les jalons d'ordre d'exécution, accédez aux Générateur d'applications Lightning et faites glisser le composant Jalons n'importe où vers la page d'enregistrement de votre ordre d'exécution.

Éditions

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



Lorsqu'un processus d'autorisation démarre dans un ordre d'exécution, un élément de fil est généré pour chaque jalon du processus afin d'indiquer l'ajout du jalon à l'ordre d'exécution.



Comme dans Salesforce Classic, le moniteur de jalon de Lightning Experience inclut les éléments suivants dans les ordres d'exécution :

- Vue des jalons actifs avec un décompte à code couleur (1)
- Lien **Marquer comme terminé** pour chaque jalon (2)
- Lien d'affichage ou de masquage de jalons supplémentaires (3)

 **Remarque:** Dans la liste associée Jalons d'objet des ordres d'exécution dans Lightning Experience, seuls les champs ci-dessous sont pris en charge :

- Date de fin
- Créé par
- Date de création
- Supprimé
- Délai écoulé (minutes)
- Dernière modification par
- Date de la dernière modification
- ID de jalon d'objet
- Nom du jalon d'objet
- Objet parent
- Temps d'arrêt (minutes)
- Date cible

Si vous découvrez la gestion des autorisations, consultez les ressources ci-dessous pour faire vos premiers pas.

- [Autorisations et jalons](#) dans l'aide de Salesforce
- Module [Gestion des autorisations](#) dans Trailhead

Service client social : informations supplémentaires sur vos clients avec le composant conversations

Le service client social présente des informations supplémentaires dans le composant conversations ! Les améliorations telles que le sentiment des clients et les statuts du média social (pour n'en citer que quelques-unes) offrent une visibilité inégalée. Parmi les autres mises à jour figurent le menu latéral réductible, les règles métiers sans code, l'acheminement automatisé des requêtes sociales et les modifications de thread Apex.

Examinez toutes les informations (et les fonctionnalités !) affichées dans le composant des conversations sociales.

Éditions

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

Social Conversations

Pete Mitchell @goosesmaverick ✓ **1**

Following	Followers	Influencer Score
2,547	1,547,632	98

Buzzing towers and keeping up foreign relations

Author Labels **2**

MAVERICK TOWER BUZZER VIP

Sentiment: Positive 😊 **3**

Total Posts: 26

[Show Less](#)

Twitter | goosesmaverick | @CliffCorp M...

Case Number **4** Case Owner

[00002506](#) Social Queue

@goosesmaverick CUSTOMER

Reply 12/7/2017, 2:39 PM

@CliffCorp Ok perfect, that's still plenty to buzz the tower!

Eddie Cliff (@CliffCorp)

Reply 12/7/2017, 2:38 PM

@goosesmaverick Hi Pete, yes, 4 Gs is the maximum rating for that specific class of aircraft!

- **Affichage du statut vérifié et de la personne sociale de votre client (1) :** Vous pouvez désormais déterminer si vous discutez avec un utilisateur vérifié. Vérifié signifie que Facebook ou Twitter a confirmé la marque, l'entreprise ou l'identité de la figure publique.

La personne sociale du client, y compris les suiveurs, la biographie Twitter et le score de l'influenceur, est également disponible. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

- **Informations supplémentaires sur vos clients avec les étiquettes d'auteur (2) :** Les étiquettes d'auteur permettent de mieux comprendre votre client. Par exemple, déterminez si votre client est un Expert ou un VIP. Personnalisez les étiquettes d'auteur pour les adapter à vos besoins métiers. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.
- **Contrôle de la conversation avec les températures du sentiment (3) :** Votre client est-il d'humeur positive, négative ou neutre ? Examinez la température du sentiment avant de vous lancer dans la prochaine conversation. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.
- **Modification de la vue avec les requêtes agrandies et réduites (4) :** Vous souhaitez consulter des détails supplémentaires sur une requête d'un média sociale particulier ? Ouvrez une conversation sociale pour afficher les publications sociales récentes en haut, avec les premières publications et les publications parentes en bas. Réduisez la vue de la conversation pour afficher vos requêtes existantes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Accélération de la saisie dans vos publications sociales avec le texte rapide](#)

Inutile de ressaisir. De ressaisir. Et de ressaisir. Utilisez le texte rapide dans l'éditeur social pour insérer des réponses fréquemment utilisées dans vos requêtes sociales. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Ajout de notes à des publications sociales](#)

Utilisez le nouveau champ de note pour ajouter des notes à la personne sociale. Les notes ajoutées dans Social Studio ou dans Social Automate sont affichées dans le champ Note de la publication sociale, et offrent aux agents une vue complète de la publication. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Soustraction du pseudo Twitter du nombre de caractères](#)

Insérez un texte supplémentaire dans vos réponses ! Les agents peuvent envoyer un tweet à des clients sans que le pseudo Twitter de la société soit inclus dans le nombre de caractères. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Utilisation des mises à jour de thread de la personne sociale dans Apex](#)

Pour offrir une expérience plus intuitive aux agents et des recherches plus efficaces, le comportement Apex par défaut recherche les requêtes existantes basées sur la personne. Auparavant, Apex s'appuyait sur le thread *replyToId*. Nous avons également mis à jour *findParentCase* pour utiliser *findParentCaseFromPersona*. Cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience.

[Définition de règles de requête et acheminement sans utiliser Apex](#)

Utilisez des règles pour définir l'attribution et l'acheminement vers les agents des nouvelles requêtes provenant des médias sociaux. L'acheminement basé sur des règles élimine l'acheminement manuel des requêtes ou l'utilisation d'un code Apex personnalisé. En outre, il nécessite simple case à cocher dans la Configuration. Créez des règles d'acheminement de requêtes à l'aide de clics, sans aucun code, pour résoudre rapidement les requêtes. Cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience.

[Utilisation du Service client social avec Professional Edition](#)

Le Service client social est disponible dans toutes les organisations Professional Edition existantes. Cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience.

Accélération de la saisie dans vos publications sociales avec le texte rapide

Inutile de ressaisir. De ressaisir. Et de ressaisir. Utilisez le texte rapide dans l'éditeur social pour insérer des réponses fréquemment utilisées dans vos requêtes sociales. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Ajout de notes à des publications sociales

Utilisez le nouveau champ de note pour ajouter des notes à la personne sociale. Les notes ajoutées dans Social Studio ou dans Social Automate sont affichées dans le champ Note de la publication sociale, et offrent aux agents une vue complète de la publication. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Soustraction du pseudo Twitter du nombre de caractères

Insérez un texte supplémentaire dans vos réponses ! Les agents peuvent envoyer un tweet à des clients sans que le pseudo Twitter de la société soit inclus dans le nombre de caractères. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Utilisation des mises à jour de thread de la personne sociale dans Apex

Pour offrir une expérience plus intuitive aux agents et des recherches plus efficaces, le comportement Apex par défaut recherche les requêtes existantes basées sur la personne. Auparavant, Apex s'appuyait sur le thread *replyToId*. Nous avons également mis à jour *findParentCase* pour utiliser *findParentCaseFromPersona*. Cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience.

Définition de règles de requête et acheminement sans utiliser Apex

Utilisez des règles pour définir l'attribution et l'acheminement vers les agents des nouvelles requêtes provenant des médias sociaux. L'acheminement basé sur des règles élimine l'acheminement manuel des requêtes ou l'utilisation d'un code Apex personnalisé. En outre, il nécessite simple case à cocher dans la Configuration. Créez des règles d'acheminement de requêtes à l'aide de clics, sans aucun code, pour résoudre rapidement les requêtes. Cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience.

Utilisation du Service client social avec Professional Edition

Le Service client social est disponible dans toutes les organisations Professional Edition existantes. Cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience.

CTI : fonctionnement du composant VF support:clickToDial dans Lightning Experience

Si Visualforce est incorporée à votre application avec la fonctionnalité héritée click-to-dial (numérotation par clic), vous pouvez ajouter des éléments tels que des numéros de téléphone cliquables. Il facilite vos implémentations CTI existantes.

Ce composant renvoie un numéro de téléphone click-to-dial valide pour Open CTI avec Salesforce Classic, Lightning Experience ou Salesforce CRM Call Center. Ce champ respecte toutes les commandes click-to-dial existantes des intégrations téléphonie-informatique (CTI) avec Salesforce. Il fonctionne avec les méthodes Lightning Experience suivantes : `enableClickToDial()`, `disableClickToDial()` et `onClickToDial()`

Autres modifications dans Service Cloud

Découvrez les autres améliorations que nous avons apportées à Service Cloud.

DANS CETTE SECTION :

[Retrait des données personnelles des e-mails Web vers requête et Web vers piste](#)

Pour vous aider à respecter les diverses réglementations de protection des données et de la confidentialité, nous avons mis à jour les e-mails que nous vous envoyons en cas d'échec de Web vers requête ou Web vers piste. Les e-mails ne contiennent plus les données personnelles qui ont été insérées par des packages tiers. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Affichage des ressources d'un compte personnel dans Lightning Experience](#)

Dans Lightning Experience, la liste associée Ressources dans les comptes personnels affiche désormais toutes les ressources associées aux comptes personnels. Auparavant, si le champ Contact d'une ressource répertoriait un compte personnel, la ressource n'était pas affichée dans la liste associée Ressources du compte personnel dans Lightning Experience.

Retrait des données personnelles des e-mails Web vers requête et Web vers piste

Pour vous aider à respecter les diverses réglementations de protection des données et de la confidentialité, nous avons mis à jour les e-mails que nous vous envoyons en cas d'échec de Web vers requête ou Web vers piste. Les e-mails ne contiennent plus les données personnelles qui ont été insérées par des packages tiers. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

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

Affichage des ressources d'un compte personnel dans Lightning Experience

Dans Lightning Experience, la liste associée Ressources dans les comptes personnels affiche désormais toutes les ressources associées aux comptes personnels. Auparavant, si le champ Contact d'une ressource répertoriait un compte personnel, la ressource n'était pas affichée dans la liste associée Ressources du compte personnel dans Lightning Experience.

Analyses : rapports et tableaux de bord Einstein Analytics

La deuxième version bêta du générateur d'applications Lightning offre des fonctionnalités puissantes et familières : colonnes de compartiment, filtres croisés et formules récapitulatives. Abonnez-vous aux tableaux de bord Lightning Experience et appliquez-leur une couleur. Guidez les premiers pas des utilisateurs dans Einstein avec des fonctionnalités d'apprentissage intégrées et agréables. Interrogez et visualisez rapidement des données dans une conversation guidée en langage naturel (bêta). Enregistrez des vues des tableaux de bord que vous avez configurés avec vos sélections et filtres préférés. Demandez à Einstein d'analyser les données de vos rapports avec Einstein Data Insights (pilote).

DANS CETTE SECTION :

[Rapports et tableaux de bord : générateur de rapport Lightning Experience \(bêta\), couleurs de tableau de bord abonnement, souscriptions aux tableaux de bord](#)

La deuxième version bêta du générateur de rapport Lightning Experience offre des compartiments, des filtres croisés et des formules récapitulatives. Les tableaux de bord contiennent des thèmes et des palettes de couleurs, les tableaux Lightning sont globalement disponibles et vous pouvez vous abonner à des tableaux de bord.

[Einstein Analytics : aventures d'apprentissage, exploration conversationnelle, connaissances des données Einstein](#)

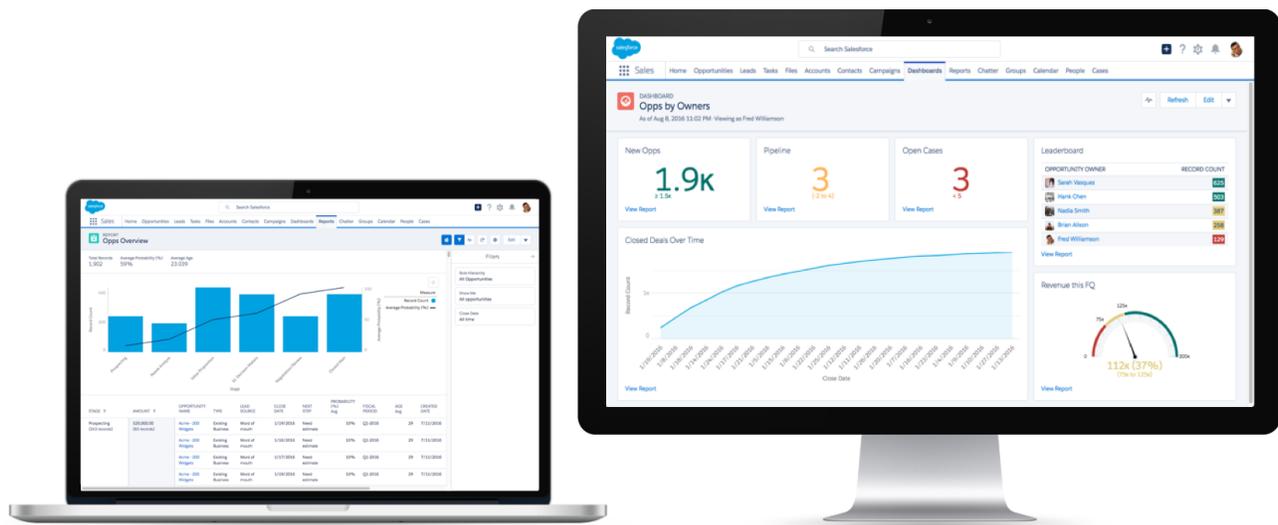
Guidez les premiers pas des utilisateurs dans Einstein avec des fonctionnalités d'apprentissage intégrées et agréables. Interrogez et visualisez rapidement des données dans une conversation guidée en langage naturel (bêta). Élaborez aisément des graphiques avec la possibilité de spécifier le champ à utiliser pour chaque fonctionnalité du graphique. Enregistrez des vues des tableaux de bord que vous avez configurés avec vos sélections et filtres préférés. Demandez à Einstein d'analyser les données de votre rapport avec le lancement pilote des Connaissances Einstein.

Rapports et tableaux de bord : générateur de rapport Lightning Experience (bêta), couleurs de tableau de bord abonnement, souscriptions aux tableaux de bord

La deuxième version bêta du générateur de rapport Lightning Experience offre des compartiments, des filtres croisés et des formules récapitulatives. Les tableaux de bord contiennent des thèmes et des palettes de couleurs, les tableaux Lightning sont globalement disponibles et vous pouvez vous abonner à des tableaux de bord.

Éditions

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



DANS CETTE SECTION :

[Générateur de rapport Lightning Experience : compartiments, filtres croisés et formules récapitulatives \(bêta\)](#)

La deuxième version bêta du Générateur de rapport Lightning Experience permet de classer les données de rapport dans des compartiments, d'inclure ou d'exclure les résultats d'objets associés avec des filtres croisés, et de résumer les données de façon inédite dans des colonnes de formule récapulative. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Tableaux de bord : amélioration des tableaux, souscriptions et nouvelles options de conception

Les tableaux de bord représentent le meilleur moyen de collecter, d'organiser et de collaborer sur les données d'un ou de plusieurs rapports. Ajoutez des tableaux Lightning pour présenter des détails au niveau de l'enregistrement dans vos tableaux de bord. Souscrivez aux tableaux de bord pour les actualiser à la fréquence que vous définissez, et recevez les résultats par e-mail. Habillez vos tableaux de bord en personnalisant les couleurs des tableaux et les thèmes d'arrière-plan. N'oubliez pas de partager des connaissances en utilisant les options améliorées de partage dans Chatter ! Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Dossiers : recherche et ajout aux favoris

Les dossiers sont essentiels organiser et partager des rapports et des tableaux de bord. Vous pouvez désormais ajouter des dossiers de rapports et de tableaux de bord en utilisant la recherche Salesforce. Lorsque vous avez retrouvé un dossier, ajoutez-le aux favoris pour en faciliter l'accès. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

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

La visualisation revient à comprendre les données métiers. Par conséquent, nous avons amélioré les graphiques pour vous aider à les analyser. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Générateur de rapport Lightning Experience : compartiments, filtres croisés et formules récapitulatives (bêta)

La deuxième version bêta du Générateur de rapport Lightning Experience permet de classer les données de rapport dans des compartiments, d'inclure ou d'exclure les résultats d'objets associés avec des filtres croisés, et de résumer les données de façon inédite dans des colonnes de formule récapitulative. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.



Remarque: Cette version contient une version bêta du générateur de rapport Lightning Experience. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Le générateur de rapport Lightning Experience 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.

DANS CETTE SECTION :

Classement des données dans des colonnes de compartiment

Classez rapidement les enregistrements de rapports sans créer de formule ni de champ personnalisé avec le *compartimentage*. Lorsque vous créez une colonne de compartiment, vous définissez plusieurs catégories (compartiments) utilisées pour regrouper des valeurs de rapport. Comme avec n'importe quelle colonne de rapport, vous pouvez trier, filtrer et regrouper par des colonnes de compartiments. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Filtres entre les objets avec les filtres croisés

Incluez ou excluez des enregistrements des résultats de vos rapports basés sur des objets associés et leurs champs. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Exécution des données d'un rapport avec des formules récapitulatives

Utilisez des formules récapitulatives pour évaluer logiquement et effectuer des calculs avec les résultats de rapports. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Modification des propriétés de rapport

Depuis le menu Propriétés du rapport, vous pouvez renommer, modifier la description ou déplacer votre rapport vers un autre dossier. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Filtrage par hiérarchie des rôles

Auparavant, dans Lightning Experience vous pouviez filtrer par hiérarchie des rôles en visualisant un rapport, mais pas en le modifiant. Vous pouvez désormais filtrer par hiérarchie des rôles dans le générateur de rapport de Lightning Experience. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Autres améliorations apportées aux rapports dans Lightning Experience

En plus des fonctionnalités majeures de cette version, nous avons apporté améliorations mineures mais importantes aux rapports. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

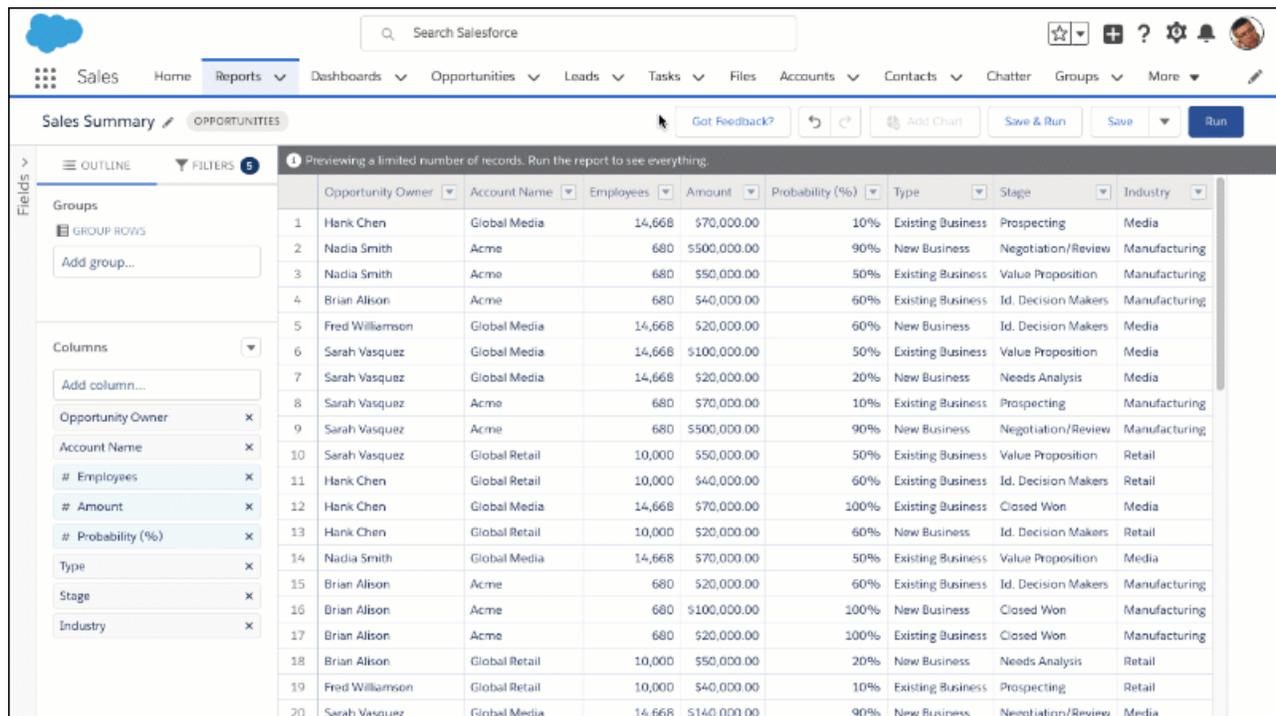
Différences et écarts de fonctionnalités du générateur de rapport de Lightning Experience

Lors de la création de rapports, notez ci-dessous les différences entre le générateur de rapport de Lightning Experience et le générateur de rapport de Salesforce Classic. Avec les autorisations appropriées, les deux générateurs sont disponibles dans Lightning Experience. Si une fonctionnalité ou un outil n'est pas disponible dans l'un des générateurs, enregistrez votre rapport et modifiez-le dans l'autre générateur.

Classement des données dans des colonnes de compartiment

Classez rapidement les enregistrements de rapports sans créer de formule ni de champ personnalisé avec le *compartimentage*. Lorsque vous créez une colonne de compartiment, vous définissez plusieurs catégories (compartiments) utilisées pour regrouper des valeurs de rapport. Comme avec n'importe quelle colonne de rapport, vous pouvez trier, filtrer et regrouper par des colonnes de compartiments. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Par exemple, créez une colonne de compartiment nommée Taille basée sur la colonne Nombre d'employés. Créez ensuite des compartiments qui organisent les enregistrements dans les plages « Grand », « Moyen » et « Petit » que vous définissez.



	Opportunity Owner	Account Name	Employees	Amount	Probability (%)	Type	Stage	Industry
1	Hank Chen	Global Media	14,668	\$70,000.00	10%	Existing Business	Prospecting	Media
2	Nadia Smith	Acme	680	\$500,000.00	90%	New Business	Negotiation/Review	Manufacturing
3	Nadia Smith	Acme	680	\$50,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Manufacturing
4	Brian Alison	Acme	680	\$40,000.00	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	Manufacturing
5	Fred Williamson	Global Media	14,668	\$20,000.00	60%	New Business	Id. Decision Makers	Media
6	Sarah Vasquez	Global Media	14,668	\$100,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Media
7	Sarah Vasquez	Global Media	14,668	\$20,000.00	20%	New Business	Needs Analysis	Media
8	Sarah Vasquez	Acme	680	\$70,000.00	10%	Existing Business	Prospecting	Manufacturing
9	Sarah Vasquez	Acme	680	\$500,000.00	90%	New Business	Negotiation/Review	Manufacturing
10	Sarah Vasquez	Global Retail	10,000	\$50,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Retail
11	Hank Chen	Global Retail	10,000	\$40,000.00	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	Retail
12	Hank Chen	Global Media	14,668	\$70,000.00	100%	Existing Business	Closed Won	Media
13	Hank Chen	Global Retail	10,000	\$20,000.00	60%	New Business	Id. Decision Makers	Retail
14	Nadia Smith	Global Media	14,668	\$70,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Media
15	Brian Alison	Acme	680	\$20,000.00	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	Manufacturing
16	Brian Alison	Acme	680	\$100,000.00	100%	New Business	Closed Won	Manufacturing
17	Brian Alison	Acme	680	\$20,000.00	100%	Existing Business	Closed Won	Manufacturing
18	Brian Alison	Global Retail	10,000	\$50,000.00	20%	New Business	Needs Analysis	Retail
19	Fred Williamson	Global Retail	10,000	\$40,000.00	10%	Existing Business	Prospecting	Retail
20	Sarah Vasquez	Global Media	14,668	\$140,000.00	90%	New Business	Negotiation/Review	Media

Ajoutez une colonne de compartiment en modifiant un rapport.

1. Recherchez la colonne à compartimenter dans l'aperçu du rapport, puis cliquez sur  > **Compartimenter cette colonne.**
2. Dans le menu Modifier la colonne de compartiment, ajoutez des compartiments et choisissez des valeurs pour chaque compartiment.

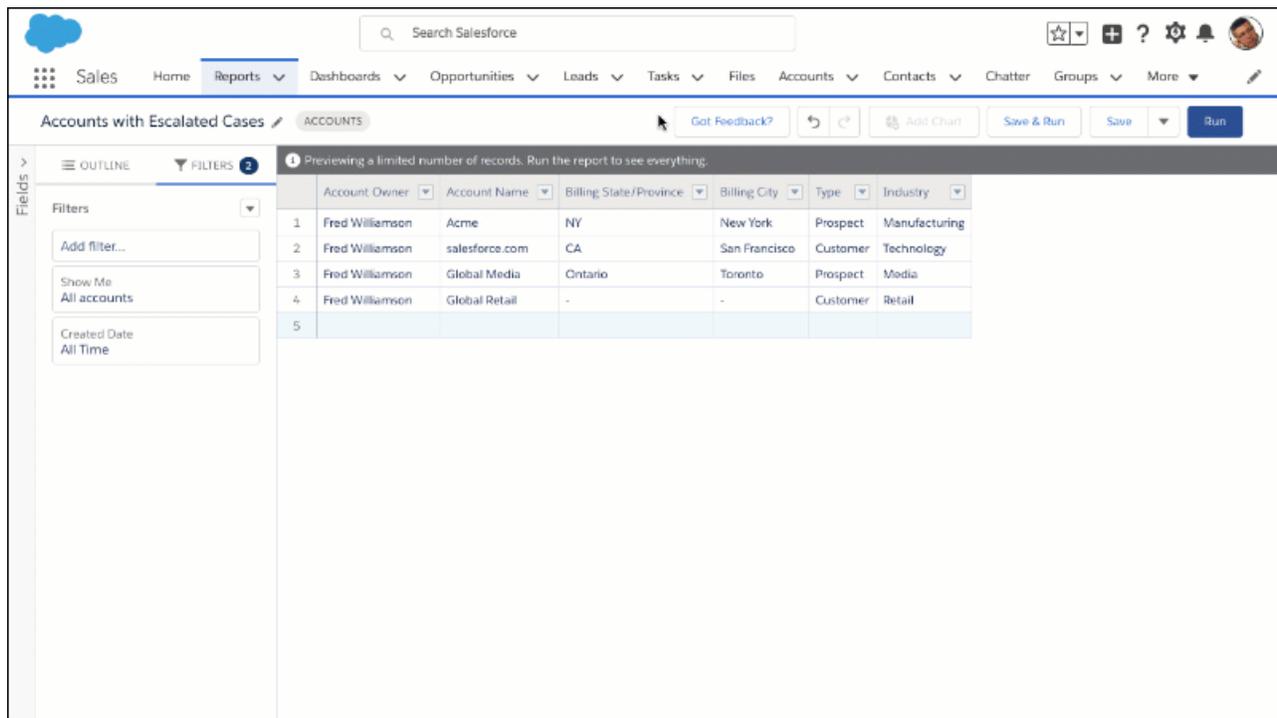
3. Cliquez sur Appliquer.

Votre nouvelle colonne de compartiment est affichée dans l'aperçu du rapport et dans la section Colonnes. Pour modifier la colonne de compartiment, recherchez la colonne dans l'aperçu du rapport, puis cliquez sur  > **Modifier la colonne de compartiment**. Pour supprimer la colonne de compartiment, cliquez sur  > **Supprimer la colonne de compartiment**.

Filtres entre les objets avec les filtres croisés

Incluez ou excluez des enregistrements des résultats de vos rapports basés sur des objets associés et leurs champs. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Pour déterminer quels comptes ont escaladé des requêtes, ajoutez un filtre croisé. Définissez le filtre croisé afin d'afficher les comptes avec des requêtes dont le statut est égal à escaladé.



The screenshot shows the Salesforce Reports interface. The report title is "Accounts with Escalated Cases" and the object is "ACCOUNTS". The report preview shows a table with the following data:

	Account Owner	Account Name	Billing State/Province	Billing City	Type	Industry
1	Fred Williamson	Acme	NY	New York	Prospect	Manufacturing
2	Fred Williamson	salesforce.com	CA	San Francisco	Customer	Technology
3	Fred Williamson	Global Media	Ontario	Toronto	Prospect	Media
4	Fred Williamson	Global Retail	-	-	Customer	Retail
5						

Ajoutez un filtre croisé en modifiant un rapport.

1. Dans FILTRES, cliquez sur  > **Ajouter un filtre croisé**.
2. Choisissez si votre objet principal est affiché **avec** ou **sans** objet secondaire. Choisissez ensuite l'objet secondaire.
3. Cliquez sur **Appliquer**.
4. Vous pouvez également ajouter un filtre à l'objet secondaire en cliquant sur **Ajouter Objet secondaire Filtre**, où *Objet secondaire* correspond au nom de l'objet secondaire.
 - a. Choisissez un champ dans l'objet secondaire.
 - b. Sélectionnez un opérateur et des valeurs pour le filtre de l'objet secondaire.
 - c. Cliquez sur **Appliquer**.

Le report est filtré pour afficher uniquement les objets principaux avec (ou sans) objets secondaires et tout filtre supplémentaire éventuel de l'objet secondaire.

En ajoutant des filtres croisés à vos rapports, notez les limitations et les considérations ci-dessous :

- Chaque rapport peut avoir jusqu'à 3 filtres croisés.
- Chaque filtre croisé peut avoir jusqu'à 5 sous-filtres.
- La logique de filtrage de s'applique pas aux filtres croisés.

 **Remarque:** Bien que les filtres croisés filtrent le rapport, ils ne sont pas affichés dans le panneau Filtres de la page d'exécution du rapport. Si vous êtes autorisé(e) à modifier un rapport, vous pouvez afficher les filtres croisés dans le générateur de rapport.

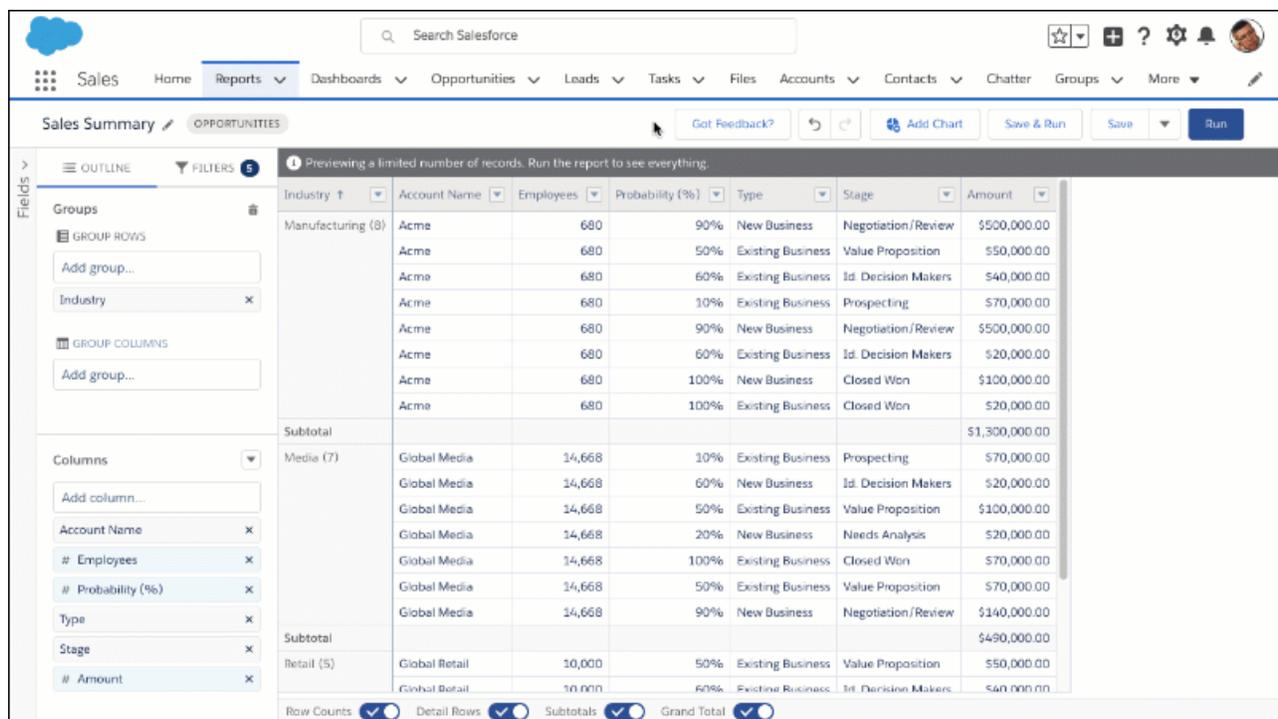
Exécution des données d'un rapport avec des formules récapitulatives

Utilisez des formules récapitulatives pour évaluer logiquement et effectuer des calculs avec les résultats de rapports. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Pour afficher la valeur totale des opportunités fermées dans un rapport, récapitulez la colonne de montant. Comment procéder pour afficher la valeur totale après impôts et si le taux d'imposition sur les recettes est progressif, par exemple 15 % sur les ventes inférieures à 1 million et 20 % sur les ventes supérieures à 1 million ? Ajoutez une colonne de formule récapitulative nommée « Montant après impôts » à votre rapport et rédigez une formule semblable à la suivante pour évaluer la colonne Montant existante :

```
IF (AMOUNT:SUM < 1000000, AMOUNT:SUM * (1 - 0.15), AMOUNT:SUM * (1 - 0.20))
```

Vous pouvez maintenant incorporer aisément les recettes après impôts à la planification fiscale trimestrielle.



Industry	Account Name	Employees	Probability (%)	Type	Stage	Amount
Manufacturing (8)	Acme	680	90%	New Business	Negotiation/Review	\$500,000.00
	Acme	680	50%	Existing Business	Value Proposition	\$50,000.00
	Acme	680	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	\$40,000.00
	Acme	680	10%	Existing Business	Prospecting	\$70,000.00
	Acme	680	90%	New Business	Negotiation/Review	\$500,000.00
	Acme	680	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	\$20,000.00
	Acme	680	100%	New Business	Closed Won	\$100,000.00
	Acme	680	100%	Existing Business	Closed Won	\$20,000.00
Subtotal						\$1,300,000.00
Media (7)	Global Media	14,668	10%	Existing Business	Prospecting	\$70,000.00
	Global Media	14,668	60%	New Business	Id. Decision Makers	\$20,000.00
	Global Media	14,668	50%	Existing Business	Value Proposition	\$100,000.00
	Global Media	14,668	20%	New Business	Needs Analysis	\$20,000.00
	Global Media	14,668	100%	Existing Business	Closed Won	\$70,000.00
	Global Media	14,668	50%	Existing Business	Value Proposition	\$70,000.00
	Global Media	14,668	90%	New Business	Negotiation/Review	\$140,000.00
Subtotal						\$490,000.00
Retail (2)	Global Retail	10,000	50%	Existing Business	Value Proposition	\$50,000.00
	Global Retail	10,000	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	\$40,000.00
Subtotal						\$90,000.00

Avant d'ajouter une formule récapitulative à votre rapport, assurez-vous de regrouper les données du rapport. Les colonnes de formule récapitulatives nécessitent au moins un groupe.

1. Modifiez ou créez un rapport.
2. Si nécessaire, regroupez les données du rapport. Dans la section Groupes, sélectionnez un champ dans le menu de référence **Ajouter un groupe** sous GROUPEZ LES LIGNES.

3. Dans la section Colonnes, cliquez sur  > **Ajouter une colonne de formule récapitulative**.
4. Alternativement, cliquez sur **Basculer vers l'éditeur complet** pour ouvrir l'éditeur complet.
5. Saisissez une formule récapitulative. Par exemple :

```
IF (AMOUNT:SUM < 1000000, AMOUNT:SUM * (1 - 0.15), AMOUNT:SUM * (1 - 0.20))
```

6. Pour vérifier si la formule contient des erreurs, cliquez sur **Vérifier la syntaxe**. Corrigez les erreurs éventuelles.
7. Vous pouvez également cliquer sur **FORMAT** pour choisir le format des résultats, le nombre de décimales affichées et changer l'emplacement d'application de la formule.
8. Cliquez sur **Appliquer**.

La formule récapitulative est affichée sous forme d'une nouvelle colonne dans votre rapport.

Pour modifier une colonne de formule, recherchez-la dans la section Colonnes de formule, puis cliquez sur son nom.

Pour retirer une colonne de formule récapitulative d'un rapport, recherchez-la dans l'aperçu du rapport, puis cliquez sur  > **Retirer la colonne**.

Pour supprimer une colonne de formule récapitulative, recherchez-la dans la section Colonnes de formule, puis cliquez sur **X**. La suppression d'une colonne de formule récapitulative est définitive. Vous ne pouvez pas la restaurer, vous devez la recréer entièrement.

Lors de la préparation de l'ajout de colonnes de formule récapitulative à votre rapport, notez les considérations suivantes :

- Vous ne pouvez pas grouper les données de rapport par des colonnes de formule récapitulative.
- Vous ne pouvez pas filtrer les données de rapport par des colonnes de formule récapitulative.
- Vous ne pouvez pas réorganiser des colonnes de formule récapitulative.
- Les colonnes de formule récapitulatives nécessitent au moins un groupe.

Modification des propriétés de rapport

Depuis le menu Propriétés du rapport, vous pouvez renommer, modifier la description ou déplacer votre rapport vers un autre dossier. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Auparavant, vous pouviez ouvrir le menu Propriétés du rapport uniquement depuis le générateur de rapport de Salesforce Classic. Vous pouvez désormais l'ouvrir depuis le générateur de rapport de Lightning Experience.

Pour ouvrir le menu des propriétés, modifiez un rapport puis cliquez sur  > **Propriétés**.

Filtrage par hiérarchie des rôles

Auparavant, dans Lightning Experience vous pouviez filtrer par hiérarchie des rôles en visualisant un rapport, mais pas en le modifiant. Vous pouvez désormais filtrer par hiérarchie des rôles dans le générateur de rapport de Lightning Experience. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Pour filtrer par hiérarchie des rôles, commencez par modifier un rapport. Cliquez ensuite sur **Montrez-moi** dans FILTRES, puis filtrez par un rôle.

Autres améliorations apportées aux rapports dans Lightning Experience

En plus des fonctionnalités majeures de cette version, nous avons apporté améliorations mineures mais importantes aux rapports. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Lors de la copie d'un rapport, « Cloner » est désormais « Enregistrer sous »

Auparavant, vous ne cliquiez sur **Cloner** pour copier un rapport. Vous cliquez désormais sur **Enregistrer sous**. La boîte de dialogue Enregistrer sous contient trois cases d'option.

- **Rendre privé** : enregistrez le rapport copié dans Rapports privés.
- **Rendre public** : enregistrez le rapport copié dans Rapports publics.
- **Déplacer dans le dossier** : enregistrez le rapport copié dans le dossier de rapports de votre choix.

Certaines zones du générateur de rapport sont moins bleues

Elles sont grises. Auparavant, certaines parties du générateur de rapport étaient bleues, notamment les en-têtes de champ. La couleur des pages d'exécution de rapports reste inchangée.

Nouvelle image pour le message « Aucun résultat » dans le générateur de rapport

Lorsque le rapport ne renvoie aucun résultat, une nouvelle image est affichée dans l'aperçu du rapport. Ne vous inquiétez pas. Astro est toujours présent !

Ajout d'un champ en tant que colonne de rapport par double-clic

Dans le générateur de rapport, double-cliquez sur un champ dans le volet des champs pour l'ajouter en tant que colonne.

Affichage des champs temporels sous forme d'heures dans les rapports

Auparavant, les champs temporels étaient affichés sous forme de chiffres. Ils sont désormais mis en forme en heures.

Aide sur la recherche de champs

Lorsque votre recherche de champ dans une référence ne renvoie aucun résultat, vous pouvez désormais afficher tous les champs disponibles. Pour afficher les champs disponibles, cliquer sur **Afficher tous les champs** dans le message « Aucun champ n'a été trouvé ».

Différences et écarts de fonctionnalités du générateur de rapport de Lightning Experience

Lors de la création de rapports, notez ci-dessous les différences entre le générateur de rapport de Lightning Experience et le générateur de rapport de Salesforce Classic. Avec les autorisations appropriées, les deux générateurs sont disponibles dans Lightning Experience. Si une fonctionnalité ou un outil n'est pas disponible dans l'un des générateurs, enregistrez votre rapport et modifiez-le dans l'autre générateur.

Différences entre les générateurs de rapports Lightning Experience et Salesforce 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 Experience offre les mêmes graphiques que rapport-vue-page dans Lightning Experience.

Fonctionnalité	Différence
Personnalisation de la précision lors du regroupement par champs de date	<p>Dans Lightning Experience, lorsque les enregistrements sont groupés par un champ de date, vous ne pouvez pas personnaliser la granularité des dates.</p> <p>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.</p>

Fonctionnalités non disponibles dans le Générateur de rapports Lightning Experience

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

- Rapports joints
- Filtres de limitation de ligne
- Menu Paramètres du tableau de bord

Tableaux de bord : amélioration des tableaux, souscriptions et nouvelles options de conception

Les tableaux de bord représentent le meilleur moyen de collecter, d'organiser et de collaborer sur les données d'un ou de plusieurs rapports. Ajoutez des tableaux Lightning pour présenter des détails au niveau de l'enregistrement dans vos tableaux de bord. Souscrivez aux tableaux de bord pour les actualiser à la fréquence que vous définissez, et recevez les résultats par e-mail. Habillez vos tableaux de bord en personnalisant les couleurs des tableaux et les thèmes d'arrière-plan. N'oubliez pas de partager des connaissances en utilisant les options améliorées de partage dans Chatter ! Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Ajout de tableaux contenant jusqu'à 10 colonnes à un tableau de bord \(globalement disponible\)](#)

Le nouveau composant tableau de tableau de bord Lightning affiche jusqu'à 200 enregistrements et 10 colonnes à partir des champs disponibles dans un type de rapport source. Les champs disponibles dépendent du type du rapport source. Par conséquent, il n'est pas nécessaire d'ajouter les colonnes affichées dans un tableau Lightning en tant que colonnes au rapport source. Ajoutez un tableau Lightning pour compléter les vues d'ensemble de tableaux et basées sur des métriques avec les détails de chaque enregistrement. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Abonnement à des tableaux de bord pour planifier les actualisations et recevoir des mises à jour par e-mail](#)

Comme tous les lundis matin, vous vous rendez au bureau. Vous avez une réunion à huit heures et vous devez actualiser le tableau de bord Encours des ventes pour présenter les objectifs du trimestre. Heureusement, vous êtes abonné(e) au tableau de bord Encours des ventes et vous avez planifié l'actualisation automatique du tableau de bord tous les lundis à huit heures. Votre téléphone vibre. Vous avez reçu par e-mail une version mise à jour du tableau de bord Encours des ventes. Ouvrez-le et vérifiez. Vous pouvez ensuite le présenter ! Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Données de tableaux de bord en couleur avec les thèmes et les palettes](#)

Personnalisez les couleurs de votre tableau de bord en choisissant un thème clair ou foncé et l'une des 14 palettes de couleurs. Les thèmes et les palettes de couleurs permettent d'organiser et de mettre en évidence les données de votre tableau de bord. Par exemple, attirez l'attention sur une série de métriques récapitulatives en choisissant un thème foncé sur un tableau de bord à thème clair. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Amélioration de l'expérience de partage de composants de tableau de bord dans Chatter](#)

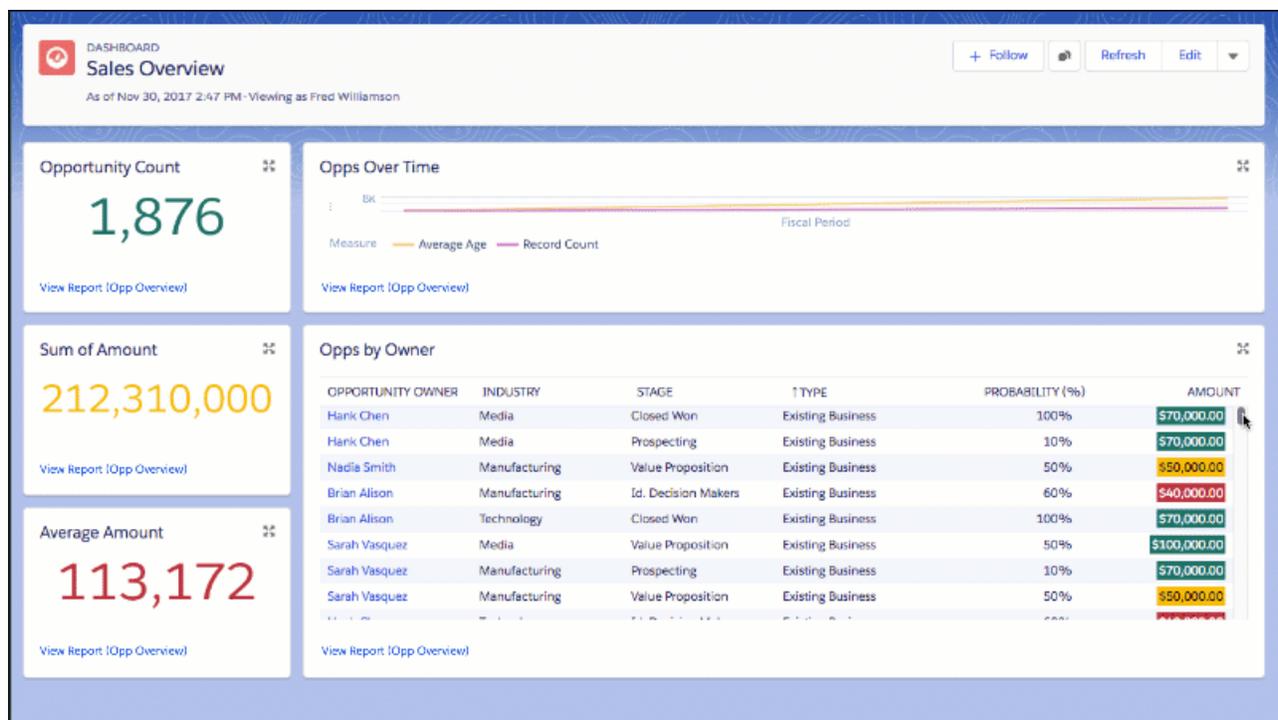
Le partage d'un composant de tableau de bord dans Chatter correspond désormais à l'expérience de partage dans Chatter partout dans Salesforce. Auparavant, vous choisissiez de publier l'image d'un composant de tableau de bord dans le fil du tableau de bord, votre fil ou le fil d'un groupe. Vous ne pouviez pas @mentionner une personne ni mettre en forme votre publication avec des fonctionnalités de texte enrichi telles que **gras** et *italique*. Vous pouvez désormais publier dans le fil du tableau de bord, @mentionner des personnes et des groupes, et mettre en forme avec un texte enrichi comme dans les autres fils. N'hésitez pas et **mettez en évidence** votre publication comme vous le souhaitez ! Vous pouvez en outre réviser le fil du tableau de bord tout en partageant un composant ! Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Autres améliorations des tableaux de bord dans Lightning Experience](#)

En plus des fonctionnalités majeures de cette version, nous avons apporté améliorations mineures mais importantes aux tableaux de bord. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

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

Le nouveau composant tableau de tableau de bord Lightning affiche jusqu'à 200 enregistrements et 10 colonnes à partir des champs disponibles dans un type de rapport source. Les champs disponibles dépendent du type du rapport source. Par conséquent, il n'est pas nécessaire d'ajouter les colonnes affichées dans un tableau Lightning en tant que colonnes au rapport source. Ajoutez un tableau Lightning pour compléter les vues d'ensemble de tableaux et basées sur des métriques avec les détails de chaque enregistrement. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.



Les tableaux de tableau de bord Lightning sont désormais globalement disponibles. Par conséquent, nous avons retiré la préférence d'activation et de désactivation dans la Configuration de l'organisation.

Les tableaux de tableau de bord 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.

Les tableaux de tableau de bord Lightning prennent en charge les fonctionnalités suivantes, qui n'étaient pas disponibles dans la version bêta :

- Photos Chatter
- Sélection conditionnelle
- Compatibilité des filtres de tableau de bord
- Affichage du total
- Réorganisation des colonnes de tableau : glisser-déposer les colonnes dans la liste des colonnes (mais pas dans l'aperçu) pour les réorganiser

Abonnement à des tableaux de bord pour planifier les actualisations et recevoir des mises à jour par e-mail

Comme tous les lundis matin, vous vous rendez au bureau. Vous avez une réunion à huit heures et vous devez actualiser le tableau de bord Encours des ventes pour présenter les objectifs du trimestre. Heureusement, vous êtes abonné(e) au tableau de bord Encours des ventes et vous avez planifié l'actualisation automatique du tableau de bord tous les lundis à huit heures. Votre téléphone vibre. Vous avez reçu par e-mail une version mise à jour du tableau de bord Encours des ventes. Ouvrez-le et vérifiez. Vous pouvez ensuite le présenter ! Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour souscrire à des tableaux de bord :

- S'abonner aux tableaux de bord

DASHBOARDS	DASHBOARD NAME	DESCRIPTION	FOLDER	LAST MODIFIED BY	SUBSCRIBED
Recent	Sales Overview		Company Dashboards	Fred Williamson	<input type="checkbox"/>
Created by Me	Company Performance Da...		Company Dashboards	Fred Williamson	<input checked="" type="checkbox"/>
Private Dashboards	Sales Pipeline		Company Dashboards	Fred Williamson	<input type="checkbox"/>
All Dashboards	Adoption Dashboard		Company Dashboards	Fred Williamson	<input type="checkbox"/>

Démarrez ou modifiez un abonnement à un tableau de bord sous l'onglet Tableaux de bord. Recherchez le tableau de bord auquel vous souhaitez souscrire, puis cliquez sur > **S'abonner**. Alternativement, affichez le tableau de bord, puis cliquez sur **S'abonner**. Définissez ensuite la planification de l'abonnement. Par exemple, pour réviser votre tableau de bord Encours des ventes au début de chaque semaine, définissez **Fréquence** sur *Hebdomadaire*, **Jours** sur *LUN* (pour Lundi) et **Heure** sur *8 : 00*.

Lors de la préparation de l'abonnement aux tableaux de bord, notez les considérations et allocations ci-dessous.

- Chaque personne de votre organisation peut s'abonner au maximum à cinq tableaux de bord.

- Vous pouvez vous adonner à des tableaux de bord filtrés, mais les filtres ne s'appliquent jamais aux tableaux de bord envoyés par e-mail.
- Les tableaux de bord envoyés par e-mail sont toujours affichés avec une présentation sur une colonne. Chaque ligne affiche un composant de tableau de bord.
- Les tableaux de bord configurés pour afficher des données au nom du **visualiseur du tableau de bord**, sous le paramètre Afficher le tableau de bord en tant que, dans les Propriétés du tableau de bord, (souvent appelés *tableaux de bord dynamiques*), ne prennent en charge les abonnements. Vous ne pouvez pas vous abonner à ces tableaux de bord.

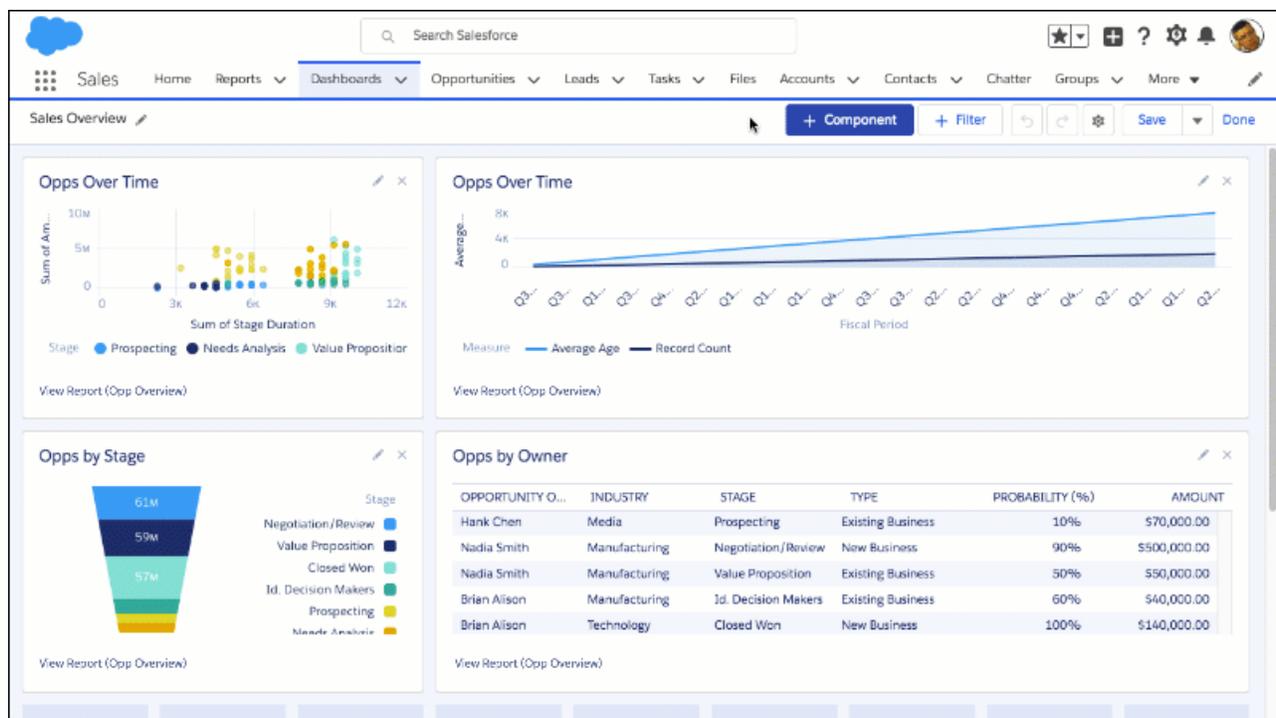
Données de tableaux de bord en couleur avec les thèmes et les palettes

Personnalisez les couleurs de votre tableau de bord en choisissant un thème clair ou foncé et l'une des 14 palettes de couleurs. Les thèmes et les palettes de couleurs permettent d'organiser et de mettre en évidence les données de votre tableau de bord. Par exemple, attirez l'attention sur une série de métriques récapitulatives en choisissant un thème foncé sur un tableau de bord à thème clair. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour définir les thèmes et les palette de couleurs d'un tableau de bord :

- Modifier les couleurs de tableau de bord

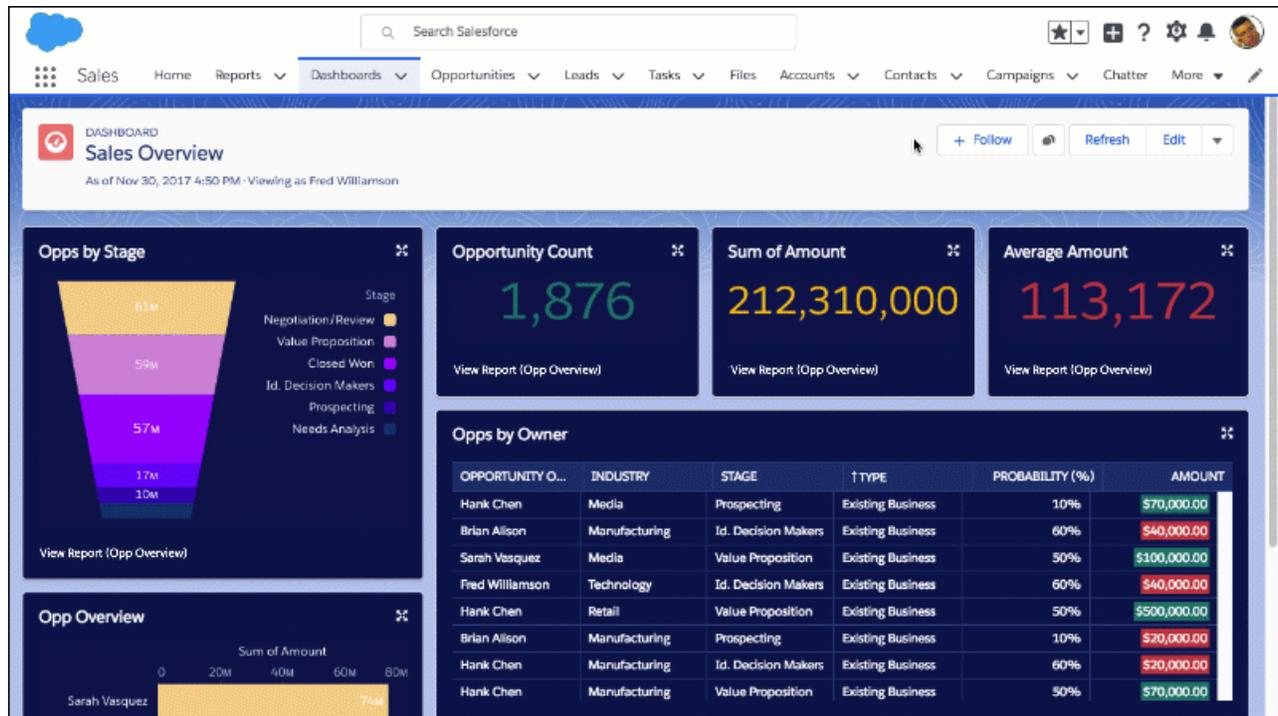


Pour choisir le thème et la palette de couleurs d'un tableau de bord, modifiez le tableau de bord, puis ouvrez les Propriétés du tableau de bord en cliquant sur .

Pour choisir le thème d'un composant, modifiez le tableau de bord, puis modifiez le composant en cliquant sur . Vous pouvez définir des thèmes spécifiques à un composant, mais pas des palettes de couleurs spécifiques à un composant.

Amélioration de l'expérience de partage de composants de tableau de bord dans Chatter

Le partage d'un composant de tableau de bord dans Chatter correspond désormais à l'expérience de partage dans Chatter partout dans Salesforce. Auparavant, vous choisissiez de publier l'image d'un composant de tableau de bord dans le fil du tableau de bord, votre fil ou le fil d'un groupe. Vous ne pouviez pas @mentionner une personne ni mettre en forme votre publication avec des fonctionnalités de texte enrichi telles que **gras** et *italique*. Vous pouvez désormais publier dans le fil du tableau de bord, @mentionner des personnes et des groupes, et mettre en forme avec un texte enrichi comme dans les autres fils. N'hésitez pas et **mettez en évidence** votre publication comme vous le souhaitez ! Vous pouvez en outre réviser le fil du tableau de bord tout en partageant un composant ! Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.



Nous avons également modifié la méthode de partage d'un composant. Pour partager un composant de tableau de bord, commencez par l'agrandir en cliquant sur . Cliquez ensuite sur , composez une publication, puis cliquez sur **Partager**.

Autres améliorations des tableaux de bord dans Lightning Experience

En plus des fonctionnalités majeures de cette version, nous avons apporté améliorations mineures mais importantes aux tableaux de bord. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Ajout du nom du rapport de source au bouton Afficher le rapport dans les composants de tableau de bord

Auparavant, le bouton s'intitulait **Afficher le rapport**. Le nom du rapport source est désormais indiqué entre parenthèses. Si le rapport source s'intitule Vue d'ensemble de l'opportunité, l'étiquette du bouton est **Afficher le rapport (Vue d'ensemble de l'opportunité)**.

Dossiers : recherche et ajout aux favoris

Les dossiers sont essentiels pour organiser et partager des rapports et des tableaux de bord. Vous pouvez désormais ajouter des dossiers de rapports et de tableaux de bord en utilisant la recherche Salesforce. Lorsque vous avez retrouvé un dossier, ajoutez-le aux favoris pour en faciliter l'accès. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

[Recherche de dossiers avec la recherche Salesforce](#)

La prise en charge des dossiers dans la recherche globale facilite considérablement l'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Ajout d'un dossier aux favoris pour en faciliter l'accès](#)

Vous souhaitez mémoriser l'emplacement de dossiers de rapports et de tableaux de bord pour les retrouver ultérieurement ? Vous pouvez désormais les marquer comme favoris de la même façon que d'autres objets Salesforce. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Recherche de dossiers avec la recherche Salesforce

La prise en charge des dossiers dans la recherche globale facilite considérablement l'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

La recherche de dossiers dans la recherche globale fonctionne de la même façon que pour les autres objets Salesforce. Vous avez une étape supplémentaire à mémoriser : si le dossier recherché ne figure pas dans les résultats de recherche, cliquez sur **Afficher plus** à gauche de la page, puis sélectionnez **Dossiers** pour afficher les dossiers correspondants.

Ajout d'un dossier aux favoris pour en faciliter l'accès

Vous souhaitez mémoriser l'emplacement de dossiers de rapports et de tableaux de bord pour les retrouver ultérieurement ? Vous pouvez désormais les marquer comme favoris de la même façon que d'autres objets Salesforce. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Lorsque vous marquez un dossier comme favori, il est enregistré en tant que favori global, et également ajouté à la liste Tous les favoris dans le menu Rapports et tableaux de bord.

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

La visualisation revient à comprendre les données métiers. Par conséquent, nous avons amélioré les graphiques pour vous aider à les analyser. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Jusqu'à 1 000 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 500 à 1 000 ! Tous les autres types de graphique affichent jusqu'à 200 groupes. Dans les rapports, les graphiques continuent à afficher jusqu'à 2 000 groupes.

Définition de la position de la légende du graphique

Choisissez l'affichage la légende fixe à droite ou en bas d'un graphique.

Téléchargement des images de graphique des composants de tableau de bord

Agrandissez un composant de tableau de bord, puis cliquez sur  pour télécharger le graphique sous forme de fichier image .png.

Combinaison des petits groupes dans « Autres » dans les graphiques en anneau et en entonnoir

Facilitez la lecture des graphiques en anneau et en entonnoir en regroupant les segments qui contiennent 3 % du total des données ou moins dans un groupe appelé « Autres ».

Modification des plages de segments dans les graphiques en jauge et métriques, que vous affichez ou non la plage

Auparavant, vous deviez sélectionner **Afficher la plage** pour modifier les plages de segments dans les graphiques en jauge et métriques. Vous pouvez désormais personnaliser les plages de segments indépendamment de la sélection de **Afficher la plage**.

Affichage du total dans les graphiques en anneau

Choisissez d'afficher ou de masquer le total au centre des graphiques en anneau.

Affichage des totaux et des pourcentages dans les graphiques en anneau

Auparavant, vous pouviez afficher des valeurs numériques ou des valeurs pourcentages dans les graphiques en anneau. Vous pouvez désormais afficher les deux en même temps. Pour vous aider à afficher en même temps les valeurs et les pourcentages, nous avons remplacé la liste déroulante Groupes d'étiquettes par les cases à cocher : **Afficher les valeurs** et **Afficher les pourcentages**.

Einstein Analytics : aventures d'apprentissage, exploration conversationnelle, connaissances des données Einstein

Guidez les premiers pas des utilisateurs dans Einstein avec des fonctionnalités d'apprentissage intégrées et agréables. Interrogez et visualisez rapidement des données dans une conversation guidée en langage naturel (bêta). Élaborez aisément des graphiques avec la possibilité de spécifier le champ à utiliser pour chaque fonctionnalité du graphique. Enregistrez des vues des tableaux de bord que vous avez configurés avec vos sélections et filtres préférés. Demandez à Einstein d'analyser les données de votre rapport avec le lancement pilote des Connaissances Einstein.

 **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 :

[Intégration d'Analytics : menu d'aide agrandi, carte d'apprentissage, application d'aventure](#)

Vous avez accès à une quantité de ressources qui vous aident, ainsi que vos utilisateurs, à intégrer rapidement Analytics. Avec l'aide dans l'application à épingler, des procédures guidées, des cartes de ressource, des exemples d'élaboration de graphiques et d'applications, chacun peut trouver l'approche qui lui convient.

[Générateur d'applications Analytics : exploration conversationnelle, élaboration de graphiques sensibles au contexte, vues de tableau de bord personnelles](#)

Interrogez et visualisez rapidement des données dans des conversations guidées en langage naturel. Élaborez aisément des graphiques en spécifiant les champs à utiliser pour les fonctionnalités, notamment les axes, la taille des bulles et la couleur des bulles. Créez votre propre vue d'un tableau de bord en appliquant et en enregistrant votre sélection et vos filtres préférés.

[Intégration de données Analytics : nouveaux connecteurs, et améliorations de l'éditeur de flux de données et des recettes de jeu de données](#)

Connectez plus de données avec une nouvelle série de connecteurs Gagnez du temps dans l'éditeur de flux de données grâce à des ajustements de productivité. Ouvrez les recettes à davantage de personnes et tirez parti des améliorations pour simplifier la gestion de vos recettes.

[Applications prédéfinies Analytics : nouveaux tableaux de bord, analyse des données approfondie, configuration et personnalisation simplifiées](#)

Les toutes dernières améliorations de nos applications Analytics prédéfinies facilitent le recueil de connaissances importantes à partir des données Salesforce. Utilisez les nouveaux tableaux de bord et les fonctionnalités de personnalisation avancées pour approfondir l'exploration de vos données, que ce soit pour votre service d'assistance, votre service commercial ou les autres activités de votre entreprise.

[Einstein Discovery : Connaissances des données Einstein \(pilote\), accès aux données Analytics](#)

Introduction des Connaissances des données Einstein (pilote) : des rapports plus intelligents. Einstein analyse les données de vos rapports pour vous aider à approfondir votre compréhension, en révélant les détails significatifs qui peuvent orienter vos décisions ! De plus, l'accès à des données supplémentaires a été simplifié. Utilisez vos données Analytics de façon transparente avec Einstein Discovery. Chargez et analysez des données dans les langues qui utilisent l'encodage UTF-8.

Intégration d'Analytics : menu d'aide agrandi, carte d'apprentissage, application d'aventure

Vous avez accès à une quantité de ressources qui vous aident, ainsi que vos utilisateurs, à intégrer rapidement Analytics. Avec l'aide dans l'application à épingler, des procédures guidées, des cartes de ressource, des exemples d'élaboration de graphiques et d'applications, chacun peut trouver l'approche qui lui convient.

DANS CETTE SECTION :

[Accès aux ressources d'aide à tout moment et où que vous soyez](#)

Le menu d'aide d'Einstein Analytics a été revu. Vous pouvez désormais accéder aux ressources appropriées, depuis la documentation jusqu'aux vidéos sur Trailhead, où que vous soyez dans Einstein Analytics. Vous pouvez également prévisualiser les articles d'aide dans le menu sans quitter l'application.

[Visite avant l'exploration approfondie](#)

Einstein Analytics offre des visites guidées. Notre première visite guidée oriente les utilisateurs vers l'explorateur en soulignant ses fonctionnalités importantes. Accédez à la visite guidée avec le nouveau menu d'aide.

[Recherche de la ressource d'apprentissage appropriée pour chaque étape du parcours Einstein Analytics](#)

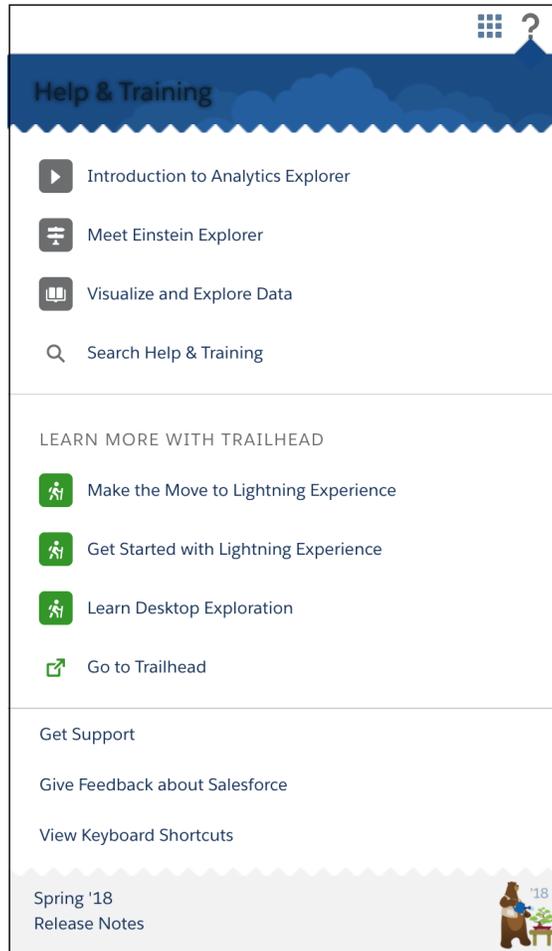
La carte d'apprentissage d'Einstein Analytics fournit une liste de ressources importantes pour chaque action à chaque étape de votre parcours Analytics. La carte est agréable à consulter et regroupe toutes les informations qui aident les utilisateurs à prendre en main rapidement Einstein Analytics. Elle est accessible via le menu d'aide ou directement à l'adresse <http://www.einsteinanalyticslearningmap.com>.

[Augmentation de vos compétences avec les aventures d'apprentissage Analytics](#)

À vos marques, prêts, apprenez ! L'application Einstein Analytics Learning Adventure vous guide à travers les meilleures exemples pratiques pour vous apprendre à concevoir des visualisations adaptées à vos besoins et à élaborer des applications puissantes et dynamiques. Installez l'application dans votre organisation et activez-la pour les utilisateurs. De surcroît, l'application Learning Adventure a été élaborée et est exécutée dans Einstein Analytics. Elle est disponible gratuitement sur AppExchange à l'adresse : <https://sfdc.co/zOqdS>.

Accès aux ressources d'aide à tout moment et où que vous soyez

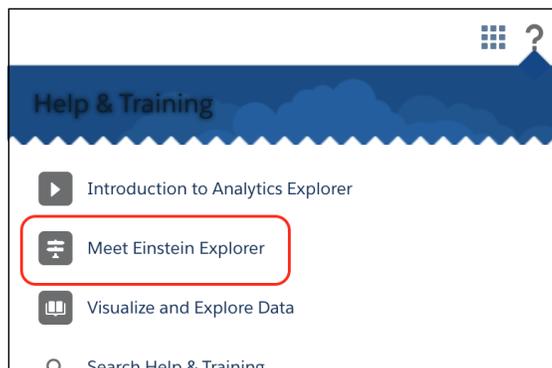
Le menu d'aide d'Einstein Analytics a été revu. Vous pouvez désormais accéder aux ressources appropriées, depuis la documentation jusqu'aux vidéos sur Trailhead, où que vous soyez dans Einstein Analytics. Vous pouvez également prévisualiser les articles d'aide dans le menu sans quitter l'application.



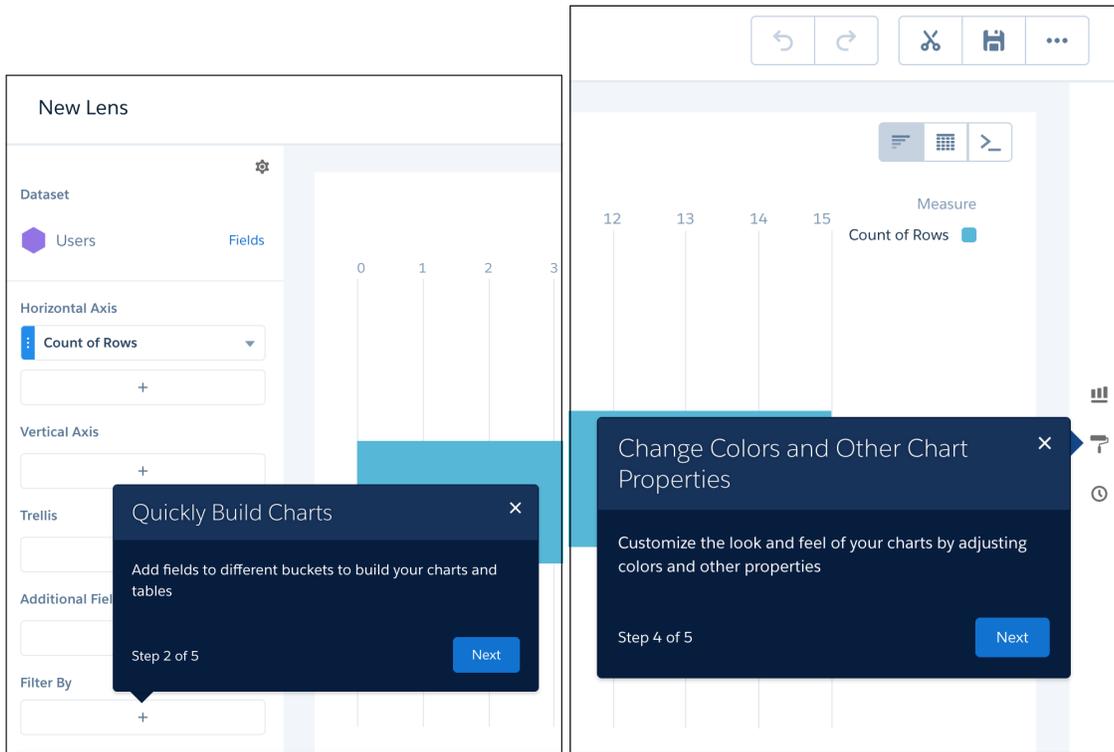
Cliquez sur l'icône de livre d'une entrée pour afficher un aperçu dans le menu. Les autres icônes ouvrent les ressources d'apprentissage dans de nouveaux onglets.

Visite avant l'exploration approfondie

Einstein Analytics offre des visites guidées. Notre première visite guidée oriente les utilisateurs vers l'explorateur en soulignant ses fonctionnalités importantes. Accédez à la visite guidée avec le nouveau menu d'aide.



La visite guidée montre une vue d'ensemble des principales fonctionnalités de l'explorateur.



Recherche de la ressource d'apprentissage appropriée pour chaque étape du parcours Einstein Analytics

La carte d'apprentissage d'Einstein Analytics fournit une liste de ressources importantes pour chaque action à chaque étape de votre parcours Analytics. La carte est agréable à consulter et regroupe toutes les informations qui aident les utilisateurs à prendre en main rapidement Einstein Analytics. Elle est accessible via le menu d'aide ou directement à l'adresse <http://www.einsteinanalyticslearningmap.com>.

Einstein Analytics Trail Map

Enable & Integrate | **Build & Produce** | Consume & Collaborate | Accelerate with App Templates | What's New

Build, Customize, and Develop Analytics Assets
Learn how to explore your data and turn your killer insights into powerful dashboards. Extend your Einstein Analytics experience by embedding dashboards across Salesforce or developing and packaging your own custom apps on the Einstein Analytics platform

Explore & Visualize Your Data	Build Analytics Apps & Dashboards	Organize & Share Analytics Apps	Customize Your Analytics Experience
<ul style="list-style-type: none"> Introduction to Analytics Explorer Desktop Exploration Choosing the Right Charts Create a Waterfall Chart Create Custom Maps Add Icons to Analytics Dashboards 	<ul style="list-style-type: none"> Put It All Together with Apps Build Interactive Dashboards Video Series Build Analytics Dashboards Analytics Dashboard Building Basics Analytics Bindings Developer Guide 	<ul style="list-style-type: none"> Organize Apps to Control Navigation Collaborate with Annotations 	<ul style="list-style-type: none"> Add Custom Actions Customize Dashboard JSON Customize Dataset Metadata Customize Queries Query Language Reference
	<p>Embed Analytics Everywhere</p> <ul style="list-style-type: none"> Embed Analytics Dashboards in Lightning Pages Add Analytics Dashboards to Visualforce Pages Share Analytics with Communities 	<p>Develop & Package Apps on the Analytics Platform</p> <ul style="list-style-type: none"> Develop on the Analytics Platform Analytics SDK Developer Guide Analytics Templates Developer Guide Analytics Migration, Packaging, and Distribution 	

Earn your Trailhead badges | Success Community | Feedback Form

Cliquez sur chaque point du parcours pour afficher les ressources suivantes :

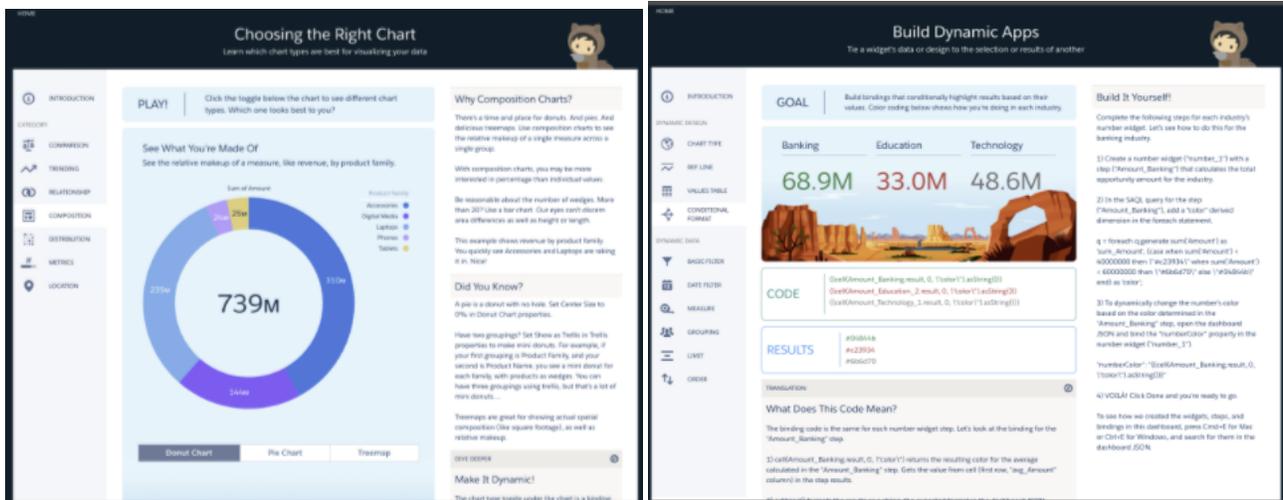
- Activation d'Analytics et intégration de données
- Élaboration et production d'applications, de tableaux de bord et de perspectives Analytics
- Utilisation d'Analytics pour recueillir des connaissances et collaborer avec d'autres utilisateurs sur les ressources Analytics
- Accélération du recueil de connaissances avec les applications Analytics prédéfinies
- Découverte des nouveautés dans Einstein Analytics

Augmentation de vos compétences avec les aventures d'apprentissage Analytics

À vos marques, prêts, apprenez ! L'application Einstein Analytics Learning Adventure vous guide à travers les meilleures exemples pratiques pour vous apprendre à concevoir des visualisations adaptées à vos besoins et à élaborer des applications puissantes et dynamiques. Installez l'application dans votre organisation et activez-la pour les utilisateurs. De surcroît, l'application Learning Adventure a été élaborée et est exécutée dans Einstein Analytics. Elle est disponible gratuitement sur AppExchange à l'adresse : <https://sfdc.co/zOqd5>.



Voici quelques deux exemples de pages.



Générateur d'applications Analytics : exploration conversationnelle, élaboration de graphiques sensibles au contexte, vues de tableau de bord personnelles

Interrogez et visualisez rapidement des données dans des conversations guidées en langage naturel. Élaborez aisément des graphiques en spécifiant les champs à utiliser pour les fonctionnalités, notamment les axes, la taille des bulles et la couleur des bulles. Créez votre propre vue d'un tableau de bord en appliquant et en enregistrant votre sélection et vos filtres préférés.

DANS CETTE SECTION :

[Exploration dans Analytics : exploration conversationnelle, élaboration de graphiques sensibles au contexte, images dans les tableaux](#)
Interrogez et visualisez rapidement des données dans des conversations guidées en langage naturel. Élaborez aisément des graphiques en spécifiant les champs à utiliser pour les fonctionnalités, notamment les axes, la taille des bulles et la couleur des bulles. Concevez des tableaux attrayants en affichant des photos, des icônes et d'autres images. Configurez des filtres spécifiques à une perspective et définissez des limites en requêtes directement dans l'explorateur.

[Visualisation et conception de tableaux de bord Analytics : vues enregistrées, graphiques supplémentaires et info-bulles personnalisées](#)
Créez votre propre vue d'un tableau de bord en appliquant et en enregistrant votre sélection et vos filtres préférés. Visualisez les résultats au fil du temps avec les graphiques à barres temporel et combiné temporel. Partagez des informations importantes sur chaque point de données d'un graphique avec des info-bulles et des marqueurs personnalisables.

[Développement et personnalisation Analytics : nouvelles API et vues enregistrées dans les tableaux de bord incorporés](#)

La plate-forme Analytics continues to grow avec de nouvelles API REST et la prise en charge des vues personnelles dans les tableaux de bord incorporés. De plus, la nouvelle documentation SAQL peut vous aider à écrire vos propres requêtes.

Exploration dans Analytics : exploration conversationnelle, élaboration de graphiques sensibles au contexte, images dans les tableaux

Interrogez et visualisez rapidement des données dans des conversations guidées en langage naturel. Élaborez aisément des graphiques en spécifiant les champs à utiliser pour les fonctionnalités, notamment les axes, la taille des bulles et la couleur des bulles. Concevez des tableaux attrayants en affichant des photos, des icônes et d'autres images. Configurez des filtres spécifiques à une perspective et définissez des limites en requêtes directement dans l'explorateur.

DANS CETTE SECTION :

[Conversation avec vos données \(bêta\)](#)

Posez des questions à vos données en utilisant un langage non technique et consultez les réponses dans des graphiques automatiquement configurés. Commencez avec un ou deux termes courants. Analytics propose des suggestions pertinentes que vous pouvez accepter ou modifier. Les conversations guidées permettent de réduire le nombre de clics nécessaires pour explorer des données et d'accélérer la configuration des requêtes.

[Démystification de la création de graphiques avec la nouvelle interface utilisateur](#)

Notre nouveau générateur de graphique à toute épreuve facilite la création des graphiques de votre choix. Vous n'avez pas à vous soucier des détails de requête sous-jacents à chaque type de graphique. Il n'est plus nécessaire de tenir compte de l'impact du nombre et de l'ordre des mesures et des regroupements sur chaque type de graphique. Il suffit d'indiquer au générateur le champ à utiliser pour chaque fonctionnalité du graphique, tel que le champ reporté sur l'axe horizontal.

[Exploration rapide des données pertinentes avec les filtres de perspective](#)

Vous en avez assez de toujours ajouter le même filtre à chaque colonne d'un tableau de comparaison ? Nous introduisons les filtres de perspective qui accélèrent le recueil de connaissances à partir de votre jeu de données.

[Possibilités accrues avec les formules et les fonctions de tableau de comparaison \(globalement disponible\)](#)

Vous avez accès à des noms de colonnes bruts, qui facilitent l'écriture de formules de tableau de comparaison plus intuitives. Mieux encore, l'éditeur de formules comprend un sélecteur de fonctions et de formules pratique qui permet de gagner du temps en saisissant vos formules SAQL.

[Habillage des tableaux avec des images](#)

Augmentez l'attrait de vos tableaux de comparaison et tableaux de valeurs en affichant des images.

Mise en évidence des colonnes avec de nouvelles propriétés

Certaines colonnes sont plus importantes que d'autres. Le nouveau panneau Propriétés de la colonne permet d'agrémenter les colonnes de votre choix dans les tableaux de comparaison et les tableaux de valeurs. Outre l'affichage des données sous le format de texte par défaut, vous pouvez également définir l'affichage des données des colonnes de mesure sur le type barres. Vous pouvez spécifier l'alignement et le style du texte dans les colonnes de texte.

Limitation des résultats de requêtes pour plus d'efficacité

La taille de votre jeu de données vous ralentit ? Vous souhaitez consulter uniquement les 10 principaux comptes de votre pipeline de produits, sans défilement excessif ? Pour accéder rapidement à des connaissances significatives et améliorer les performances dans vos tableaux de bord, vous pouvez limiter la taille des résultats de requêtes dans une perspective.

Exploration dans une interface améliorée

Accélérez l'exploration de vos données avec les toutes dernières mises à jour de l'interface.

Autres améliorations dans l'explorateur

Lorsque vous appliquez le format **Devise avec des centimes** dans des tableaux de comparaison, les colonnes de formule affichent toutes les valeurs par défaut avec deux décimales.

Conversation avec vos données (bêta)

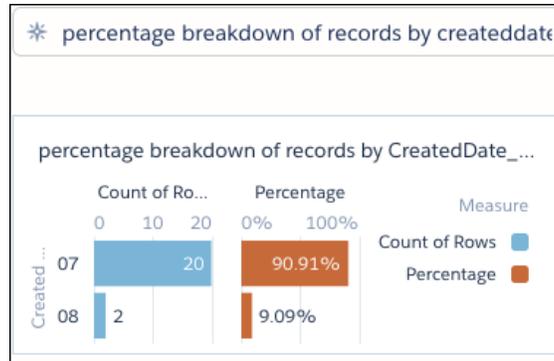
Posez des questions à vos données en utilisant un langage non technique et consultez les réponses dans des graphiques automatiquement configurés. Commencez avec un ou deux termes courants. Analytics propose des suggestions pertinentes que vous pouvez accepter ou modifier. Les conversations guidées permettent de réduire le nombre de clics nécessaires pour explorer des données et d'accélérer la configuration des requêtes.

Pour activer la fonctionnalité, accédez à la page Paramètres d'Analytics, dans la Configuration, puis sélectionnez **Activer l'exploration conversationnelle (bêta)**. Les conversions sont ensuite disponibles dans les tableaux de bord exécutés dans les applications, l'explorateur et le concepteur de tableaux de bord.

Lancez une conversation en cliquant sur ✨. Lorsque vous cliquez sur la zone de texte, des suggestions basées sur les champs de votre jeu de données vous sont proposées. Si vous souhaitez déterminer les jeux de données ouverts pour une exploration conversationnelle, recherchez les hexagones violets.

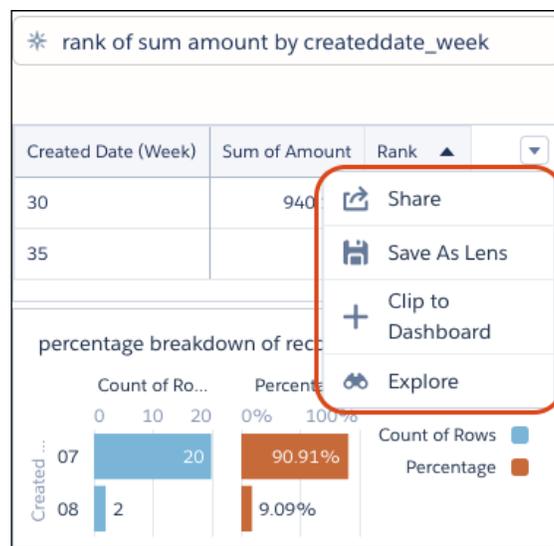


Précisez votre question en saisissant le nom d'un champ de mesure dans votre jeu de données. Pendant la saisie, Analytics affiche les résultats correspondant à vos données. Cliquez sur une suggestion pour afficher un tableau ou un graphique.



Conseil: Lorsque vous utilisez l'exploration conversationnelle dans l'explorateur, cliquez sur **Champs** pour afficher les champs sur lesquels vous pouvez poser des questions. Si vous êtes dans le concepteur de tableau de bord ou dans une application en cours d'exécution, et que les suggestions ne contiennent pas les termes voulus, cliquez sur **Ajouter un jeu de données** pour élargir votre exploration.

Lorsque le graphique qui répond à votre question est affiché, ouvrez le menu déroulant. Selon le contexte, vous pouvez enregistrer la visualisation sous une perspective, la partager, l'épingler au concepteur ou poursuivre votre exploration des données.



Tenez compte des points ci-dessous.

- L'exploration conversationnelle nécessite la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Platform. Elle n'est pas disponible dans les tableaux de bord incorporés, les applications mobiles, Analytics pour les communautés, ou les applications Analytics autonomes telles que l'application Sales Analytics.
- L'exploration conversationnelle est disponible uniquement dans le concepteur de tableau de bord, l'explorateur, et les tableaux de bord exécutés dans une application.
- Les fonctions avancées ne sont pas prises en charge dans l'exploration conversationnelle.

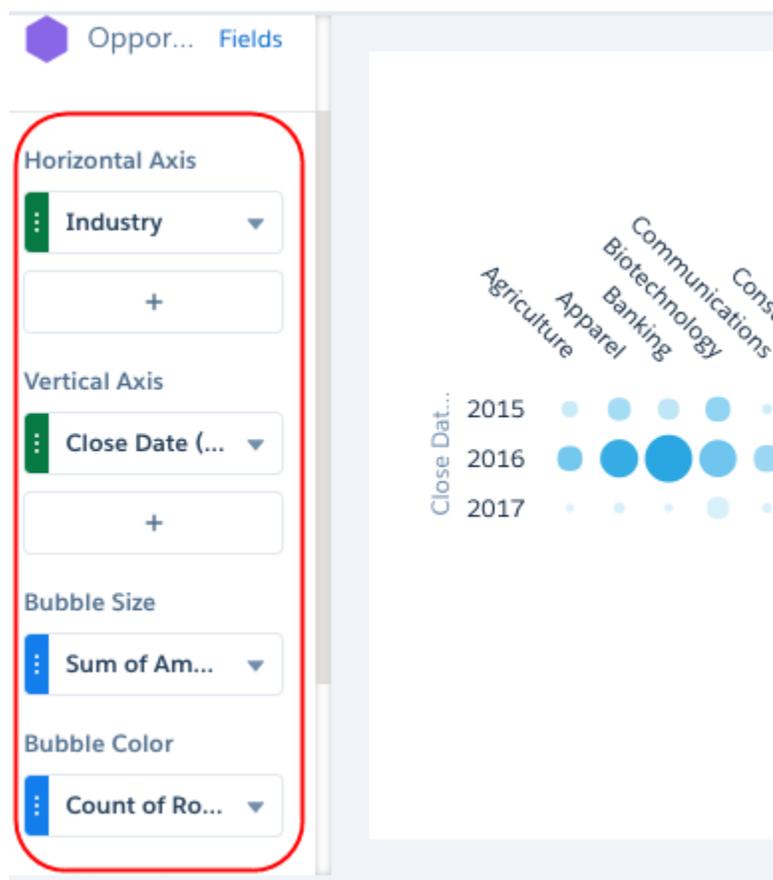
Remarque: La version Spring '18 contient une version bêta de l'exploration conversationnelle, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Cette fonctionnalité n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, 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](#).

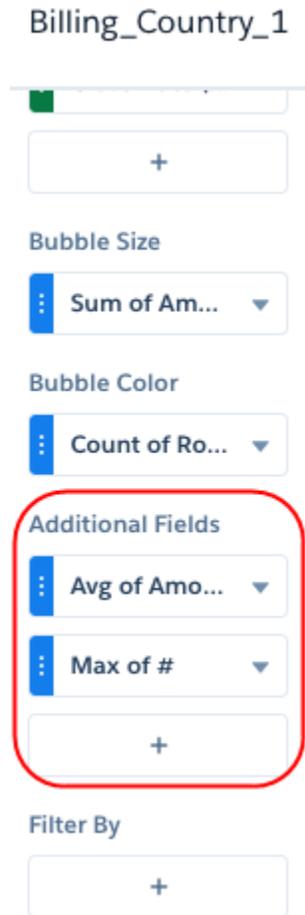
Démystification de la création de graphiques avec la nouvelle interface utilisateur

Notre nouveau générateur de graphique à toute épreuve facilite la création des graphiques de votre choix. Vous n'avez pas à vous soucier des détails de requête sous-jacents à chaque type de graphique. Il n'est plus nécessaire de tenir compte de l'impact du nombre et de l'ordre des mesures et des regroupements sur chaque type de graphique. Il suffit d'indiquer au générateur le champ à utiliser pour chaque fonctionnalité du graphique, tel que le champ reporté sur l'axe horizontal.

Par exemple, lorsque vous créez un graphique matriciel, sélectionnez une dimension pour chaque axe et les mesures qui déterminent la taille et la couleur des bulles. Pour gagner du temps, glissez-déposez les champs vers le panneau, puis déplacez-les entre les sections ou changez leur ordre dans une section.



Vous pouvez changer un graphique en sélectionnant n'importe quel type de graphique dans l'explorateur. Les types de graphique ne sont plus grisés lorsqu'ils nécessitent un nombre de mesures et de regroupements différent. Si le nouveau type de graphique exige un nombre de champs plus important, l'interface vous l'indique. Si des champs actuellement sélectionnés ne sont pas nécessaires pour le nouveau type de graphique, le générateur les déplace vers la section Champs supplémentaires. Même si les champs supplémentaires n'affectent pas le graphique, la requête renvoie leurs valeurs pour vous permettre de les utiliser ultérieurement.



Exploration rapide des données pertinentes avec les filtres de perspective

Vous en avez assez de toujours ajouter le même filtre à chaque colonne d'un tableau de comparaison ? Nous introduisons les filtres de perspective qui accélèrent le recueil de connaissances à partir de votre jeu de données.

Vous pouvez créer des filtres de perspective sur des mesures, des dimensions ou des dates, et les appliquer en une seule étape à un tableau de comparaison. L'application de filtres de perspective aux données facilite également l'exploration et la mise en évidence de points de données spécifiques. De plus, vous pouvez configurer les attributs des filtres directement dans l'explorateur.

Dataset

ProductPipeline Fields

Horizontal Axis

Count of Rows

Vertical Axis

Stage

Trellis

Additional Fields

Filter By

Pipeline Amount
30,000 - 450,000

Stage Date/Close Date
1/1/2017 to 1/30/2017

Vous ne souhaitez pas appliquer de filtres au jeu de données que vous explorez ? Définissez des filtres sur des mesures individuelles. Les filtres sont temporaires. Les filtres de perspective globaux sont préservés lorsque vous basculez vers **Détails de la vue** ou le tableau de valeurs.

Conseil: Examinez maintenant les filtres de vos tableaux de comparaison. Si vous avez appliqué le même filtre à toutes les colonnes d'un tableau de comparaison, remplacez-les par un filtre de perspective.

Possibilités accrues avec les formules et les fonctions de tableau de comparaison (globalement disponible)

Vous avez accès à des noms de colonnes bruts, qui facilitent l'écriture de formules de tableau de comparaison plus intuitives. Mieux encore, l'éditeur de formules comprend un sélecteur de fonctions et de formules pratique qui permet de gagner du temps en saisissant vos formules SAQL.

Vous pouvez référencer des mesures et regrouper les colonnes par leur nom au lieu de leur lettre de référence. Vous pouvez également utiliser des fonctions centiles SAQL dans l'éditeur de formule. Les fonctions SAQL `percentile_disc()` et `percentile_cont()` sont disponibles dans l'éditeur de formule de tableau de comparaison, de la même façon que les fonctions de date SAQL.

Pour plus d'informations, reportez-vous au [Analytics SAQL Reference Guide](#).

Habillage des tableaux avec des images

Augmentez l'attrait de vos tableaux de comparaison et tableaux de valeurs en affichant des images.

Insérez l'image de profil Chatter des commerciaux à côté de leur indicateur de performance clé dans les classements. Vous pouvez également ajouter des drapeaux à vos tableaux de comparaison pour représenter les données commerciales internationales.

Dans la colonne dans laquelle vous souhaitez afficher les images, insérez les URL Salesforce qui pointent vers les images. Dans les Propriétés de la colonne, définissez le type de données sur **Image**. Si vous définissez la hauteur ou la largeur de cellule pour cette colonne, nous nous assurons que les proportions des images sont respectées.

Start a conversation with your data...

#	Country	Region	Amount	Profit
1	Asia Pacific		33,593,967	8,787,687
2	Australia		14,829,767	98,798,789
3	China		56,593,967	909
4	Japan		39,829,767	288,775
5	Korea		44,829,767	897,876
6	Russia		24,829,767	9,875,756
7	India		30,829,222	32,456
8	United States of America		89,593,967	65,453
9	Europe		35,033,967	757,982

Mise en évidence des colonnes avec de nouvelles propriétés

Certaines colonnes sont plus importantes que d'autres. Le nouveau panneau Propriétés de la colonne permet d'agrémenter les colonnes de votre choix dans les tableaux de comparaison et les tableaux de valeurs. Outre l'affichage des données sous le format de texte par défaut, vous pouvez également définir l'affichage des données des colonnes de mesure sur le type barres. Vous pouvez spécifier l'alignement et le style du texte dans les colonnes de texte.

Pour définir les propriétés d'une colonne, sélectionnez-la dans le tableau ou dans la liste **Choisir une colonne** dans Propriétés de la colonne.

#	Account	City	Source	Product Family	Pipeline Amount	Stage
1	Dooley Group	Chicago	Web	Laptop	256,669	1-Prospect
2	Dooley Group	Chicago	Web	Laptop	185,108	2-Needs Analysis
3	Gleason LLC	Miami	Partner	Laptop	453,630	1-Prospect
4	Gleason LLC	Albuquerque	Trade Show	Laptop	311,416	1-Prospect
5	Gleason LLC	Boca Raton	Trade Show	Tablet	324,917	1-Prospect
6	Gleason LLC	Chattanooga	Referral	Laptop	42,067	2-Needs Analysis
7	Christiansen LLC	Dallas	Advertisement	Laptop	415,213	2-Needs Analysis
8	Gleason LLC	Salt Lake City	Advertisement	Laptop	262,604	4-Negotiation
9	Dooley Group	Chicago	Referral	Laptop	164,494	1-Prospect
10	Dooley Group	Chicago	Referral	Laptop	355,812	2-Needs Analysis

Vous pouvez également accéder au panneau Propriétés de la colonne depuis le menu contextuel d'une colonne.

Limitation des résultats de requêtes pour plus d'efficacité

La taille de votre jeu de données vous ralentit ? Vous souhaitez consulter uniquement les 10 principaux comptes de votre pipeline de produits, sans défilement excessif ? Pour accéder rapidement à des connaissances significatives et améliorer les performances dans vos tableaux de bord, vous pouvez limiter la taille des résultats de requêtes dans une perspective.

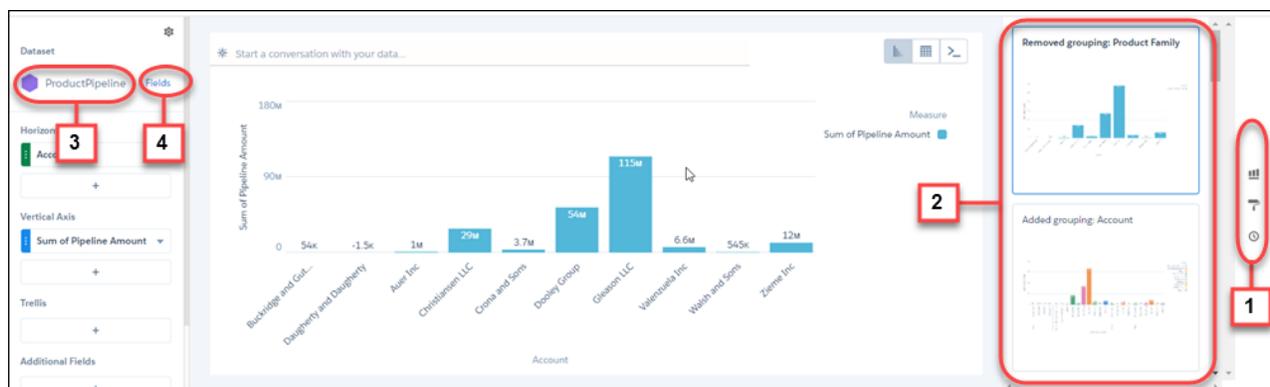
Pour limiter la taille de votre requête, cliquez sur l'icône d'engrenage, puis sélectionnez **Définir la limite**. Saisissez la taille des résultats de requête, puis cliquez sur **Appliquer**.

Si vous modifiez votre requête en SAQL, vous devez également définir la limite en requêtes dans SAQL.

 **Conseil:** Pour une expérience de défilement plus fluide, nous recommandons d'utiliser la limite des résultats de requêtes avec la fonctionnalité d'ajustement automatique du graphique.

Exploration dans une interface améliorée

Accélérez l'exploration de vos données avec les toutes dernières mises à jour de l'interface.



L'accès aux graphiques suggérés, aux options de mise en forme et à l'historique d'exploration a été simplifié (1). Le panneau Afficher l'historique présente un aperçu miniature des actions que vous avez exécutées dans la perspective, avec les dernières actions affichées en premier (2). L'interface indique le nom du jeu de données actuellement exploré (3). Vous pouvez également accéder aux champs du jeu de données en cliquant sur Champs en regard de son nom (4).

Créez et supprimez des mesures et des dimensions dérivées directement depuis le panneau des champs du jeu de données. Vous pouvez également appliquer des formats aux mesures dérivées.

Autres améliorations dans l'explorateur

Lorsque vous appliquez le format **Devise avec des centimes** dans des tableaux de comparaison, les colonnes de formule affichent toutes les valeurs par défaut avec deux décimales.

Visualisation et conception de tableaux de bord Analytics : vues enregistrées, graphiques supplémentaires et info-bulles personnalisées

Créez votre propre vue d'un tableau de bord en appliquant et en enregistrant votre sélection et vos filtres préférés. Visualisez les résultats au fil du temps avec les graphiques à barres temporel et combiné temporel. Partagez des informations importantes sur chaque point de données d'un graphique avec des info-bulles et des marqueurs personnalisables.

DANS CETTE SECTION :

[Enregistrement de votre vue d'un tableau de bord](#)

Vous deviez resélectionner les filtres à chaque ouverture d'un tableau de bord parce que vous n'étiez pas autorisé(e) à enregistrer définitivement les sélections, ou bien en raison des différents filtrages définis par plusieurs utilisateurs. Plus maintenant, vous pouvez désormais modifier les filtres et enregistrer votre propre vue. Vous êtes la seule personne autorisée à afficher vos vues.

[Visualisation des données sur une période avec de nouveaux graphiques](#)

Vous pouvez désormais afficher les résultats avec des barres verticales, qui sont efficaces pour illustrer des modifications relatives sur une période et signaler des données manquantes. Le nouveau graphique à barres temporel est semblable au graphique chronologique. Il montre les valeurs d'une seule mesure sur une période à l'aide de barres verticales. Le nouveau graphique combiné temporel affiche deux mesures sur une période, une ligne chronologique et une barre temporelle.

[Annotation de points de données avec des info-bulles et des marqueurs](#)

Créez vos propres info-bulles et marqueurs de point de données dans des graphiques et ajoutez un texte personnalisé. Créez une info-bulle qui affiche les détails lorsque vous survolez un point de données. Pour annoter un point de données spécifique, ajoutez un marqueur, puis faites-le clignoter si nécessaire.

[Aucune modification indiquée dans les graphiques cumulés lorsqu'une date est manquante](#)

Dans les graphiques chronologiques et combinés temporels, les lignes continues qui passent par une période sans aucune donnée peuvent induire en erreur. Lorsque les données sont manquantes pour une période, vous pouvez maintenant créer des lignes horizontales cumulées afin d'indiquer l'absence de modification.

[Partage personnel de tableaux de bord filtrés](#)

Améliorez la collaboration en présentant à vos collègues les analyses que vous visualisez. Lorsqu'ils cliquent sur votre lien vers le tableau de bord, ils affichent la page que vous souhaitez leur montrer, avec les filtres et les sélections que vous avez spécifiquement définis. Partagez une vue de tableau de bord via Publier dans le fil or Obtenir l'URL dans la boîte de dialogue Partager d'Analytics Studio.

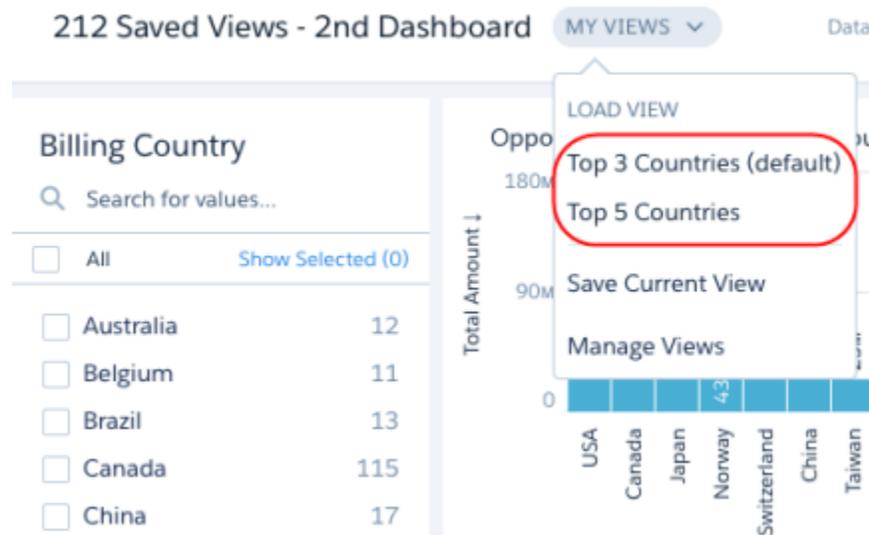
[Autres améliorations des rapports et des tableaux de bord Analytics](#)

Nos ingénieurs travaillent sans relâche pour vous offrir une expérience agréable et stimulante avec Analytics. Transformation des graphiques, fenêtre contextuelle de couleurs, tri des axes, la liste des fonctionnalités hors-pair s'allonge.

Enregistrement de votre vue d'un tableau de bord

Vous deviez resélectionner les filtres à chaque ouverture d'un tableau de bord parce que vous n'étiez pas autorisé(e) à enregistrer définitivement les sélections, ou bien en raison des différents filtrages définis par plusieurs utilisateurs. Plus maintenant, vous pouvez désormais modifier les filtres et enregistrer votre propre vue. Vous êtes la seule personne autorisée à afficher vos vues.

Vous pouvez créer jusqu'à 10 vues par tableau de bord et choisir une vue par défaut qui s'affiche à l'ouverture du tableau de bord. Toutes les vues que vous avez enregistrées sont répertoriées dans le menu des vues.



Pour créer une vue, ouvrez le tableau de bord en mode d'affichage, sélectionnez les éléments, puis cliquez sur **Enregistrer la vue**. La vue inclut toutes les sélections effectuées dans les widgets de liste, de bascule, de page, de date, de graphique, de tableau de comparaison et de filtre global.

Lorsque vous changez une sélection dans une vue, un astérisque est affiché en regard du nom de la vue pour indiquer qu'elle a été modifiée. Lorsque vous changez une sélection en visualisant un tableau de bord sans vue, Modifié s'affiche. Dans les deux cas, vous pouvez enregistrer les sélections actuelles dans une nouvelle vue ou remplacer une vue existante. Pour retirer les modifications apportées

à un tableau de bord ou à une vue, cliquez sur . Pour retirer la vue appliquée à un tableau de bord et afficher le tableau de bord d'origine, cliquez sur **Effacer la vue** dans le menu des vues. Pour définir votre vue par défaut ou supprimer une vue, cliquez sur **Gérer les vues**.

 **Remarque:** Les vues sont en lecture seule dans l'application Einstein Analytics, vous ne pouvez pas en créer ou les modifier.

Pour partager une vue avec d'autres utilisateurs, ouvrez la vue, puis sélectionnez **Partager > Obtenir l'URL**. Lorsque les utilisateurs cliquent sur le lien, votre propre vue du tableau de bord s'affiche. S'ils le souhaitent, ils peuvent l'enregistrer dans l'une de leurs vues.

Si vous ouvrez un tableau de bord qui contient des sélections ou des filtres externes, la vue par défaut n'est pas appliquée. Si vous ouvrez une vue, les sélections et les filtres externes sont retirés.

Si vous ouvrez une vue et qu'Analytics ne peut pas afficher tous les critères définis dans la vue, seuls les éléments disponibles sont affichés et un texte d'avertissement est indiqué en regard du nom de la vue.



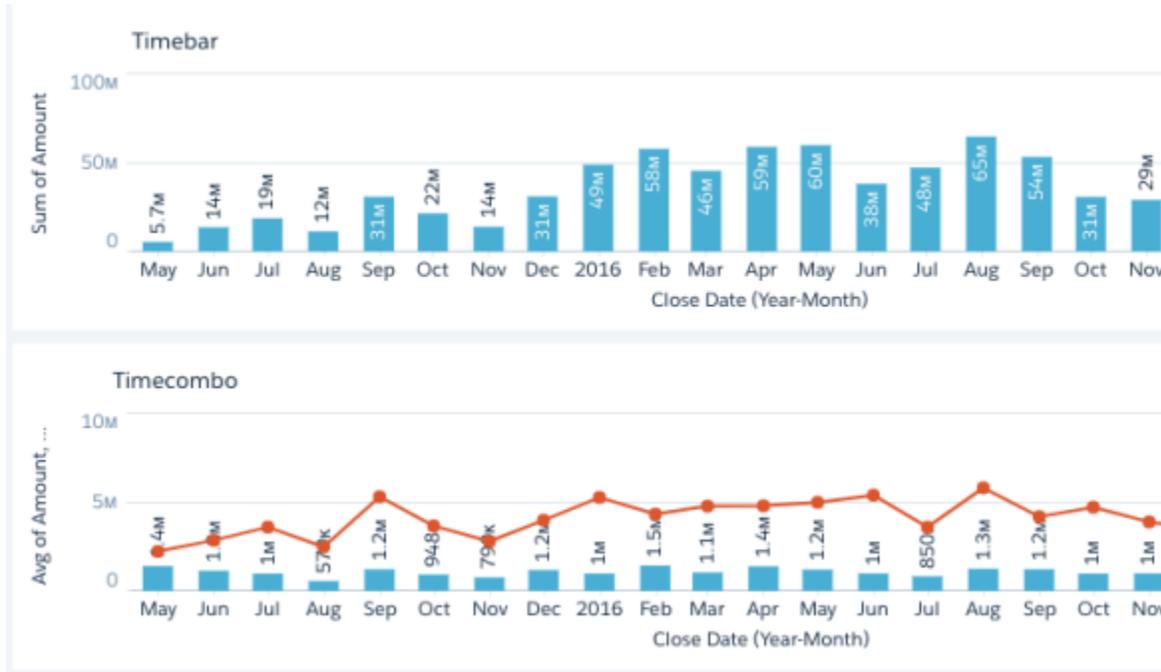
Analytics ne peut pas afficher tous les critères dans les cas ci-dessous.

- Analytics ignore les sélections et les filtres qui ne s'appliquent plus au tableau de bord. Par exemple, Analytics ignore les références aux jeux de données, aux champs, aux valeurs de champ et aux étapes qui n'existent plus. Ces problèmes se produisent lorsque le tableau de bord ou les données changent, sans que la vue soit mise à jour.
- Une vue s'applique à toutes les présentations définies dans le tableau de bord. Si une vue inclut une sélection dans un widget qui n'existe pas dans une présentation, Analytics ignore la sélection.
- Si une vue est créée à partir d'une page de tableau de bord qui a été supprimée, Analytics affiche la vue basée sur la première page définie pour le tableau de bord.

 **Remarque:** Les vues sont spécifiques à l'utilisateur. Par conséquent, elles ne sont pas incluses lorsque vous empaquetez une application.

Visualisation des données sur une période avec de nouveaux graphiques

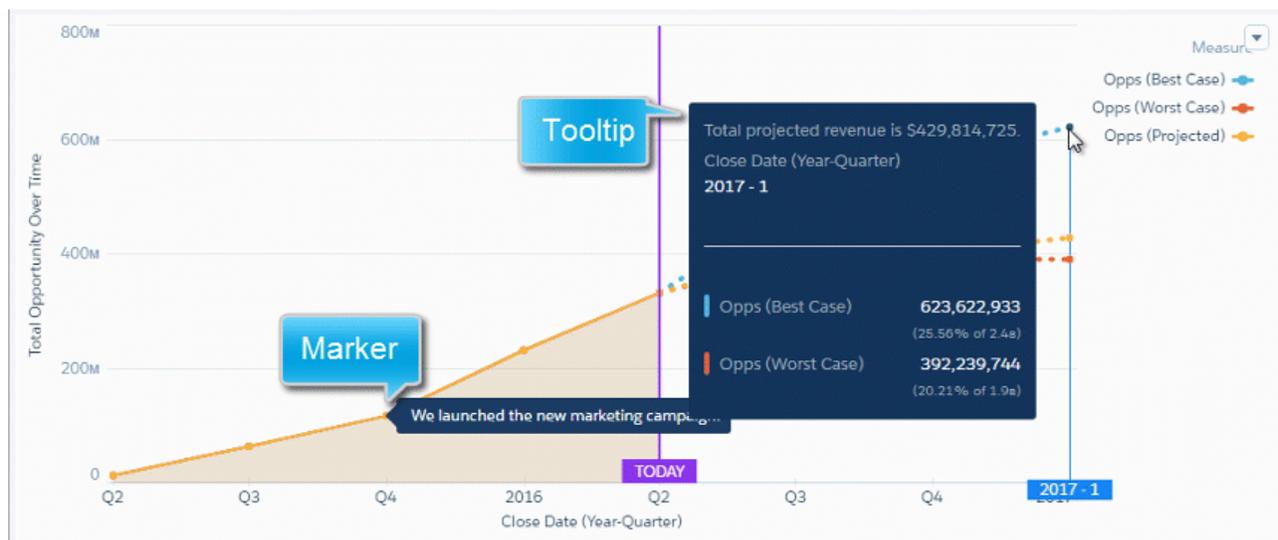
Vous pouvez désormais afficher les résultats avec des barres verticales, qui sont efficaces pour illustrer des modifications relatives sur une période et signaler des données manquantes. Le nouveau graphique à barres temporel est semblable au graphique chronologique. Il montre les valeurs d'une seule mesure sur une période à l'aide de barres verticales. Le nouveau graphique combiné temporel affiche deux mesures sur une période, une ligne chronologique et une barre temporelle.



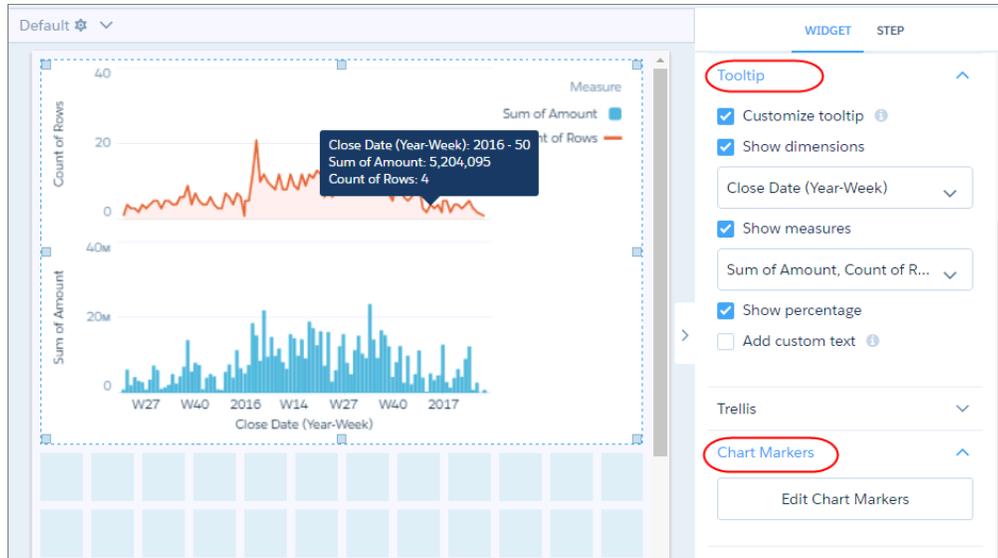
Annotation de points de données avec des info-bulles et des marqueurs

Créez vos propres info-bulles et marqueurs de point de données dans des graphiques et ajoutez un texte personnalisé. Créez une info-bulle qui affiche les détails lorsque vous survolez un point de données. Pour annoter un point de données spécifique, ajoutez un marqueur, puis faites-le clignoter si nécessaire.

Les info-bulles et les marqueurs s'affichent lorsque vous survolez le point de données. Examinez.



Ajoutez des info-bulles à n'importe quel graphique. Vous pouvez ajouter un marqueur à tous les graphiques, à l'exception des graphiques sankey, origami, sonde angulaire et évaluation. Pour ajouter des info-bulles et des marqueurs, modifiez le tableau de bord, sélectionnez le graphique, puis définissez les propriétés du widget sous les sections Info-bulle et Marqueur.



Aucune modification indiquée dans les graphiques cumulés lorsqu'une date est manquante

Dans les graphiques chronologiques et combinés temporels, les lignes continues qui passent par une période sans aucune donnée peuvent induire en erreur. Lorsque les données sont manquantes pour une période, vous pouvez maintenant créer des lignes horizontales cumulées afin d'indiquer l'absence de modification.

Affichez chaque valeur manquante avec la valeur précédente en utilisant l'une des options Valeur manquante dans les propriétés du graphique.

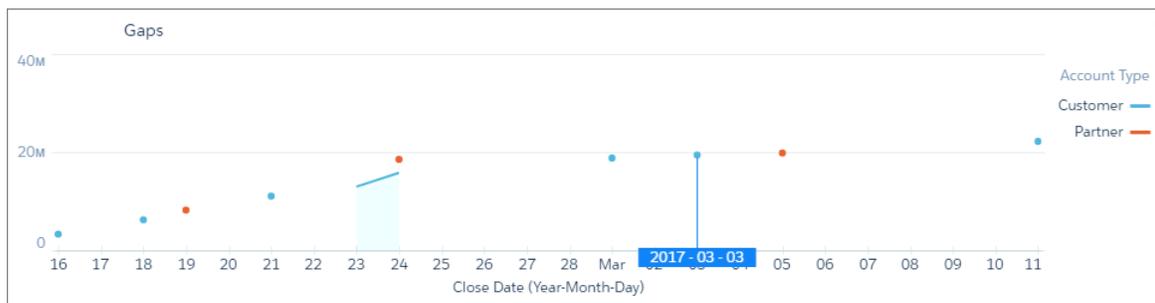
Valeur	Description
Utiliser les valeurs précédentes	Utilisez la valeur qui précède le point de données manquant afin d'indiquer l'absence de modification. Utilisez cette option pour les graphiques qui présentent des valeurs cumulées, tels que chronologiques et combinés temporels.
Utiliser les valeurs précédentes (ajustées)	La ligne se termine au dernier point de données.



Examinons un graphique cumulé avec chaque option.

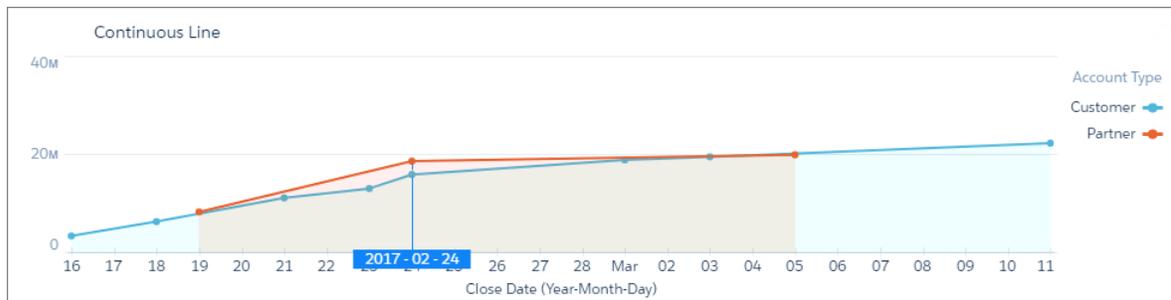
Afficher en tant qu'écarts

Le graphique connecte les points adjacents et affiche les écarts lorsque des données sont manquantes.



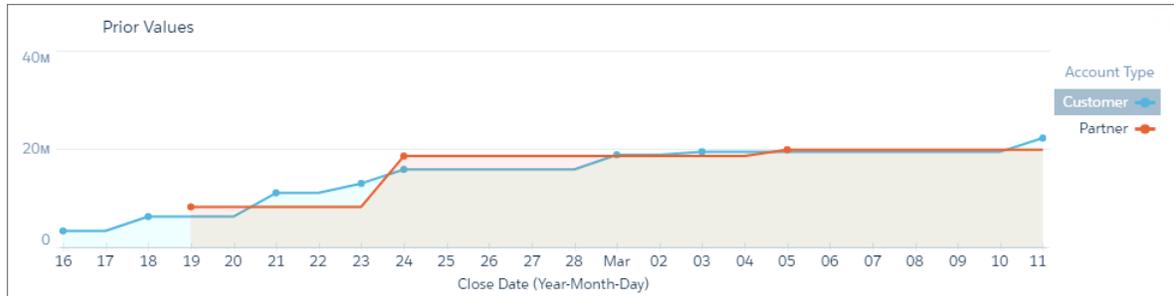
Ignorer, afficher une ligne continue

Le graphique connecte tous les points de données, sans indiquer que des données sont manquantes. Le graphique commence au premier point de données se termine au dernier de chaque mesure.



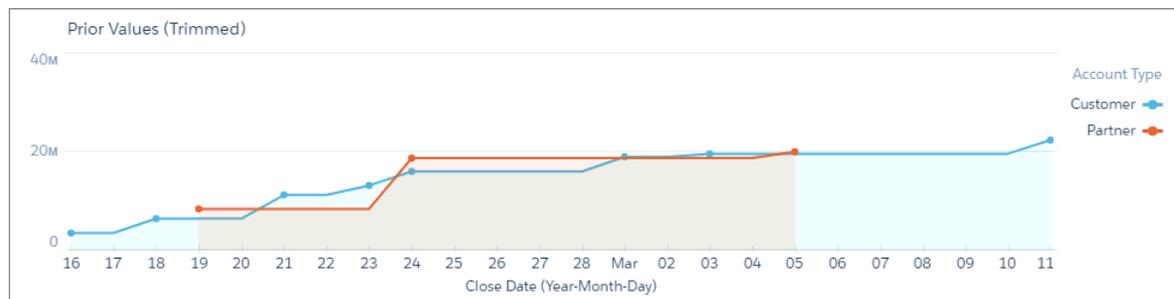
Utiliser les valeurs précédentes

Aucune affaire ne ferme entre le 20 et le 23 février, la valeur cumulée ne change pas pour la ligne partenaire. Pour indiquer aucune modification, le graphique utilise la même valeur que le point de donnée précédent du 19 février. Ce graphique est plus précis que le précédent, qui peut induire en erreur, car il montre une tendance à la hausse pendant la même période.



Utiliser les valeurs précédentes (ajustées)

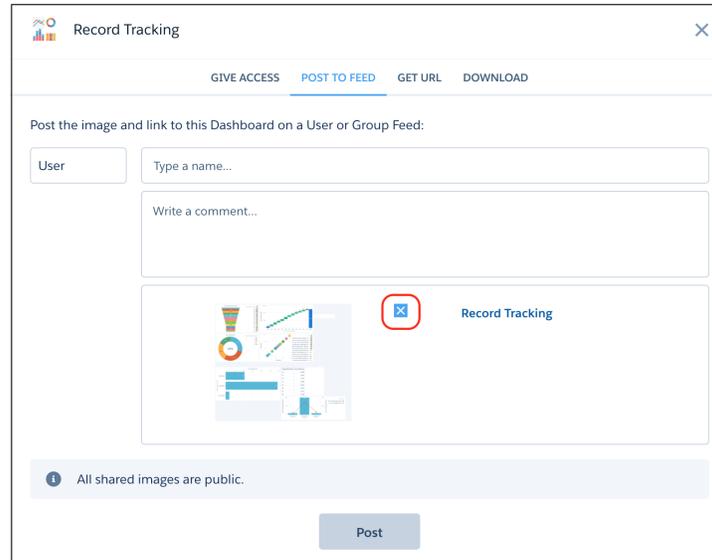
Ce graphique est similaire au graphique Utiliser les valeurs précédentes, mais tronqué à droite, car aucune donnée n'existe après le 5 mars.



Partage personnel de tableaux de bord filtrés

Améliorez la collaboration en présentant à vos collègues les analyses que vous visualisez. Lorsqu'ils cliquent sur votre lien vers le tableau de bord, ils affichent la page que vous souhaitez leur montrer, avec les filtres et les sélections que vous avez spécifiquement définis. Partagez une vue de tableau de bord via Publier dans le fil or Obtenir l'URL dans la boîte de dialogue Partager d'Analytics Studio.

L'URL ouvre la page dans Analytics Studio avec les spécifications de la vue. Si vous partagez via Publier dans le fil, survolez l'image et cliquez sur **X** pour partager uniquement l'URL.



Les liens qui ouvrent une page et une vue de tableau de bord spécifiques sont pris en charge dans les tableaux de bord incorporés, dans Analytics pour les communautés et dans l'application mobile.

Tenez compte des points ci-dessous.

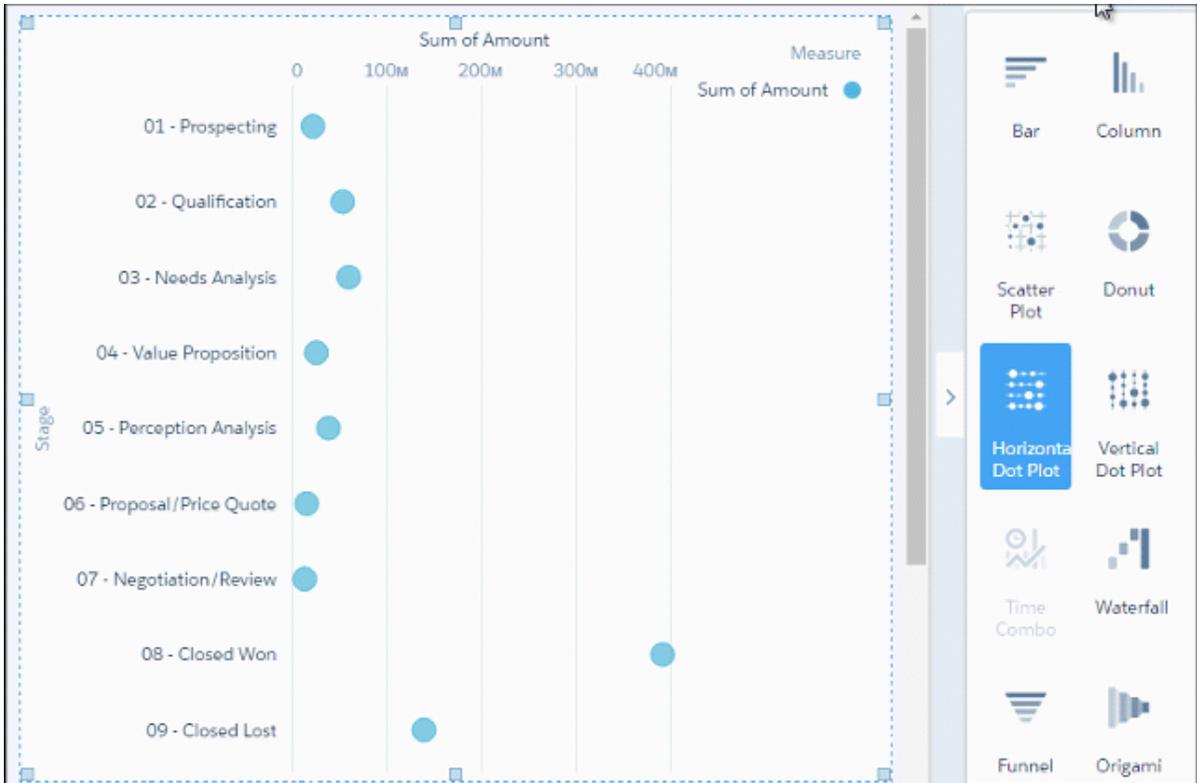
- Le partage de tableaux de bords filtrés est disponible dans Analytics Studio, mais pas sous l'onglet Analytics.
- Pour générer une URL avec des spécifications de page et de vue, les publications dans Chatter ne peuvent pas inclure une image du tableau de bord.
- Si des collègues souhaitent afficher leur propre version de votre vue, ils doivent l'enregistrer en utilisant le menu Vues dans le tableau de bord de leur application.

Pour plus d'informations sur l'enregistrement de vues de tableau de bord, reportez-vous à [Enregistrement de votre vue d'un tableau de bord](#).

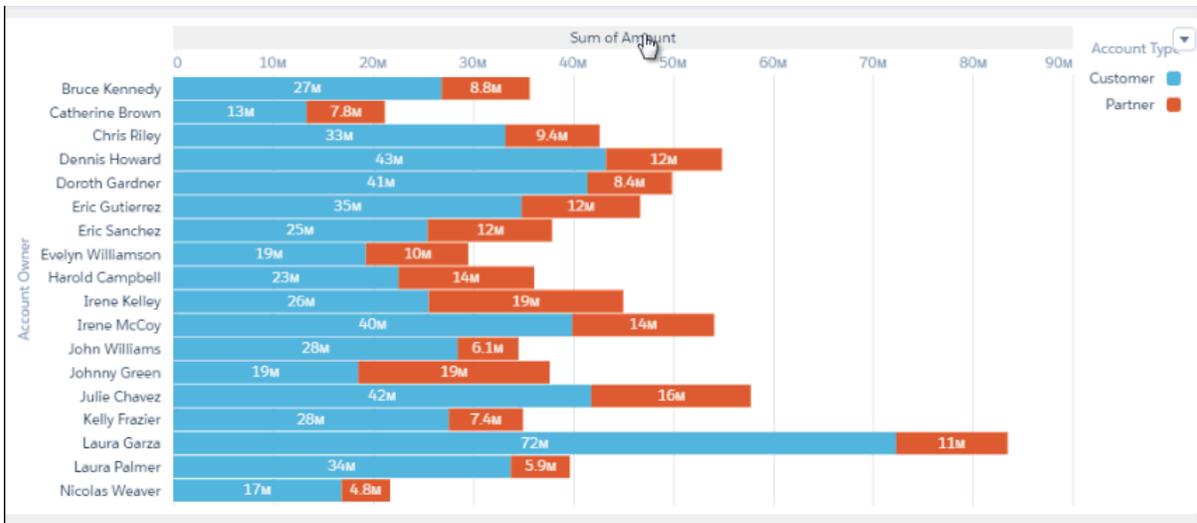
Autres améliorations des rapports et des tableaux de bord Analytics

Nos ingénieurs travaillent sans relâche pour vous offrir une expérience agréable et stimulante avec Analytics. Transformation des graphiques, fenêtre contextuelle de couleurs, tri des axes, la liste des fonctionnalités hors-pair s'allonge.

- Lorsque vous changez le type de graphique, observez la transformation (10 points de sympathie en plus, vous êtes d'accord ?!).



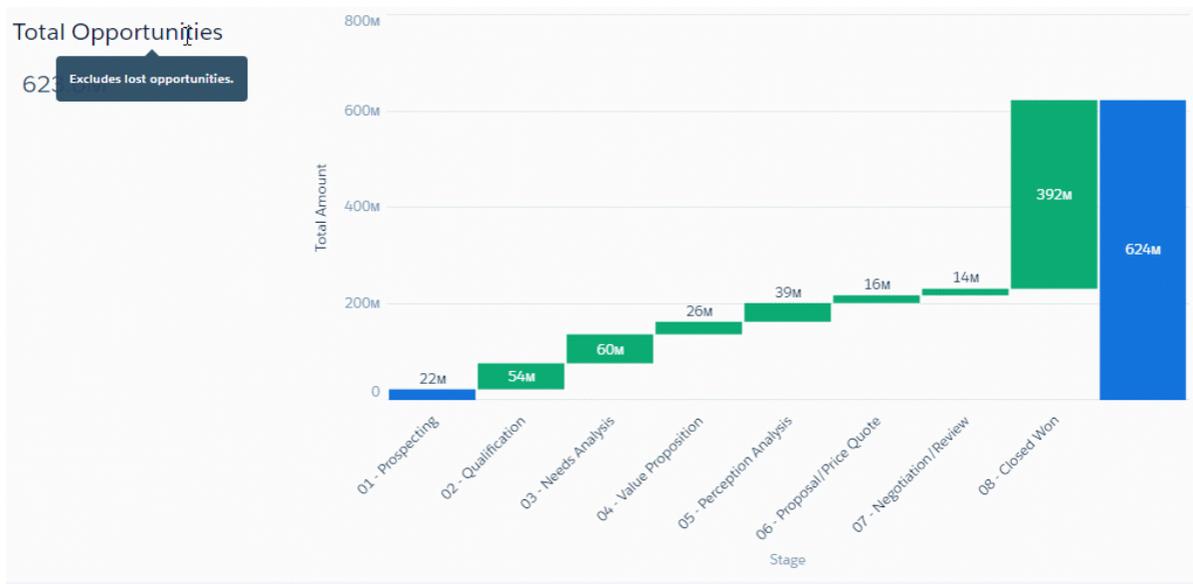
- Nos nouvelles palettes de couleurs permettent de mettre en évidence vos graphiques. Nous sommes appuyés sur les résultats d'études de convivialité pour augmenter l'attrait et l'efficacité des palettes de couleurs des différents thèmes : Clair, Foncé et Couleur Safe.
- Pour modifier le tri des mesures, cliquez sur le titre de l'axe des mesures du graphique. Cette fonctionnalité s'applique à tous les graphiques qui ont des axes de mesure, à l'exception des graphiques en nuage de points et des graphiques qui affichent des axes temporels.



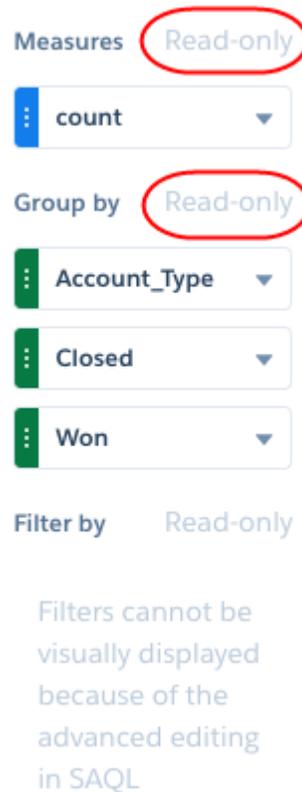
- Affiche les valeurs de données des lignes et des barres dans des graphiques combinés, en courbes et combinés temporels.



- Ajoutez un contexte aux widgets d'image et de texte avec des info-bulles.



- Auparavant, lors de l'exécution d'une requête dans l'éditeur SAQL, puis du passage en mode graphique, les mesures et les regroupements étaient en lecture seule.



Ce comportement a disparu. Vous pouvez désormais modifier les mesures ou les regroupements. Les filtres restent en lecture seule.

- Le concepteur de tableau de bord Wave s'intitule désormais « Concepteur de tableau de bord ». L'ancien concepteur s'intitule toujours « Concepteur Classic ».

Développement et personnalisation Analytics : nouvelles API et vues enregistrées dans les tableaux de bord incorporés

La plate-forme Analytics continue de croître avec de nouvelles API REST et la prise en charge des vues personnelles dans les tableaux de bord incorporés. De plus, la nouvelle documentation SAQL peut vous aider à écrire vos propres requêtes.

DANS CETTE SECTION :

[Insertion du menu Vues aux tableaux de bord Analytics incorporés](#)

Il n'est plus nécessaire de créer plusieurs versions d'un tableau de bord. Avec menu Vues, les tableaux de bord incorporés permettent aux utilisateurs de configurer des filtres et des sélections de tableaux de bord et d'enregistrer leurs propres vues. Le menu Vues est désormais inclus dans l'en-tête du tableau de bord, qu'il soit incorporé via Visualforce, des présentations de page, le générateur d'applications Lightning ou le générateur de communauté.

[Liaison de mesures et de regroupements dans des graphiques Spring '18](#)

Pour lier des mesures et des regroupements dans des graphiques créés avec Spring '18, remplacez la section `columnMap` dans le JSON du graphique par une propriété `columns` vide. La section `columnMap` prend en charge le nouveau générateur de graphique pour suivre la mesure ou le regroupement de l'étape qui est mappé avec chaque propriété au niveau widget du graphique.

[Découverte des modifications JSON pour le Concepteur de tableau de bord](#)

Dans le JSON de tableau de bord, des paramètres nouveaux et modifiés impactent les utilisateurs qui créent entièrement le JSON.

[Mises à jour de l'API REST](#)

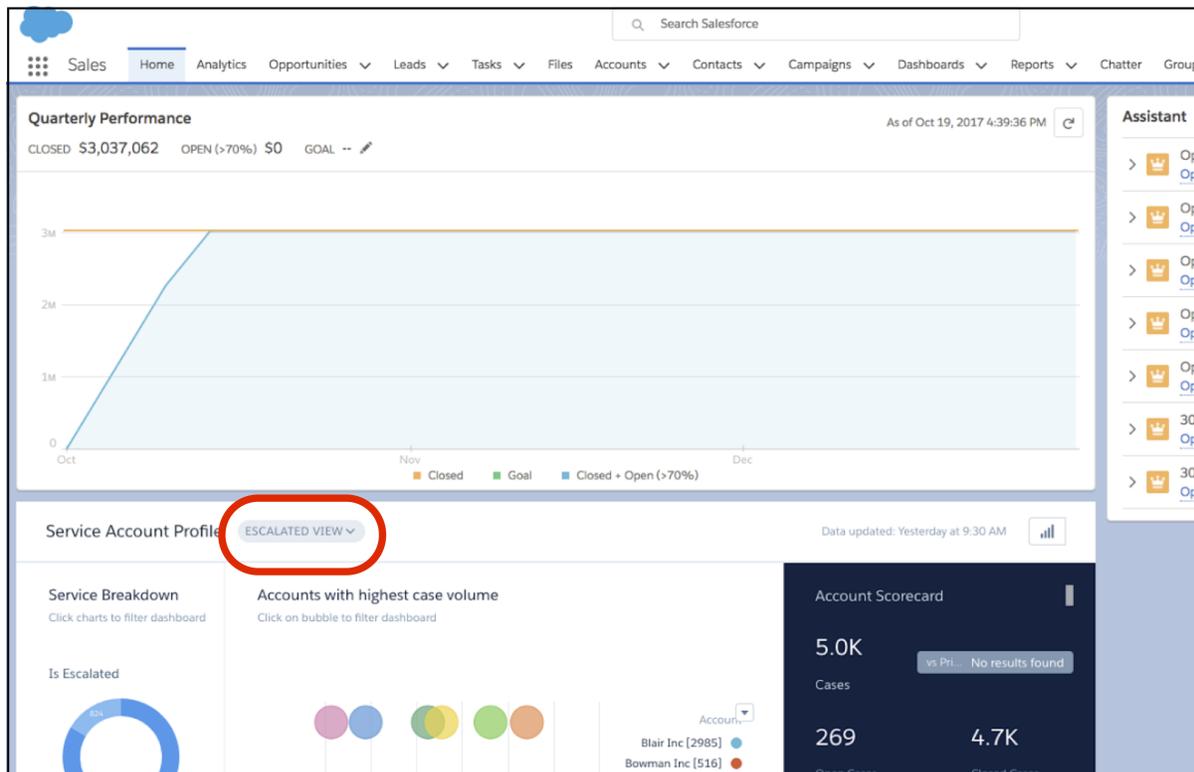
Vérifiez les toutes dernières mises à jour de l'API REST et ses représentations associées. De nouveaux points de terminaison permettent d'utiliser les vues enregistrées d'un tableau de bord, de travailler avec des tâches de flux de données et de récupérer des informations sur les ressources.

[Documentation SAQL avancée](#)

Cette [documentation avancée](#) montre comment écrire des requêtes SAQL. Les nouveaux contenus incluent des exemples pas à pas et des présentations détaillées des blocs de construction d'une requête type.

Insertion du menu Vues aux tableaux de bord Analytics incorporés

Il n'est plus nécessaire de créer plusieurs versions d'un tableau de bord. Avec menu Vues, les tableaux de bord incorporés permettent aux utilisateurs de configurer des filtres et des sélections de tableaux de bord et d'enregistrer leurs propres vues. Le menu Vues est désormais inclus dans l'en-tête du tableau de bord, qu'il soit incorporé via Visualforce, des présentations de page, le générateur d'applications Lightning ou le générateur de communauté.



Tenez compte des points ci-dessous.

- Les utilisateurs peuvent enregistrer et gérer leurs propres vues uniquement lorsque le tableau de bord est suffisamment large pour inclure le menu.
- Pour ne pas afficher le menu Vues dans un tableau de bord incorporé, le seul moyen disponible consiste à masquer l'en-tête du tableau de bord.
- Le menu Vues de l'application mobile offre uniquement un accès en lecture. Vous ne pouvez pas enregistrer ou supprimer des vues.

Pour plus d'informations sur le menu Vues, reportez-vous à [Enregistrement de votre vue d'un tableau de bord](#).

Liaison de mesures et de regroupements dans des graphiques Spring '18

Pour lier des mesures et des regroupements dans des graphiques créés avec Spring '18, remplacez la section `columnMap` dans le JSON du graphique par une propriété `columns` vide. La section `columnMap` prend charge le nouveau générateur de graphique pour suivre la mesure ou le regroupement de l'étape qui est mappé avec chaque propriété au niveau widget du graphique.

Remarque: Cette tâche n'est pas requise pour les graphiques créés avant la version Spring '18. Le JSON de widget des graphiques existants ne contient pas la nouvelle section `columnMap`.

Prenons un exemple. Vous créez un graphique en anneau dans Spring '18 et souhaitez définir dynamiquement la mesure en fonction de la sélection à l'étape statique (`MeasuresController_1`).



Pour mettre en œuvre ce comportement, comme dans les versions précédentes, liez la mesure dans l'étape.

```
"PieByProduct_1": {
  "type": "aggregateflex",
  "label": "PieByProduct",
  "query": {
    "measures": [
      "{{ cell(MeasuresController_1.selection, 0, \"step_property\").asObject() }}"
    ],
    "groups": [ "Product" ]
  },
  "broadcastFacet": true,
  "isGlobal": false,
  "receiveFacet": true,
  "selectMode": "single",
  "useGlobal": true,
  "visualizationParameters": {
    "type": "chart",
    "parameters": {
      "visualizationType": "pie",
      ...
    }
  },
  "options": {}
},
"datasets": [
```

```

    {
      "id": "0FbB00000000q5gKAA",
      "label": "Flexy Sales",
      "name": "Flexy_Sales",
      "Url": "/services/data/v42.0/wave/datasets/0FbB00000000q5gKAA"
    }
  ]
}

```

Comme le graphique a été créé dans Spring '18, vous devez remplacer la section `columnMap` par un tableau vide pour la propriété `columns` du graphique. Pourquoi ? Lorsque vous modifiez la requête, il est probable que l'ensemble de champs soit différent de celui de la section `columnMap`. Lorsque vous remplacez la propriété `columnMap` par un tableau `columns` vide, le système remappe les colonnes en fonction de la définition de la nouvelle requête.

Lorsque vous créez le graphique en anneau, par défaut le JSON de widget contient la section `columnMap`.

```

"chart_1": {
  "type": "chart"
  "parameters": {
    "step": "PieByProduct_1"
    "visualizationType": "pie",
    "columnMap": {
      "trellis": [],
      "dimension": [ "Product" ],
      "plots": [ "Sum_Amount" ]
    },
    ...
  }
}

```

 **Remarque:** Les propriétés sous la propriété `columnMap` varient selon le type de graphique.

Pour permettre le fonctionnement de la liaison, remplacez la section `columnMap` par un tableau `columns` vide.

```

"chart_1": {
  "type": "chart"
  "parameters": {
    "step": "PieByProduct_1"
    "visualizationType": "pie",
    "columns" : [],
    ...
  }
}

```

Découverte des modifications JSON pour le Concepteur de tableau de bord

Dans le JSON de tableau de bord, des paramètres nouveaux et modifiés impactent les utilisateurs qui créent entièrement le JSON.

Propriété	Description
columnMap	<p>La nouvelle propriété de widget contient un tableau de propriétés qui mappe les mesures et les regroupements d'une étape avec des propriétés de graphique spécifiques, telles que Taille de la bulle et Segmenter par. Auparavant, les mesures et les regroupements étaient attribués à des attributs de graphique selon l'ordre dans lequel ils étaient répertoriés. Par exemple, pour un graphique à bulles, la première mesure était affichée sur l'axe X et la deuxième était affichée sur l'axe Y. Désormais, lorsque vous créez le graphique, vous pouvez sélectionner explicitement la mesure ou le regroupement qui impacte chaque propriété du graphique. Ces détails au niveau widget sont suivis dans cette propriété JSON.</p> <p> Remarque: Pour lier une mesure ou un regroupement à un graphique créé dans Spring '18, remplacez la section <code>columnMap</code> par une propriété <code>columns</code> vide. Pour plus d'informations, reportez-vous à Liaison de mesures et de regroupements dans des graphiques Spring '18.</p>
marker	<p>La nouvelle propriété contient un tableau des marqueurs affichés dans le graphique. Chaque marqueur peut avoir les propriétés ci-dessous.</p> <p>backgroundColor Couleur d'arrière-plan (code couleur hexadécimal)</p> <p>borderColor Couleur de bordure (code couleur hexadécimal)</p> <p>showDimensions Affiche les valeurs de toutes les dimensions sélectionnées.</p> <p>dimensions Liste des dimensions à afficher.</p> <p>showMeasures Affiche les valeurs des mesures sélectionnées.</p> <p>mesures Liste des mesures à afficher.</p> <p>defaultShow Indique si le marqueur doit être ouvert et son texte affiché, par défaut. Sinon, l'utilisateur qui visualise le tableau de bord doit cliquer sur le marqueur pour afficher le texte.</p> <p>isBlinking Indique si le marqueur clignote lorsqu'il est fermé.</p> <p>customText Saisissez votre propre texte. Référez chaque champ par son alias (pas par son étiquette) et saisissez l'alias entre crochets.</p>
missingValue	<p>Cette propriété prend en charge le nouveau paramètre ci-dessous.</p> <p>cumulative Pour un point de données manquant, utilisez la valeur précédente afin d'indiquer aucune modification. Utilisez cette option pour les graphiques qui présentent des valeurs cumulées, tels que chronologiques et combinés temporels.</p> <p>cumulativeUntilLastData Similaire à l'option cumulée, à l'exception que la ligne se termine au dernier point de donnée.</p>

Propriété	Description
<code>tooltip</code> (pour un widget de texte ou d'image)	Texte affiché lorsque vous survolez un widget de texte ou d'image. Utilisez une info-bulle pour ajouter un contexte au texte ou à l'image.
<code>tooltip</code> (pour un widget de graphique)	<p>Cette nouvelle propriété prend en charge le paramètre ci-dessous.</p> <p>showBinLabel Indique si une info-bulle est affichée lorsque vous survolez un point de données du graphique. L'info-bulle peut afficher votre propre texte, et les valeurs des mesures et des dimensions.</p> <p>showDimensions Affiche les valeurs de toutes les dimensions sélectionnées.</p> <p>dimensions Liste des dimensions à afficher.</p> <p>showMeasures Affiche les valeurs des mesures sélectionnées.</p> <p>mesures Liste des mesures à afficher.</p> <p>showPercentage Si vous affichez les mesures, indique si le pourcentage du total de chaque mesure doit être affiché.</p> <p>customizeTooltip Saisissez votre propre texte. Référez chaque champ par son alias (pas par son étiquette) et saisissez l'alias entre crochets.</p>
<code>visualizationType</code>	<p>Cette propriété prend charge les valeurs suivantes pour les nouveaux types de graphique :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <code>time-bar</code> • <code>time-combo</code>

Cet extrait de JSON de tableau de bord affiche la plupart de ces propriétés.

```
"widgets": {
  "text_1": {
    "type": "text",
    "parameters": {
      "text": "Open Opportunities",
      "textAlignment": "center",
      "textColor": "#091A3E",
      "fontSize": 20,
      "tooltip": "Let's win these deals!"
    }
  },
  "chart_1": {
    "type": "chart",
    "parameters": {
      "visualizationType": "time-combo",
      "step": "Close_Date_Year_Clos_1",
      "missingValue": "cumulative",
```

```

    "tooltip": {
      "showBinLabel": true,
      "measures": [
        "sum_Amount",
        "count"
      ],
      "showPercentage": true,
      "showDimensions": true,
      "showMeasures": true,
      "customizeTooltip": true,
      "dimensions": [ "Close_Date_Year~~~Close_Date_Week" ]
    },
    "markers": [
      {
        "row": [ "2016~~~04" ],
        "measure": "count",
        "properties": {
          "backgroundColor": "#2EC2BA",
          "borderColor": "#9271E8",
          "dimensions": [ "Close_Date_Year~~~Close_Date_Week" ],
          "measures": [ "sum_Amount" ],
          "showDimensions": true,
          "showMeasures": true,
          "defaultShow": true,
          "isBlinking": true,
          "customText": "Nice job!"
        }
      }
    ]
  }
}
...

```

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 d'utiliser les vues enregistrées d'un tableau de bord, de travailler avec des tâches de flux de données et de récupérer des informations sur les ressources.

Création et utilisation de vues enregistrées d'un tableau de bord

Les nouveaux points de terminaison ci-dessous permettent à un développeur de créer et d'utiliser des vues enregistrées d'un tableau de bord.

/wave/dashboards/\${dashboardIdOrApiName}/savedviews

Point de terminaison d'une vue enregistrée d'un tableau de bord pour récupérer une collection de vues ou créer une seule vue.

/wave/dashboards/\${dashboardIdOrApiName}/savedviews/initial

Point de terminaison d'une vue enregistrée d'un tableau de bord pour récupérer les informations initiales de la vue.

/wave/dashboards/\${dashboardIdOrApiName}/savedviews/\${viewId}

Vue enregistrée d'un tableau de bord.

Utilisation de flux de données

Les nouveaux points de terminaison ci-dessous permettent à un développeur de travailler avec des flux de données et des tâches de flux de données.

/wave/dataflows

Récupère la liste des flux de données.

/wave/dataflows/{dataflowId}

Récupère les informations sur les flux de données.

/wave/dataflowjobs

Soumettez une requête GET pour obtenir la liste des tâches de flux de données.

Soumettez une requête POST avec `request body: {"command": "start", "dataflowId" : "<dataflowId>"}` pour démarrer une tâche de flux de données.

/wave/dataflowjobs/{dataflowjobId}

Soumettez une requête GET avec le paramètre `dataflowJobId` pour récupérer le statut d'une tâche de flux de données.

Soumettez une requête PATCH avec le paramètre `dataflowJobId` et `request body: {"command": "stop"}` pour arrêter la tâche de flux de données.

/wave/dataflowjobs?dataflowId=<dataflowId>

Récupère la liste des flux de données pour un flux de données spécifique.

Récupération d'informations sur les ressources

Les nouveaux points de terminaison ci-dessous permettent à un développeur d'afficher les informations de métadonnées étendues (XMD) sur des ressources telles que des perspectives ou des tableaux de bord.

/wave/assets/{assetId}/xmds/asset

Les métadonnées étendues (XMD) associées à une ressource telle qu'une perspective ou un tableau de bord.

Mises à jour générales

Pour plus d'informations sur les représentations et les propriétés mises à jour, reportez-vous au guide Analytics REST API Developer Guide.

Documentation SAQL avancée

Cette [documentation avancée](#) montre comment écrire des requêtes SAQL. Les nouveaux contenus incluent des exemples pas à pas et des présentations détaillées des blocs de construction d'une requête type.

Intégration de données Analytics : nouveaux connecteurs, et améliorations de l'éditeur de flux de données et des recettes de jeu de données

Connectez plus de données avec une nouvelle série de connecteurs Gagnez du temps dans l'éditeur de flux de données grâce à des ajustements de productivité. Ouvrez les recettes à davantage de personnes et tirez parti des améliorations pour simplifier la gestion de vos recettes.

DANS CETTE SECTION :

[Connexion de données supplémentaires avec de nouveaux connecteurs et des limites révisées](#)

Nous avons ajouté de nouveaux connecteurs, notamment Windows Azure et Snowflake, et différentes versions d'Amazon RDS. Utilisez un connecteur afin de créer une connexion avec des données stockées dans des services de base de données sur le Web. Analytics réplique ces données, qui sont ainsi disponibles pour vos flux de données et recettes. Pour vous aider à exploiter ces nouveaux connecteurs, nous avons retiré la limite de 20 connexions. Chaque connexion est désormais prise en compte dans les 50 objets maximum que vous pouvez répliquer dans Analytics.

[Possibilités accrues et accélérées avec l'éditeur de flux de données](#)

L'éditeur de flux de données permet de renommer les nœuds, de remplacer les attributs de champ des données Salesforce et de propager les modifications des champs aux nœuds en aval. Lorsque vous avez terminé, exécutez votre flux de données sans quitter l'éditeur de flux de données.

[Exportation de données vers Einstein Discovery avec la transformation Export \(globalement disponible\)](#)

La transformation Export 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 sous l'onglet Jeux de données Einstein Discovery.

[Contrôle plus précis de la préparation des données avec les améliorations des recettes](#)

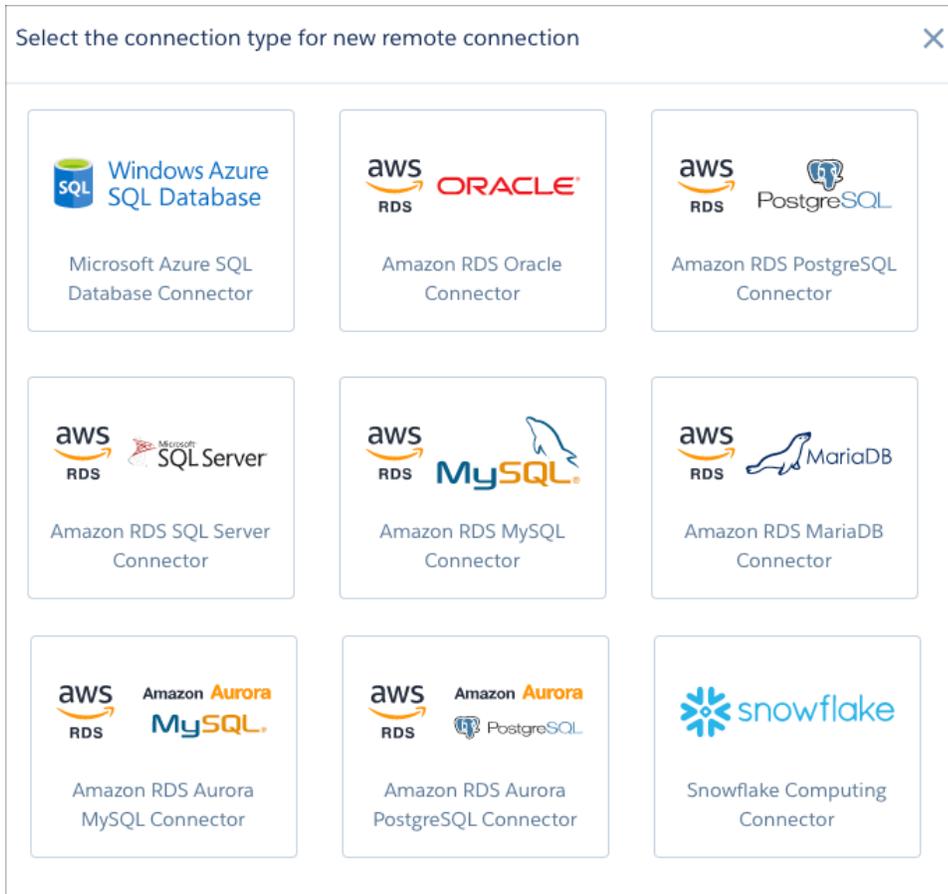
Une nouvelle autorisation permet à plus de personnes de créer des recettes. Vous pouvez aussi exécuter et planifier des recettes dans la liste de recettes, déterminer rapidement le jeu de données sur lequel votre recette repose et accélérer le chargement de données répliquées.

[Amélioration de la vue de vos jeux de données](#)

Un jeu de données est introuvable dans le gestionnaire des données ? Vous souhaitez consulter les jeux de données les plus grands ou ceux que personne n'utilise, le tout depuis la liste des jeux de données ? Nous avons ajouté la recherche, le tri et de nouvelles colonnes de métadonnées à la vue de liste de jeux de données pour vous offrir toutes les informations dont vous avez besoin en un coup d'œil. Vous pouvez même examiner les jeux de données dans les applications privées des utilisateurs.

Connexion de données supplémentaires avec de nouveaux connecteurs et des limites révisées

Nous avons ajouté de nouveaux connecteurs, notamment Windows Azure et Snowflake, et différentes versions d'Amazon RDS. Utilisez un connecteur afin de créer une connexion avec des données stockées dans des services de base de données sur le Web. Analytics réplique ces données, qui sont ainsi disponibles pour vos flux de données et recettes. Pour vous aider à exploiter ces nouveaux connecteurs, nous avons retiré la limite de 20 connexions. Chaque connexion est désormais prise en compte dans les 50 objets maximum que vous pouvez répliquer dans Analytics.



Voici la liste des nouveaux connecteurs.

- AWS RDS Aurora MySQL
- AWS RDS Aurora PostgreSQL
- AWS RDS MariaDB
- AWS RDS MySQL
- AWS RDS Oracle
- AWS RDS PostgreSQL
- AWS RDS SQL Server
- Microsoft Azure SQL Database
- Snowflake Computing

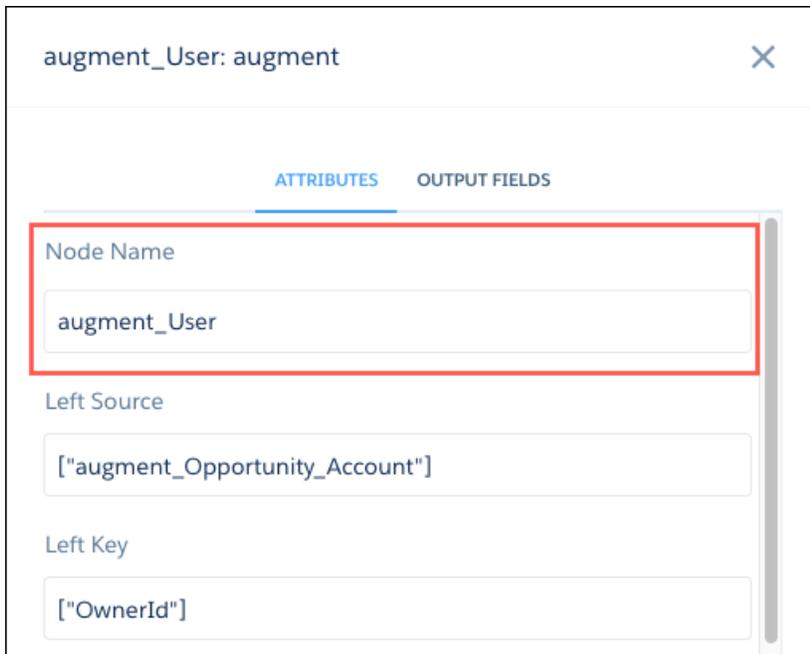
 **Remarque:** Les nouveaux connecteurs seront disponibles progressivement pendant la version Spring '18.

Possibilités accrues et accélérées avec l'éditeur de flux de données

L'éditeur de flux de données permet de renommer les nœuds, de remplacer les attributs de champ des données Salesforce et de propager les modifications des champs aux nœuds en aval. Lorsque vous avez terminé, exécutez votre flux de données sans quitter l'éditeur de flux de données.

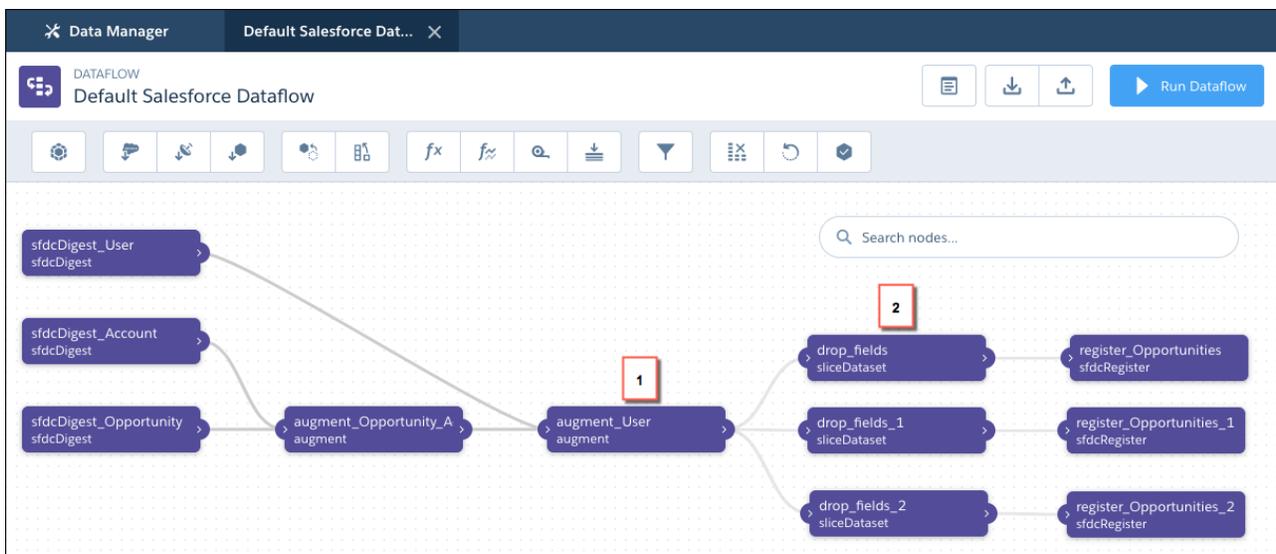
Renommage des nœuds

Le changement du nom d'un nœud dans l'éditeur de flux de données est désormais aussi facile que changer un autre attribut. Cliquez sur le nœud, puis changez son nom avec tous ses autres attributs.



Lorsque vous renommez un nœud, Analytics vérifie que le nouveau nom est unique. Il change également le nom dans les nœuds dépendants en aval.

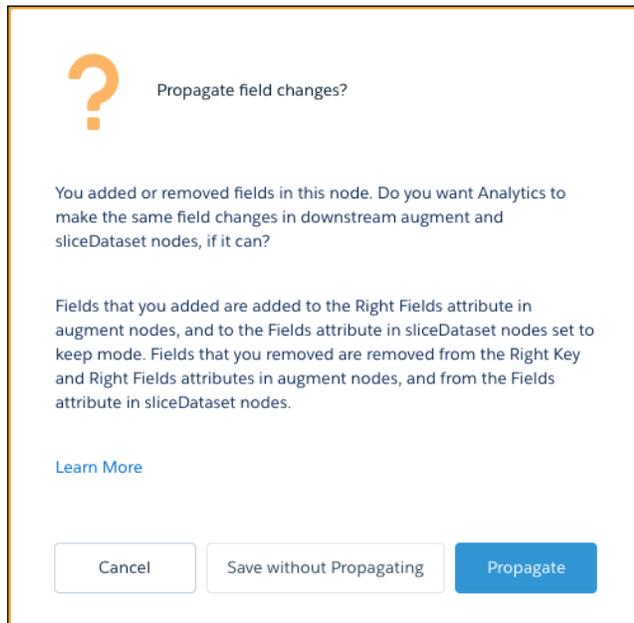
Voici un exemple : Ce flux de données extrait et augmente les données Salesforce et sépare les champs pour créer trois jeux de données.



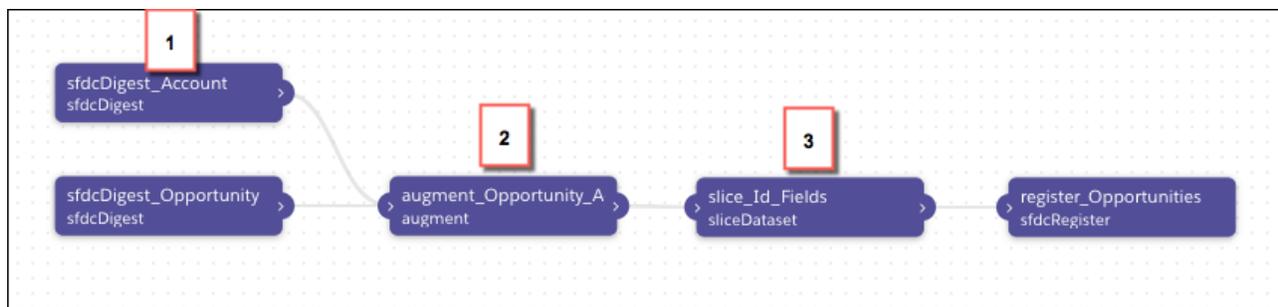
Vous souhaitez renommer le nœud `augment_User` (1) en `augment_Owner`. Auparavant, vous deviez supprimer le nœud, puis le recréer sous le nouveau nom. Vous deviez rétablir les liaisons avec tous les nœuds dépendants en aval, par exemple les trois nœuds `sliceDataset` (2) de cet exemple. Désormais, il suffit de cliquer sur le nœud, de le renommer et d'enregistrer.

Propagation des modifications des champs

Vous ajoutez et retirez probablement souvent des champs dans l'éditeur de flux de données. Bien qu'Analytics soit efficace pour ajouter ou retirer des champs dans les nœuds en aval, il peut être nécessaire de modifier certains nœuds pour référencer les champs ajoutés ou modifier les références aux champs que vous avez retirés. Nous simplifions votre tâche en réalisant une partie du travail. Lorsque vous ajoutez ou retirez un champ dans un nœud existant, Analytics propose de propager les modifications aux emplacements nécessaires dans les nœuds en aval.



Dans ce flux de données, vous extrayez des données d'opportunité et de compte Salesforce. Vous augmentez ensuite les enregistrements d'opportunités avec des enregistrements de compte et retirez des champs ID avec un nœud `sliceDataset` défini en mode `Keep`.



Lorsque vous ajoutez un champ au nœud `sfdcDigest_Account` (1), le nouveau champ ne peut pas accéder au nœud `register_Opportunities` de lui-même. Vous devez ajouter le champ à l'ensemble `Right Fields` dans le nœud `augment_Opportunities_Accounts` (2) afin de l'ajouter à chaque ligne d'opportunité. Si votre nœud `slice_Id_Fields` (3) est défini en mode `Keep`, vous devez également l'ajouter

pour qui ne soit pas abandonné. L'option de propagation se charge de ce travail. Imaginez le gain de temps avec des flux de données plus complexes contenant de multiples augmentations et séparations.

Que deviennent les champs retirés ? Lorsque vous retirez un champ du nœud `sfdcDigest_Account` (1), le flux de données peut échouer si le champ est référencé dans un nœud `augment` (2) ou `sliceDataset` (3) en aval. Là encore, l'option de propagation se charge de ce travail. Elle retire le champ des nœuds `augment` dans lesquels il est référencé en tant que `Right Key` ou `Right Field`, et des nœuds `sliceDataset`.

L'option de propagation s'affiche dès que vous ajoutez ou retirez des champs dans les types de nœud suivants :

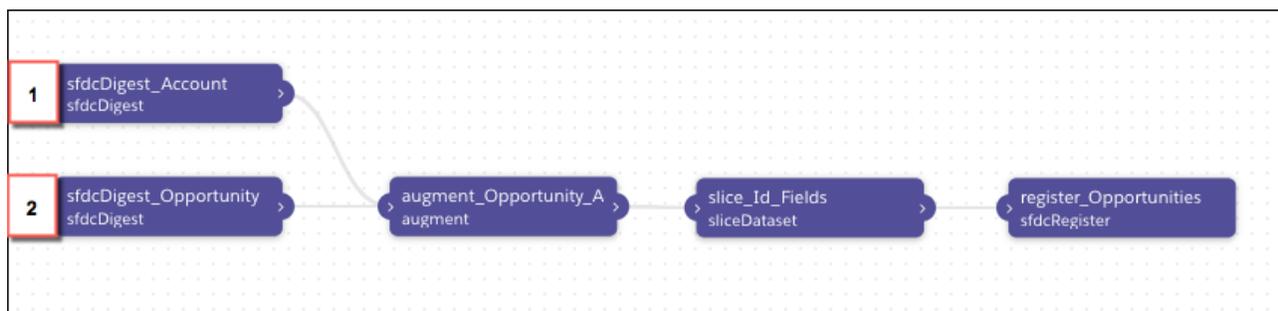
- `sfdcDigest`
- `digest`
- `augment`
- `computeExpression`
- `computeRelative`
- `sliceDataset`

 **Remarque:** Sachez que lorsque vous retirez un champ de votre flux de données, Analytics ne le retire pas des nœuds `computeExpression` ou `computeRelative` en aval qui le référencent.

Remplacement d'attributs de champ dans les nœuds `sfdcDigest`

Vous pouvez désormais remplacer les attributs des champs Salesforce extraits dans les nœuds `sfdcDigest`. Modifiez les attributs, notamment le type de champ, la valeur par défaut et la précision, dans l'éditeur de flux de données. Pour apporter ces modifications, il n'est plus nécessaire de modifier manuellement le fichier de définition du flux de données.

Par défaut, Analytics utilise les attributs définis pour un champ dans Salesforce, mais ils ne correspondent pas toujours à ceux que vous souhaitez dans vos jeux de données. Reprenons l'exemple de flux de données pour observer l'intérêt du remplacement de ces attributs.



Dans ce flux de données, vous extrayez le champ `AccountSource` du nœud `sfdcDigest_Account` (1). De nombreuses valeurs sont manquantes dans ce champ, que vous souhaitez remplacer par la valeur par défaut `Other`. Lorsque vous cliquez sur le nœud pour le modifier, vous constatez que les champs sélectionnés dans un nœud `sfdcDigest` sont désormais affichés dans une liste, plutôt que dans une case.

sfdcDigest_Account: sfdcDigest

ATTRIBUTES OUTPUT FIELDS

Node Name
sfdcDigest_Account

Source Object
["Account"]

Incremental Update

Fields Select Fields

Name	Account Name		
AccountSource	Account Source		
Type	Account Type		
BillingCountry	Billing Country		

Pour remplacer les attributs d'un champ, cliquez simplement sur  en regard du champ. Apportez vos modifications, puis cliquez sur **Enregistrer** pour terminer.

Override Field Attributes - AccountSource

Enter new values for the attributes that you want to override.

Field Name
AccountSource

Field Type
Text

Default Value
Other

Is Multivalue

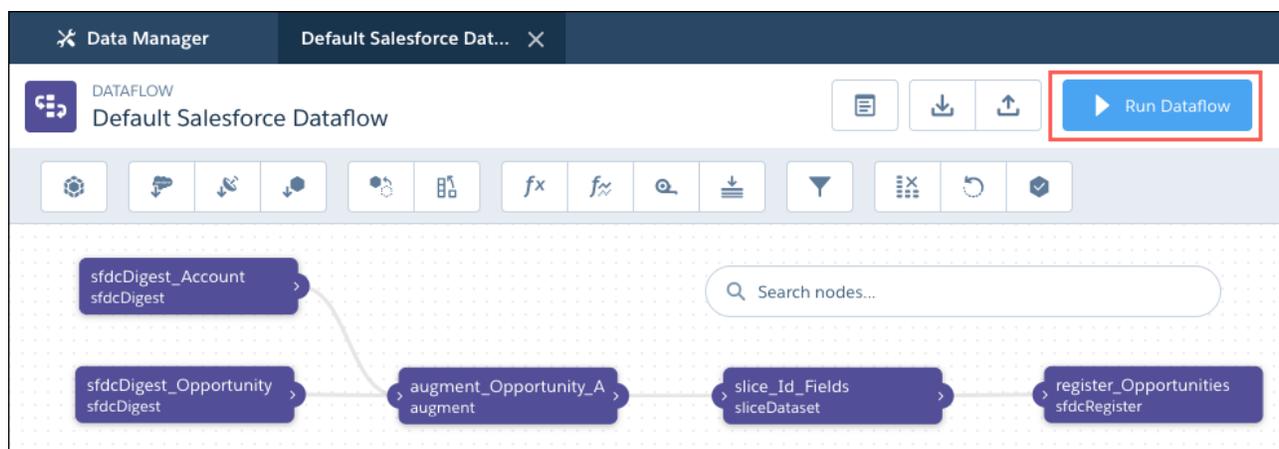
Precision

Dans ce même flux de données, vous extrayez le champ Amount du nœud sfdcDigest_Opportunity. Ce champ est défini sur deux décimales dans Salesforce, mais vous souhaitez réduire l'encombrement dans vos jeux de données ignorant les décimales. Il suffit de modifier le nœud et de définir l'échelle du champ sur 0. Vous avez terminé.

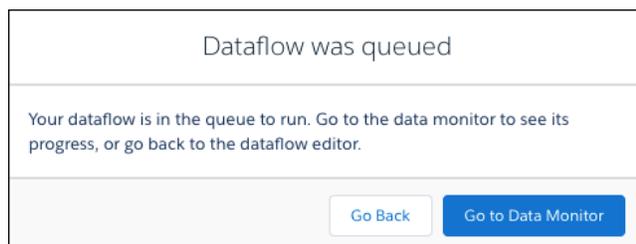
Remarque: Le changement de l'attribut du type de champ sur une valeur autre que Texte peut entraîner une erreur dans votre flux de données ou des valeurs inattendues dans vos jeux de données. Par exemple, si vous changez un champ de texte en champ numérique, une erreur s'affiche lorsque vous essayez de mettre à jour le flux de données.

Exécution de flux de données depuis l'éditeur de flux de données

Vous apportez des modifications à votre flux de données, puis vous l'exécutez après chaque modification pour le tester. Cependant, vous devez quitter l'éditeur de flux de données et accéder à l'onglet Flux de données et recettes chaque fois que vous exécutez le flux de données. Plus maintenant. Désormais, lorsque vous mettez à jour le flux de données dans l'éditeur, vous pouvez l'exécuter immédiatement.



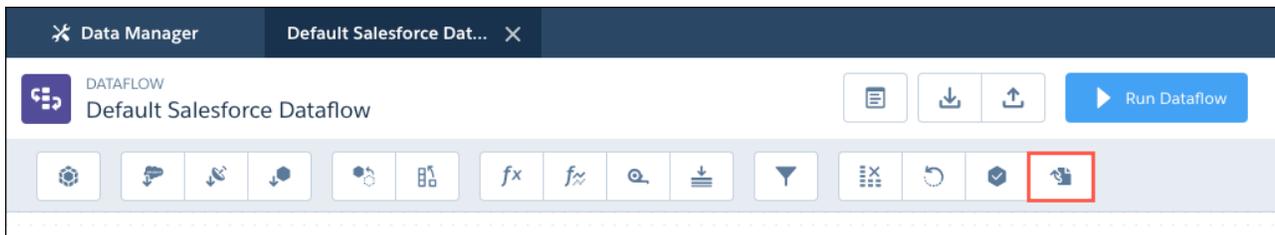
Analytics place le flux de données en file d'attente, et vous pouvez reprendre vos activités dans l'éditeur ou accéder à la surveillance des données pour suivre la progression.



Exportation de données vers Einstein Discovery avec la transformation Export (globalement disponible)

La transformation Export 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 sous l'onglet Jeux de données Einstein Discovery.

Vous pouvez ajouter un nœud d'exportation en utilisant le bouton Exporter de l'éditeur de flux de données, ou manuellement dans la définition du flux de données JSON.



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 l'éditeur de flux de données

export
✕

ATTRIBUTES
OUTPUT FIELDS

Node Name

Source Node

Target

User

Nœud export dans le JSON de flux de données

```
"ExportOpportunities": {
  "action": "export",
  "parameters": {
    "source": "sfdcDigest_Opportunities",
    "target": "EinsteinDiscovery",
    "userId": "005R0000000IUBIIA4"
  }
}
```

Remarque: La transformation Export était déjà disponible en tant que fonctionnalité bêta. Elle est désormais disponible dans les organisations Salesforce dans lesquelles Einstein Discovery est activée.

Contrôle plus précis de la préparation des données avec les améliorations des recettes

Une nouvelle autorisation permet à plus de personnes de créer des recettes. Vous pouvez aussi exécuter et planifier des recettes dans la liste de recettes, déterminer rapidement le jeu de données sur lequel votre recette repose et accélérer le chargement de données répliquées.

Création de recettes par davantage de personnes

Les recettes sont si efficaces que tout le monde souhaite les utiliser. Jusqu'à présent, l'autorisation Modifier les flux de données Analytics était requise pour utiliser des recettes, une autorisation que vous ne souhaitez pas octroyer à n'importe qui. Par conséquent, nous avons introduit une nouvelle autorisation utilisateur, Modifier les recettes de jeu de données. Cette autorisation permet aux utilisateurs de créer

et de modifier des recettes sans qu'ils puissent accéder aux informations que vous ne souhaitez pas exposer, tels que les flux de données et la réplique.

Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Modifier les recettes de jeu de données peuvent accéder au gestionnaire de données, de la même façon que les utilisateurs qui ont l'autorisation Modifier les flux de données Analytics, mais ils ne peuvent pas accéder aux emplacements suivants :

- Vue du flux de données sous l'onglet Surveillance
- Sous-onglet Flux de données sous l'onglet Flux de données et recettes
- Sous-onglet Flux de données répliqués sous l'onglet Flux de données
- Onglet Configuration

L'autorisation Modifier les recettes de jeu de données sert à accorder l'accès aux recettes pour un usage personnel, afin de permettre aux utilisateurs d'enregistrer une recette dans leur application privée seulement. Pour des raisons de sécurité, l'autorisation ne permet pas aux utilisateurs de modifier les prédicats de sécurité dans des recettes existantes, ni d'exécuter et de planifier des recettes basées sur des flux de données qui ont des prédicats de sécurité. Seul un utilisateur qui dispose au moins de l'autorisation Modifier les flux de données Analytics peut exécuter ces jeux de données.

Exécution et planification de recettes à partir d'une liste de recettes

Vous pouvez désormais exécuter et planifier une recette depuis son menu d'actions, directement depuis la liste de recettes du gestionnaire de données. Auparavant, vous deviez ouvrir la recette et la mettre à jour pour pouvoir exécuter et planifier les options, opération fastidieuse lorsque la liste des recettes à gérer était longue.

The screenshot shows the 'Data Manager' interface with the 'Dataflows & Recipes' section active. The table below shows the data for the 'Trade Show Leads' recipe.

RECIPE NAME	RECIPE STATUS	RECIPE LAST SAVE	TARGET DATASET	TARGET DATASET :	
Trade Show Leads	Pushed	Today at 5:00 PM	Trade Show	Not Created	

The dropdown menu for the 'Trade Show Leads' recipe is open, showing the following options:

- Open Recipe
- Save As New Recipe
- Run Last Updated
- Schedule Last Updated
- Unschedule Recipe

Remarque: Dans le menu d'actions, vous pouvez exécuter ou planifier la dernière version mise à jour d'une recette. Les recettes que vous avez modifiées et enregistrées doivent être mises à jour avant d'être exécutées ou planifiées à partir de cet emplacement. Si vous n'avez jamais exécuté une recette, les options d'exécution et de planification ne sont pas disponibles dans le menu d'actions.

Découverte du jeu de données sur lequel votre recette est basée

Le jeu de données d'opportunité que vous avez créé le mois dernier à partir d'une recette semble périmé. Vous revenez vers la recette pour l'exécuter afin d'actualiser les données. Néanmoins, le jeu de données est toujours périmé. Il semble que vous devez actualiser le

jeu de données source à partir duquel vous avez créé la recette. Attendez ! Vous ne savez pas de quel jeu de données source il s'agit ! Ne vous inquiétez pas, nous avons tout prévu. Nous avons ajouté un bouton à la page de la recette pour vous montrer le jeu de données.

The screenshot shows the 'Data Manager' interface for a 'Trade Show Leads' dataset recipe. At the top, there is a 'Show Metadata' button (information icon) highlighted with a red box labeled '1'. Below the recipe name, the 'Base Dataset' is listed as 'register_Opportunities_1', which is also highlighted with a red box labeled '2'. The main table displays columns for 'AccountId.Name', 'AccountId.Billing...', 'AccountId.Creat...', 'Stage', and 'AccountId.Billing...'. Two rows of data are visible, both for 'Global Media' in 'Canada' with a 'Closed Won' status and 'Toronto' location.

Pour déterminer la réplication ou le jeu de données sur lequel une recette est basée, cliquez sur le bouton **Afficher les métadonnées de la recette** (1). Le nom du jeu de données de base s'affiche en haut de la recette (2). Vous savez maintenant quel jeu de données vous devez actualiser.

Connaître le jeu de données de base d'une recette peut s'avérer utile dans d'autres scénarios. Par exemple, il est utile de connaître le jeu de données auquel accéder pour pouvoir inclure de nouveaux champs, changer des filtres ou effectuer une extraction complète.

Accélération du chargement de données répliquées dans des recettes

Pour améliorer les performances, nous avons changé la méthode utilisée par Analytics pour charger des données répliquées dans une recette. Lorsque vous travaillez dans un jeu de données répliquées qui contient plus de 10 000 lignes, Analytics charge un échantillon de 10 000 lignes dans la recette. Vous pouvez préparer normalement les données de la recette, mais l'option de modification de la taille de l'échantillon n'est pas affichée dans le profil de la colonne.

Amélioration de la vue de vos jeux de données

Un jeu de données est introuvable dans le gestionnaire des données ? Vous souhaitez consulter les jeux de données les plus grands ou ceux que personne n'utilise, le tout depuis la liste des jeux de données ? Nous avons ajouté la recherche, le tri et de nouvelles colonnes de métadonnées à la vue de liste de jeux de données pour vous offrir toutes les informations dont vous avez besoin en un coup d'œil. Vous pouvez même examiner les jeux de données dans les applications privées des utilisateurs.

The screenshot shows the 'Data Manager' 'Datasets' page. A search bar at the top right is highlighted with a red box labeled '1'. Below the search bar, there is a table of datasets. The column header for the number of rows, '# OF ROWS', is highlighted with a red box labeled '2'. The table lists three datasets: 'basicInformation10k (1)' with 22767 rows, 'h hh.' with 706 rows, and 'OppDataTHOrg' with 706 rows. Each row also shows the creation date, creator, application, and last queried date.

Commencez à saisir un nom dans la case de recherche (1) pour afficher les jeux de données correspondants. Cliquez sur un en-tête de colonne (2) pour trier par cette colonne. Examinez le nom du créateur et la date de création d'un jeu de données, le nombre de lignes qu'il contient et la date de la dernière requête. Si vous disposez de l'autorisation Gérer Analytics, les jeux de données dans les applications des utilisateurs sont également répertoriés. Vous pouvez ainsi déterminer qui accumule toutes les données !

 **Remarque:** Le tri fonctionne dans toutes les colonnes, à l'exception de la colonne APP.

La recherche et le tri sont également disponibles pour les jeux de données répliqués.

Applications prédéfinies Analytics : nouveaux tableaux de bord, analyse des données approfondie, configuration et personnalisation simplifiées

Les toutes dernières améliorations de nos applications Analytics prédéfinies facilitent le recueil de connaissances importantes à partir des données Salesforce. Utilisez les nouveaux tableaux de bord et les fonctionnalités de personnalisation avancées pour approfondir l'exploration de vos données, que ce soit pour votre service d'assistance, votre service commercial ou les autres activités de votre entreprise.

DANS CETTE SECTION :

[Offre du service approprié au moment opportun avec Field Service Analytics](#)

Un nouveau tableau de bord dédié aux responsables de service et un autre dédié aux techniciens permet à l'ensemble de l'équipe de rester informé des interactions avec les clients et d'offrir un service hors-pair. Intégrée à l'application Service Analytics, Field Service Analytics offre aux responsables et aux techniciens des analyses en temps réel qui augmentent l'efficacité des interventions d'assistance sur site. Des visualisations intuitives présentent une image claire et précise de vos données qui permet d'optimiser les performances de chaque interaction d'assistance.

[Optimisation des performances de votre équipe commerciale dans Sales Analytics](#)

De nouveaux tableaux de bord, la prise en charge d'un plus grand nombre de données, une création d'applications plus fiable, l'incorporation de tableaux de bord simplifié, ainsi qu'une aide détaillée, facilitent la création d'applications plus puissantes et plus conviviales.

[Création d'une application parfaitement adaptée à vos besoins avec l'assistant Service Analytics rationalisé](#)

Le nouvel assistant permet de choisir entre la création d'une version de base ou d'une version personnalisée de l'application. La création d'applications est plus simple et plus prévisible. Service Analytics recueille des connaissances que vous pouvez exploiter pour améliorer chaque canal et chaque conversation avec des clients.

Offre du service approprié au moment opportun avec Field Service Analytics

Un nouveau tableau de bord dédié aux responsables de service et un autre dédié aux techniciens permet à l'ensemble de l'équipe de rester informé des interactions avec les clients et d'offrir un service hors-pair. Intégrée à l'application Service Analytics, Field Service Analytics offre aux responsables et aux techniciens des analyses en temps réel qui augmentent l'efficacité des interventions d'assistance sur site. Des visualisations intuitives présentent une image claire et précise de vos données qui permet d'optimiser les performances de chaque interaction d'assistance.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser les applications Analytics :

- Utiliser les applications Analytics basées sur un modèle
- Autorisations supplémentaires spécifiées pour chaque application

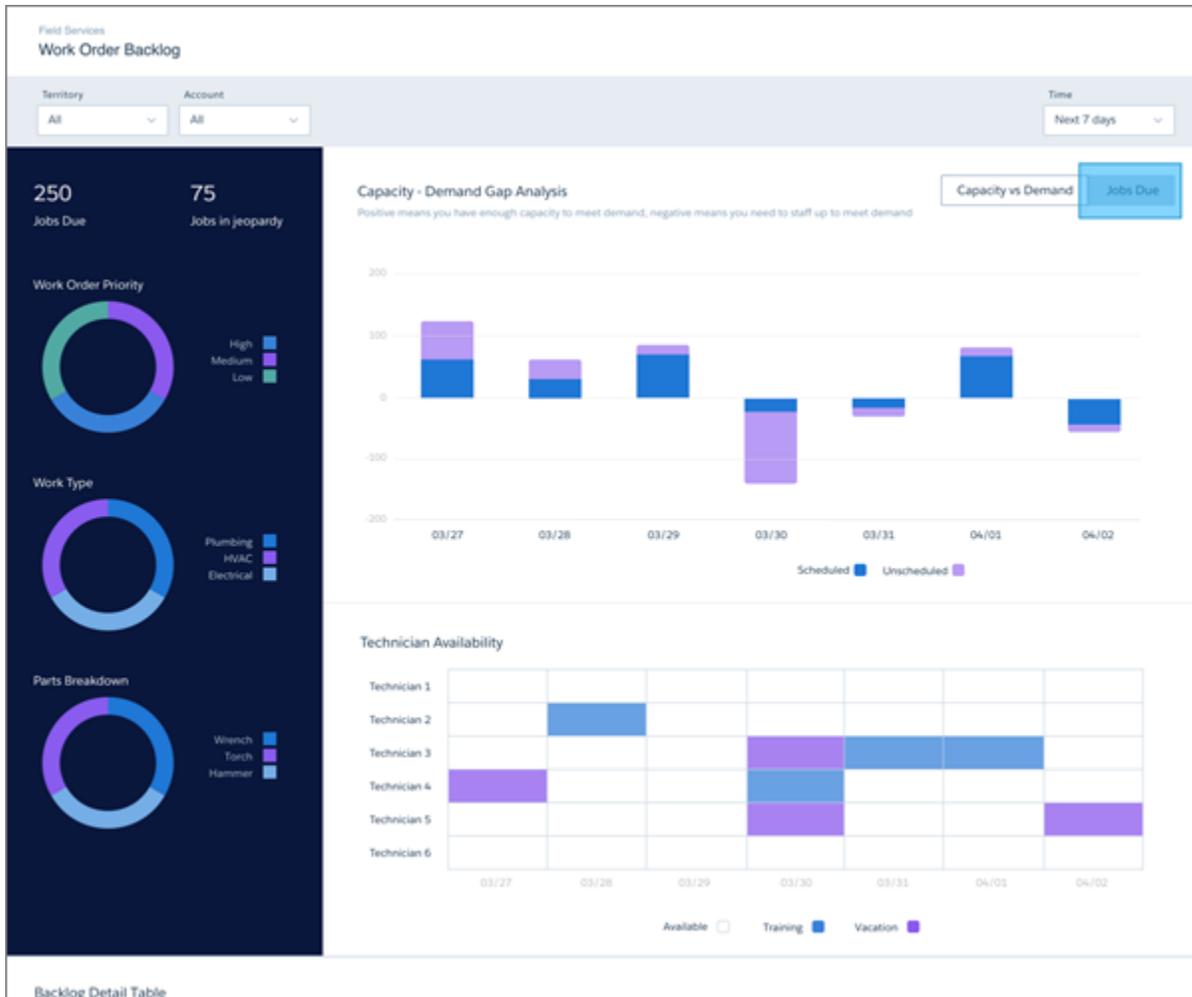
Pour créer et gérer les applications Analytics :

- Gérer les applications Analytics basées sur un modèle
- Modifier les flux de données Analytics

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Field Service Analytics :

- Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics



Nous avons ajouté des tableaux de bord afin d'aider les responsables de service et les techniciens à gérer leurs charges de travail et à offrir un service personnalisé qui dépasse les attentes des clients.

- **Ordre d'exécution en attente.** Les responsables de service sont immédiatement informés des travaux en attente et peuvent ainsi attribuer les ressources requises aux requêtes appropriées au moment opportun. Visualisez le statut de tous les travaux en cours pour attribuer des techniciens en fonction de la priorité ou des compétences requises. Anticipez et gérez les insuffisances en ressources pour offrir un service indéfectible à vos clients.
- **Mes performances.** Les techniciens d'assistance peuvent visualiser leur charge de travail complète dans un tableau de bord unique. Consultez le statut et la priorité de vos ordres d'exécution, répartis par type et par produit. Recueillez immédiatement des informations sur les niveaux de satisfaction des clients pour chaque ordre d'exécution et consultez les taux de résolution dès la première visite. Vous pouvez également comparer votre taux de violation SLA à celui de l'équipe.

Pour pouvoir utiliser Field Service Analytics, votre organisation doit être activée pour l'utilisation de Field Service Lightning. La création d'une application est aisée. Dans Analytics Studio, sélectionnez le modèle Field Service Analytics, puis cliquez sur **Créer**. Analytics se charge des autres opérations et crée des tableaux de bord basés sur vos données Field Service Lightning.

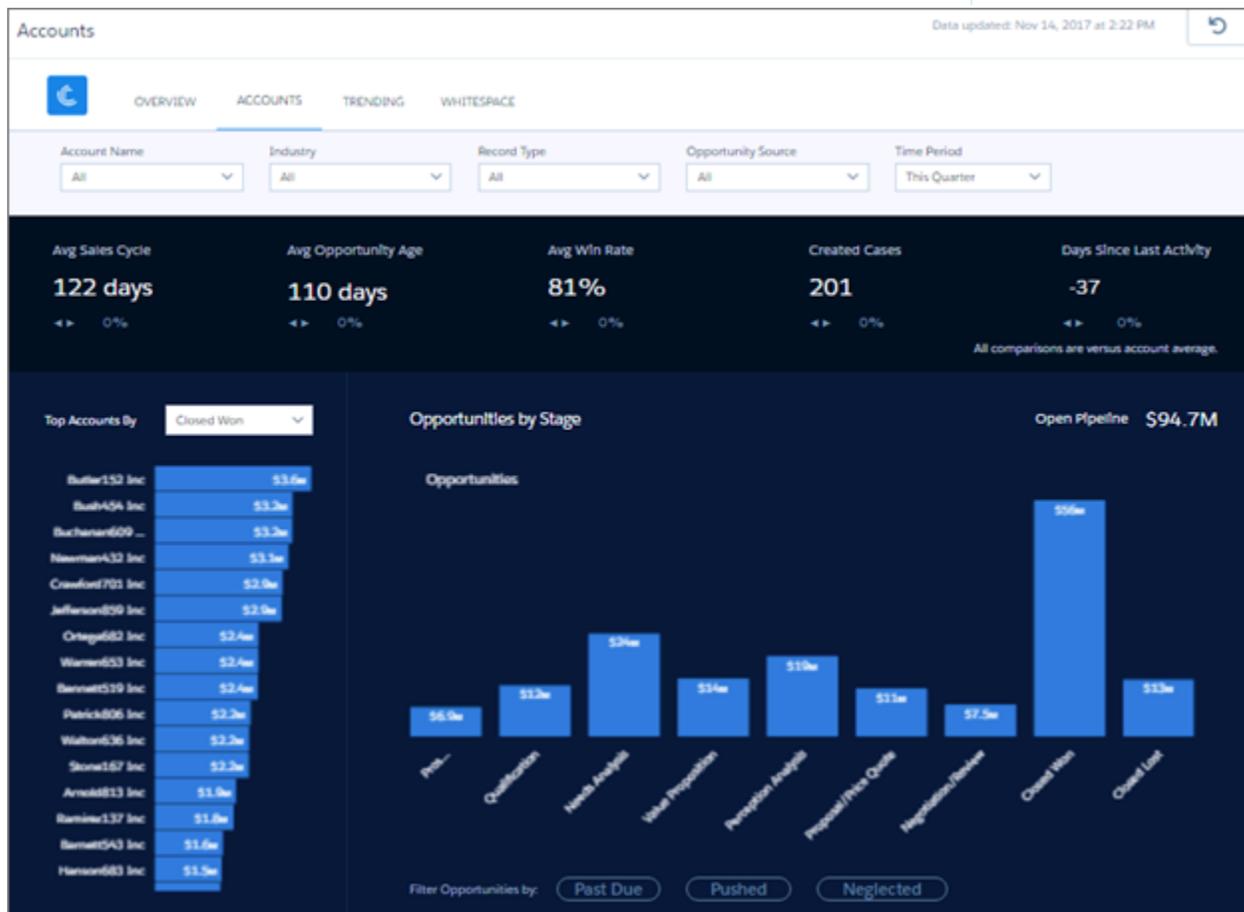
Optimisation des performances de votre équipe commerciale dans Sales Analytics

De nouveaux tableaux de bord, la prise en charge d'un plus grand nombre de données, une création d'applications plus fiable, l'incorporation de tableaux de bord simplifiés, ainsi qu'une aide détaillée, facilitent la création d'applications plus puissantes et plus conviviales.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Sales Analytics :

- Accéder aux modèles et aux applications Sales Cloud Analytics



À chaque version de Sales Analytics, nous ajoutons des fonctionnalités d'analyse qui permettent de convertir les données en connaissances pour vendre plus intelligemment et offrent à votre équipe les outils nécessaires pour devancer la concurrence. Nouveautés :

- **Tableau de bord Comptes.** Les responsables peuvent suivre leurs comptes, notamment les opportunités, les activités et les requêtes.
- **Tableau de bord Accueil des commerciaux.** Le nouveau tableau de bord, optimisé pour la page d'accueil de Lightning, présente aux commerciaux leur Indicateur de performance clé dès qu'ils se connectent à Salesforce. Vous pouvez l'ajouter à la page d'accueil de Lightning via l'interface utilisateur, sans écriture de code.
- **Prise en charge de la hiérarchie des comptes.** Vous pouvez désormais générer un rapport sur cette fonctionnalité standard de Salesforce. Examinez la contribution des indicateurs de performance clés du compte à la hiérarchie des comptes.

- **Amélioration de la vérification de la compatibilité de l'organisation.** Lorsque l'assistant vérifie les données de votre organisation avant de créer l'application, vous recevez des informations supplémentaires. Suivez les instructions pour ajouter les données manquantes ou corriger des données dans votre compte, et pouvoir créer l'application.
- **Simplification de l'incorporation de tableaux de bord.** Incorporez les tableaux de bord récapitulatifs Compte et Opportunité des commerciaux directement dans les présentations de page Compte et Opportunité (dans Lightning Experience et Salesforce Classic) à l'aide de clics, sans aucun code.
- **Aide détaillée sur les tableaux de bord.** Consultez des informations détaillées sur chaque tableau de bord, notamment les calculs sur lesquels reposent les indicateurs de performance clés et comment personnaliser les tableaux de bord à l'aide de l'assistant.

Avec ces nouvelles fonctionnalités, en plus de la prise en charge des champs de montant personnalisés dans les tableaux de bord de tendances et la possibilité de glisser des filtres vers les tableaux de bord (sans code !), Sales Analytics est beaucoup plus puissante... et personnalisable.

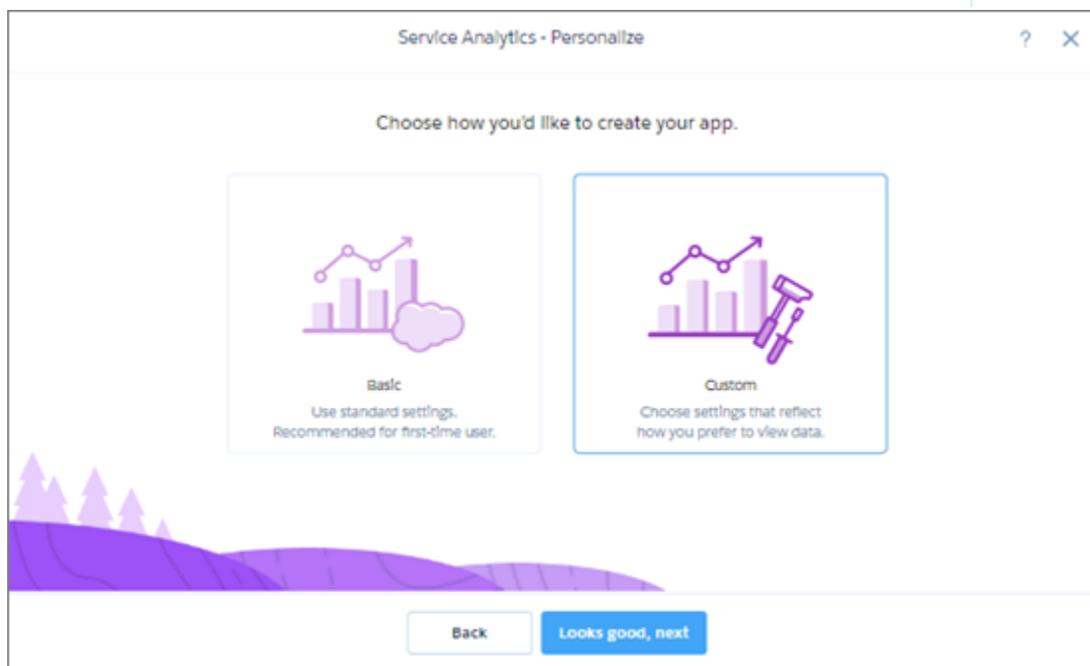
Création d'une application parfaitement adaptée à vos besoins avec l'assistant Service Analytics rationalisé

Le nouvel assistant permet de choisir entre la création d'une version de base ou d'une version personnalisée de l'application. La création d'applications est plus simple et plus prévisible. Service Analytics recueille des connaissances que vous pouvez exploiter pour améliorer chaque canal et chaque conversation avec des clients.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Service Analytics :

- Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics



Avec l'option de création de base, vous pouvez élaborer en quelques clics une application définie sur les paramètres par défaut. En choisissant la création personnalisée, vous pouvez ajouter des données et des fonctionnalités à votre application. Répondez ensuite avec précision aux questions détaillées sur le suivi de vos activités de service et l'affichage de vos données.

L'assistant vérifie dans votre organisation la présence des données requises pour créer l'application, ainsi que des objets que vous pouvez éventuellement ajouter. Il analyse également la sécurité au niveau du champ et les paramètres fiscaux pour s'assurer qu'ils sont correctement représentés dans l'application. L'assistant affiche des messages d'erreur pour vous aider à corriger les éléments manquants ou erronés. Chaque page contient des liens vers des rubriques d'aide détaillées qui peuvent vous aider à choisir les paramètres de l'assistant.

Faites vos premiers pas avec l'application dès maintenant.

Einstein Discovery : Connaissances des données Einstein (pilote), accès aux données Analytics

Introduction des Connaissances des données Einstein (pilote) : des rapports plus intelligents. Einstein analyse les données de vos rapports pour vous aider à approfondir votre compréhension, en révélant les détails significatifs qui peuvent orienter vos décisions ! De plus, l'accès à des données supplémentaires a été simplifié. Utilisez vos données Analytics de façon transparente avec Einstein Discovery. Chargez et analysez des données dans les langues qui utilisent l'encodage UTF-8.

DANS CETTE SECTION :

[Connaissances des données Einstein : quelles informations Einstein peut-il extraire des données de vos rapports \(pilote\) ?](#)

Les rapports montrent des données, mais que signifient ces données ? Ne cherchez plus ! Nous présentons les Connaissances des données Einstein, un rapport plus intelligent. Einstein analyse les données des rapports et résume les principaux enseignements, les comparaisons et les tendances dans des métriques et des graphiques pertinents. La science des données en un clic ! Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

[Création de jeux de données Einstein Discovery à partir de flux de données Analytics](#)

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.

[Utilisation de jeux de caractères UTF-8 avec Einstein Discovery](#)

Einstein Discovery prend désormais en charge les données codées en caractères UTF-8. Vous pouvez charger et analyser des données dans n'importe quelle langue qui utilise l'encodage UTF-8, notamment en arabe, en russe ou en hébreu.

[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.

Connaissances des données Einstein : quelles informations Einstein peut-il extraire des données de vos rapports (pilote) ?

Les rapports montrent des données, mais que signifient ces données ? Ne cherchez plus ! Nous présentons les Connaissances des données Einstein, un rapport plus intelligent. Einstein analyse les données des rapports et résume les principaux enseignements, les comparaisons et les tendances dans des métriques et des graphiques pertinents. La science des données en un clic ! Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

 **Remarque:** Nous offrons les Connaissances des données Einstein 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 Connaissances des données Einstein ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur

Éditions

Disponible avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition
Également disponible avec **Developer** Edition.

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.

Voici comment elles fonctionnent.

Pour commencer, exécutez un rapport. Lancez ensuite une analyse en cliquant sur **Connaissances des données Einstein**.

Einstein analyse toutes les données de votre rapport et aucune autre donnée. Par conséquent, assurez-vous d'inclure toutes les informations qui vous intéressent. Si vous créez un rapport qui renvoie toutes les opportunités, Einstein analyse toutes les opportunités. Si vous filtrez le rapport pour ne pas renvoyer les opportunités en cours, Einstein n'analyse pas les opportunités en cours.

Lorsque nous indiquons « toutes les opportunités », cela signifie jusqu'à 500 000 opportunités et 25 colonnes ! Einstein analyse plus de 2000 enregistrements affichés dans un rapport. Comme Einstein inclut un nombre considérable d'enregistrements dans chaque analyse, les connaissances renvoyées sont précises, exploitables et exceptionnelles.

Einstein réalise le travail d'analyse pour vous. Il n'est pas nécessaire de regrouper les données de rapport ni de les résumer ou de les présenter dans un tableau (cependant, rien ne vous interdit de le faire !). Einstein s'en charge en analysant les données de votre rapport, puis présente les principaux enseignements.

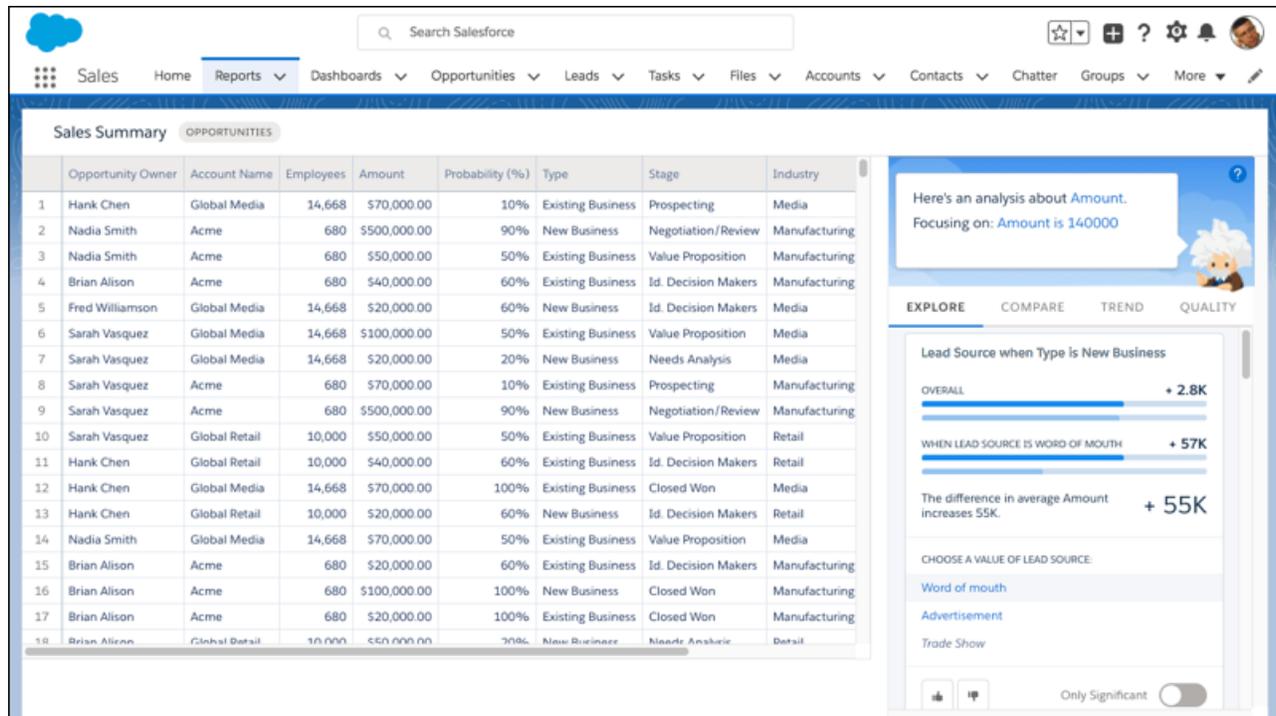
Examinons comment Einstein analyse un rapport standard sur les encours d'opportunités.

The screenshot displays the Salesforce Einstein Analytics interface. On the left, a table titled 'Sales Summary' shows a list of opportunities with columns for Opportunity Owner, Account Name, Employees, Amount, Probability (%), Type, Stage, and Industry. On the right, an analysis widget titled 'Next Step when Lead Source is Partner' provides insights into lead source performance. The widget shows that 'EVERY LEAD SOURCE' has a +57.3% increase in frequency compared to the average, while 'WHEN NEXT STEP IS PHONE CALL (156/540)' has a +40.6% increase. Conversely, 'When Phone call, Partner occurs' is 16.7% less frequent than average. The widget also offers options to choose a value for the next step, such as 'Phone call' or 'Meet at Widget Conference', and includes a 'Only Significant' toggle.

	Opportunity Owner	Account Name	Employees	Amount	Probability (%)	Type	Stage	Industry
1	Hank Chen	Global Media	14,668	\$70,000.00	10%	Existing Business	Prospecting	Media
2	Nadia Smith	Acme	680	\$500,000.00	90%	New Business	Negotiation/Review	Manufacturing
3	Nadia Smith	Acme	680	\$50,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Manufacturing
4	Brian Alison	Acme	680	\$40,000.00	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	Manufacturing
5	Fred Williamson	Global Media	14,668	\$20,000.00	60%	New Business	Id. Decision Makers	Media
6	Sarah Vasquez	Global Media	14,668	\$100,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Media
7	Sarah Vasquez	Global Media	14,668	\$20,000.00	20%	New Business	Needs Analysis	Media
8	Sarah Vasquez	Acme	680	\$70,000.00	10%	Existing Business	Prospecting	Manufacturing
9	Sarah Vasquez	Acme	680	\$500,000.00	90%	New Business	Negotiation/Review	Manufacturing
10	Sarah Vasquez	Global Retail	10,000	\$50,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Retail
11	Hank Chen	Global Retail	10,000	\$40,000.00	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	Retail
12	Hank Chen	Global Media	14,668	\$70,000.00	100%	Existing Business	Closed Won	Media
13	Hank Chen	Global Retail	10,000	\$20,000.00	60%	New Business	Id. Decision Makers	Retail
14	Nadia Smith	Global Media	14,668	\$70,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Media
15	Brian Alison	Acme	680	\$20,000.00	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	Manufacturing
16	Brian Alison	Acme	680	\$100,000.00	100%	New Business	Closed Won	Manufacturing
17	Brian Alison	Acme	680	\$20,000.00	100%	Existing Business	Closed Won	Manufacturing
18	Brian Alison	Global Retail	10,000	\$50,000.00	70%	New Business	Needs Analysis	Retail

La première connaissance attire votre attention sur **Étape suivante** lorsque **Source de la piste est égale à Partenaire**. Elle compare la fréquence à laquelle **Source de la piste est égale à Partenaire** dans toutes les opportunités (57,3 %) à la fréquence à laquelle **Source de la piste est égale à Partenaire** quand **Étape suivante est égale à Appel téléphonique** (40,6 %). Il semble que le taux diminue significativement. Examinons comment obtenir plus d'opportunités partenaires par téléphone afin de conclure davantage d'affaires !

Vous pouvez également interroger Einstein sur les colonnes numériques du rapport. Voici une analyse du Montant. Il analyse l'évolution du Montant en fonction de conditions issues d'autres champs. Einstein groupe et regroupe encore, résume et résume de nouveau, mais en s'intéressant au Montant moyen à la place du nombre d'enregistrements.



Il semble que le Montant moyen est supérieur de 55 000 \$ lorsque Type est égal à Nouvelle affaire et Source de la piste est égale à Bouche à oreille. Peut-être devrions-nous encourager nos clients à promouvoir nos produits et services sur les réseaux sociaux...

Qu'en pensez-vous ? Quelles informations Einstein peut-il extraire des données de vos rapports ?

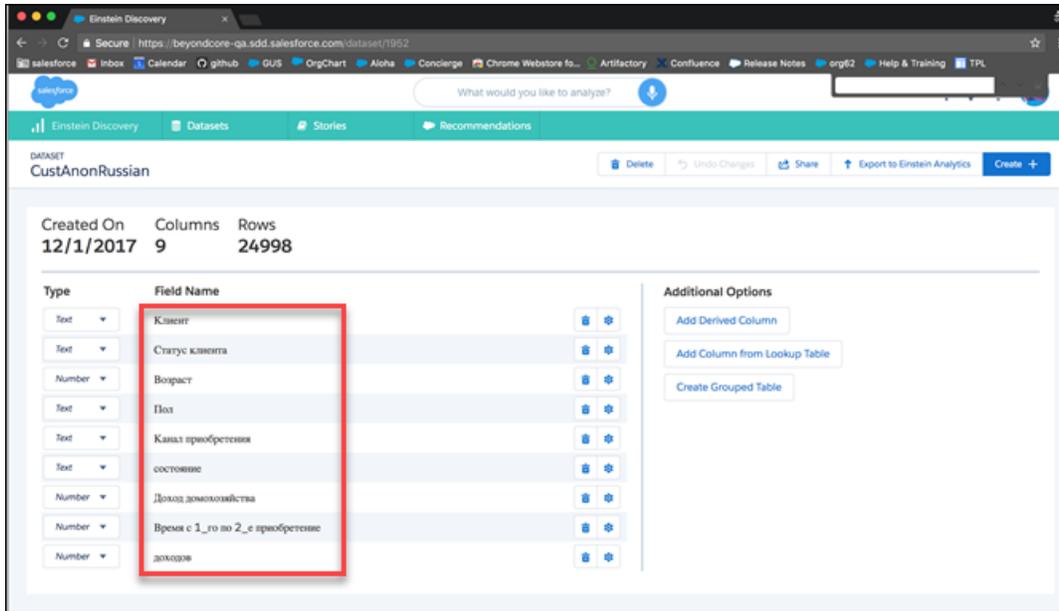
Création de jeux de données Einstein Discovery à partir de flux de données Analytics

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.

Pour plus d'informations, reportez-vous à [Exportation de données vers Einstein Discovery avec la transformation Export \(globalement disponible\)](#).

Utilisation de jeux de caractères UTF-8 avec Einstein Discovery

Einstein Discovery prend désormais en charge les données codées en caractères UTF-8. Vous pouvez charger et analyser des données dans n'importe quelle langue qui utilise l'encodage UTF-8, notamment en arabe, en russe ou en hébreu.



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.

Communautés : Distributed Marketing, parcours individuels et nouveaux composants de support

Offrez de l'agilité à vos communautés avec une multitude de nouvelles fonctionnalités. L'intégration de Community Cloud à Marketing Cloud est renforcée avec deux nouvelles fonctionnalités. Les communautés de partenaires peuvent désormais exploiter Distributed Marketing, qui permet aux partenaires d'utiliser des campagnes personnalisables préconfigurées en élaborant de nouveaux programmes marketing. Les communautés Lightning peuvent utiliser des parcours par e-mail personnalisés pour intégrer les membres à la communauté et entretenir les relations. D'autres fonctionnalités exceptionnelles ont été ajoutées pour les communautés de clients, notamment les composants Formulaire Contacter le support et Déviation des requêtes pour aider les clients à trouver des solutions à leurs problèmes avant même qu'ils ne consignent une requête.

Éditions

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

Conseil: Salesforce offre de nombreuses applications Lightning : Lightning Experience, Lightning Bolts, composants Lightning. Comprendre comment les appliquer à des communautés peut s'avérer difficile.

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. Cependant, il n'est pas nécessaire d'activer Lightning Experience pour les utiliser.

DANS CETTE SECTION :

[Puissance de l'intelligence artificielle dans votre communauté avec les Réponses Einstein \(pilote\)](#)

Lorsque vos clients interrogent votre communauté, ils espèrent obtenir des réponses précises pour résoudre rapidement leurs problèmes. Réponses Einstein vous aide à suggérer des réponses pertinentes. Lorsqu'un membre de communauté pose une question, Réponses Einstein recherche dans les articles et les discussions passées au sein de la communauté. Après avoir analysé les données de la communauté, Réponses Einstein propose des réponses à la question du membre. Les utilisateurs avec pouvoir, connus en tant que Champions des réponses, examinent et évaluent les réponses suggérées, et publient les réponses pertinentes dans la communauté.

[Communication avec vos membres grâce à Journey Builder pour les communautés \(globalement disponible\)](#)

Roulement de tambour s'il vous plaît : l'intégration de Community Cloud et de Marketing Cloud, que nous avons introduite en tant que fonctionnalité bêta dans la version Winter '18, est désormais globalement disponible. Avec Journey Builder, vous pouvez créer des parcours clients par e-mail pour les appareils mobiles, des publicités et sur le Web. Grâce à l'intégration de Community Cloud, les responsables de communauté et marketing peuvent placer des membres de communauté sur des parcours clients 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.

[Communautés Lightning : nouveaux composants de support, définition d'audiences plus granulaires et expérience de définition de thèmes rationalisée](#)

Renforcez la puissance de votre communauté avec la déviation des requêtes, définissez des audiences au niveau du composant, accélérez la personnalisation des communautés avec la définition de thèmes, connectez votre CMS externe à votre communauté, et plus encore.

[Sécurité : désactivation facilitée et exigences de connexion plus strictes](#)

Nous souhaitons que votre expérience d'utilisation de communauté soit aussi sûre et sécurisée que possible. Rappelons que la confiance est notre priorité. Par conséquent, nous avons simplifié le processus qui permet aux utilisateurs externes de désactiver leur compte.

[Amélioration de l'utilisation : optimisation des rôles de compte, paramètres linguistiques, et plus encore](#)

Découvrez les principales améliorations de l'utilisation que nous avons intégrées à cette version. L'optimisation des rôles de compte permet de réduire le nombre de rôles utilisés pour les comptes de communauté de clients et de partenaires. De plus, nous avons déplacé les paramètres linguistiques vers le Générateur de communauté pour en faciliter l'accès et l'utilisation. Les améliorations apportées à l'optimisation du moteur de recherche (SEO) aident les clients et les moteurs de recherche à accéder rapidement aux informations et aux réponses recherchées. Vous démarrez également dans les Espaces de travail au lieu de la Gestion de la communauté afin de faciliter l'accès aux nouvelles fonctionnalités de gestion de votre communauté.

[Chatter dans les communautés Lightning : éditeur de contenus enrichis sur mobile, notifications de mentions de groupe et partage via un lien](#)

Ajoutez un style à vos fils mobiles. Recevez des notifications dans l'application lorsque votre groupe est mentionné. Partagez des liens vers des publications. Exploitez votre expertise unique lorsque les questions auxquelles vous êtes plus qualifié(e) pour répondre vous sont adressées.

[Communautés de partenaires : calendriers, fiches d'évaluation, place de marché des campagnes et configurations guidées supplémentaires](#)

La place de marché des campagnes offre aux marketeurs réseaux un emplacement pour partager des campagnes marketing préapprouvées avec des partenaires, en vue de favoriser la demande des produits ou des services de leurs fournisseurs. Les fiches d'évaluation des partenaires aident les responsables de compte réseau à suivre les performances des comptes par rapport à un ensemble d'indicateurs de performance clés. Les partenaires et les fournisseurs peuvent utiliser des calendriers pour suivre et partager des événements. De nouvelles configurations guidées aident les administrateurs à définir des programmes réseaux et des fiches d'évaluation, la place de marché des campagnes et l'activation intelligente des ventes.

[Nouvelles configurations guidées : programmes réseaux, place de marché des campagnes et activation intelligente des ventes](#)

Les nouvelles configurations guidées optimisent vos programmes réseaux. Nous vous guidons à travers la configuration de programmes réseaux et de fiches d'évaluation, la création d'une place de marché des campagnes et la configuration de fichiers et de bibliothèques pour l'activation intelligente des ventes. Vous pouvez également accéder à une liste organisée d'extensions d'application de communauté afin de proposer de nouvelles solutions à votre communauté de partenaires. Pour accéder à la configuration guidée depuis les espaces de travail de communauté, une licence Partner est requise.

[Analytiques de communauté : tableaux de bord Déviation des requêtes et Analyse des sentiments](#)

Deux nouveaux tableaux de bord indiquent les niveaux de déviation des requêtes et le sentiment général de votre communauté. Les tableaux de bord sont disponibles dans le package Spring '18 Community Management Package sur AppExchange, juste après la publication de cette version.

[Fichiers dans les communautés Lightning : navigation dans les bibliothèques avec des vignettes, autorisation de création de ressources par les utilisateurs standard et collaboration avec Quip](#)

Les mises à jour et les nouvelles fonctionnalités de Fichiers dans les communautés Lightning facilitent l'utilisation de fichiers et de bibliothèques. La nouvelle expérience Bibliothèques et Fichiers basée sur des vignettes facilite la navigation dans vos bibliothèques ainsi que l'accès aux fichiers et aux dossiers. Accédez rapidement aux fichiers de ressource les plus récents, autorisez les utilisateurs standard à créer des ressources et offrez aux clients la possibilité de créer des fichiers auxquels les utilisateurs non authentifiés peuvent accéder. Offrez à votre équipe la possibilité de prévisualiser les fichiers pendant leurs déplacements, d'utiliser la recherche intégrée pour affiner les résultats. L'intégration de Quip autorise de nouvelles possibilités de collaboration.

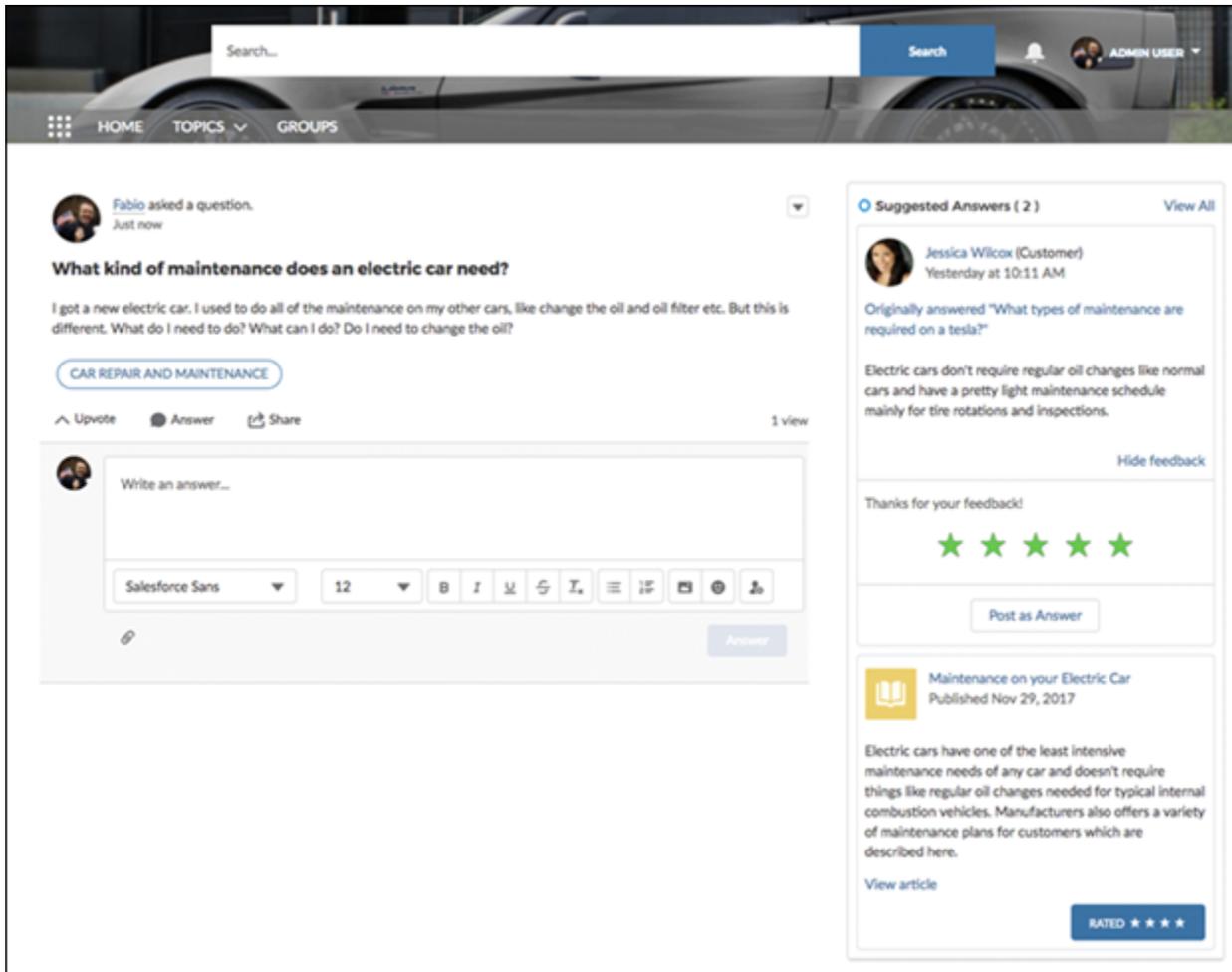
[Autres modifications apportées aux communautés](#)

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience avec les communautés.

Puissance de l'intelligence artificielle dans votre communauté avec les Réponses Einstein (pilote)

Lorsque vos clients interrogent votre communauté, ils espèrent obtenir des réponses précises pour résoudre rapidement leurs problèmes. Réponses Einstein vous aide à suggérer des réponses pertinentes. Lorsqu'un membre de communauté pose une question, Réponses Einstein recherche dans les articles et les discussions passées au sein de la communauté. Après avoir analysé les données de la communauté, Réponses Einstein propose des réponses à la question du membre. Les utilisateurs avec pouvoir, connus en tant que Champions des réponses, examinent et évaluent les réponses suggérées, et publient les réponses pertinentes dans la communauté.

! **Important:** Nous offrons Réponses Einstein aux 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. Réponses Einstein 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.



D'autres fonctionnalités nouvelles se conjuguent avec Réponses Einstein pour offrir à votre communauté l'expérience de questions-réponses la plus complète que possible. Par exemple, les cinq meilleures réponses orientent les questions qui présentent de nombreuses interactions vers la personne la plus qualifiée pour répondre. La combinaison des [mentions j'aime](#) et des [votes pour](#) garantit une évaluation précise des interactions.

Toutes les données recueillies par Réponses Einstein, y compris les avis, les commentaires, les publications de réponses suggérées et le comportement des utilisateurs, sont utilisées pour améliorer les réponses suggérées aux questions suivantes que posent les clients. Plus vous utilisez cette fonctionnalité, plus elle suggère des réponses intelligentes.

Communication avec vos membres grâce à Journey Builder pour les communautés (globalement disponible)

Roulement de tambour s'il vous plaît : l'intégration de Community Cloud et de Marketing Cloud, que nous avons introduite en tant que fonctionnalité bêta dans la version Winter '18, est désormais globalement disponible. Avec Journey Builder, vous pouvez créer des parcours clients par e-mail pour les appareils mobiles, des publicités et sur le Web. Grâce à l'intégration de Community Cloud, les responsables de communauté et marketing peuvent placer des membres de communauté sur des parcours clients 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.

Par exemple, supposons que vous souhaitez contacter les nouveaux membres qui rejoignent la communauté. Vous créez un parcours par e-mail qui leur envoie automatiquement des messages personnalisés. Communiquez des informations sur le chargement d'une image ou les bénéfices de l'expérience de la communauté. Les e-mails pertinents favorisent la rétention et augmentent la participation.

Déclenchez un parcours personnalisé avec des événements ou choisissez une audience spécifique.

Les événements incluent :

- Nouveau membre de communauté
- Création d'une requête
- Nouveau membre d'un groupe Chatter (nouveau dans Spring '18)
- Création d'une publication Chatter
- Nouvelle question dans une rubrique ou nouvelle rubrique dans une publication (nouveau dans Spring '18)

Les audiences incluent :

- Membres qui ont le plus grand nombre de points de réputation
- Membres qui appartiennent au même groupe Chatter
- Membres qui n'ont pas contribué depuis le nombre de jours spécifié
- Membres qui ont enregistré un événement de communauté

Pour commencer, assurez-vous que la fonctionnalité Marketing Cloud Connect est configurée en permettant aux deux clouds de collaborer. La création et l'utilisation d'e-mails et de parcours sont effectuées dans Marketing Cloud.

Communautés Lightning : nouveaux composants de support, définition d'audiences plus granulaires et expérience de définition de thèmes rationalisée

Renforcez la puissance de votre communauté avec la déviation des requêtes, définissez des audiences au niveau du composant, accélérez la personnalisation des communautés avec la définition de thèmes, connectez votre CMS externe à votre communauté, et plus encore.

DANS CETTE SECTION :

[Mise à jour de votre communauté Lightning](#)

Nous avons modernisé les communautés Lightning ! Les améliorations comprennent un menu déroulant d'audience au niveau du composant et de meilleures performances sur certains composants. Toutes les futures améliorations des modèles de communauté Lightning seront effectuées dans la version Spring '18. Ne vous laissez pas distancer.

[Accélération de l'élaboration et de la personnalisation de votre communauté](#)

La personnalisation de l'apparence de votre communauté est désormais plus rapide avec une nouvelle expérience de gestion des thèmes rationalisée qui regroupe tous vos contrôles de configuration visuels à un emplacement unique. Consacrez moins de temps à configurer votre communauté et plus de temps à aider vos clients. Vous souhaitez une nouvelle présentation de page ? Modifiez rapidement et en toute sécurité les présentations de page et les variations de page, puis mettez à jour votre site. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

[Examen rapide de la présentation de thème sur lequel la page repose](#)

Examinez en un coup d'œil le nombre et le nom des pages associées à vos présentations de thème, et cliquez dessus.

[Simplification de la création et de la gestion de connexions CMS Connect \(JSON\) et de contenus](#)

Définissez et affichez aisément vos contenus source externes alimentés par des connexions JSON. CMS Connect (JSON) est plus flexible et facile à mapper que les espaces de travail. Définissez jusqu'à cinq types de connexion JSON, chacune contenant jusqu'à 10 listes est un élément mappé. Ce composant peut être utilisé dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

[Utilisation d'identifiants nommés avec des connexions JSON dans CMS Connect \(bêta\)](#)

Utilisez des identifiants nommés avec vos connexions JSON pour intégrer à votre communauté des contenus sécurisés à partir de systèmes externes tels que Sitecore, Drupal ou Wordpress. Ce composant peut être utilisé dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

[Suivi des événements avec les calendriers de communauté](#)

Accédez aux calendriers Salesforce depuis votre communauté et partagez votre calendrier avec d'autres. Utilisez le nouveau composant Calendrier pour afficher vos événements et les calendriers d'autres utilisateurs directement depuis votre communauté sur votre ordinateur de bureau ou appareil mobile. Vous pouvez configurer un calendrier pour afficher les détails dans le panneau latéral ou le masquer par défaut. Vous pouvez également partager vos calendriers Mes événements avec d'autres membres d'équipe et ajouter leur calendrier à votre vue.

[Recueil des commentaires de votre communauté avec le composant Enquête](#)

Les membres de votre communauté sont un groupe important pour votre activité et leurs avis est précieux. Les enquêtes Salesforce permettent de créer des enquêtes personnalisées afin de recueillir des informations importantes auprès de vos clients. Tirez parti des connaissances et de l'expérience de votre communauté en incorporant des enquêtes personnalisées dans des modèles de communauté avec le composant Enquête. Ce composant est disponible dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

[Simplification de la recherche de réponses, et de la déviation de requêtes, pour les clients avec deux nouveaux composants](#)

Lorsque vos clients rencontrent un problème avec un produit, rien n'est plus frustrant que de ne pas trouver immédiatement une solution. Gardez vos clients satisfaits et aidez-les à trouver l'information dont ils ont besoin. Lorsqu'ils créent une requête dans le Formulaire Contacter le support, les solutions possibles, par exemple des articles ou des discussions précédentes au sein de la communauté, sont affichées dans Déviation des requêtes. Lorsqu'ils cliquent sur un contenu qui présente la solution, ils peuvent choisir d'abandonner leur formulaire. Si leur problème n'est pas résolu, ils peuvent poursuivre la consignation d'une requête. Utilisez ces composants dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

[Renseignement des informations de contact dans Snap-Ins Chat pour les membres de votre communauté](#)

Aidez les membres de votre communauté à échanger plus rapidement par chat avec un agent de support. Vous pouvez définir le renseignement automatique du nom et de l'adresse e-mail des membres dans le formulaire de pré-chat, tant qu'ils sont connectés. Le composant Snap-ins Chat permet aux membres de votre communauté de lancer un chat Web en direct avec un agent de support. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Organisation du contenu de votre communauté sur huit niveaux avec les rubriques de navigation](#)

Les rubriques de navigation sont un extraordinaire outil d'organisation du contenu de votre communauté pour les membres. Auparavant, vous étiez limité(e) à trois niveaux d'organisation de contenus : une rubriques parente, une rubrique enfant et une rubrique grand-enfant. Vous pouvez maintenant utiliser jusqu'à huit niveaux et organiser sans retenue. Il est ainsi beaucoup plus facile de refléter votre catalogue produit, qui peut inclure plus de trois niveaux, dans la hiérarchie de rubriques de votre communauté.

[Attribution d'audiences à des composants de page](#)

Vous pouvez désormais attribuer la plupart des critères d'audience à des composants individuels d'une page, ce qui facilite considérablement la récupération de contenus pertinents pour les membres appropriés.

[Utilisation de champs CRM pour cibler des audiences](#)

Nous avons accordé de supers pouvoirs aux critères d'audience Utilisateur. Sélectionnez votre accès aux champs dans les objets CRM, tels que les contacts ou les comptes, puis créez des critères d'audience que vous appliquez à des pages, des ensembles de personnalisations et des composants. Explorez jusqu'à quatre niveaux et accédez au champ véritablement ciblé. Vous pouvez désormais cibler votre audience avec une précision inégalée.

[Utilisation de composants supplémentaires avec plus de modèles](#)

Exploitez au maximum les modèles Partner Central et Customer Account Portal en accédant à davantage de composants pour les utiliser dans chaque modèle.

Mise à jour de votre communauté Lightning

Nous avons modernisé les communautés Lightning ! Les améliorations comprennent un menu déroulant d'audience au niveau du composant et de meilleures performances sur certains composants. Toutes les futures améliorations des modèles de communauté Lightning seront effectuées dans la version Spring '18. Ne vous laissez pas distancer.

! **Important:** Avant de mettre à jour vers la version Spring '18, consultez la rubrique [Mise à jour de votre communauté](#), qui indique les effets possibles de la mise à jour sur votre communauté. Ces mises à jour peuvent affecter votre feuille de style CSS personnalisée. Pour plus d'informations sur les modifications de sélecteurs spécifiques, reportez-vous à [Migrate CSS Overrides](#). 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. Si vous n'avez pas mis à jour la dernière version de votre communauté (Winter '18), consultez cette [note de mise à jour](#) qui présente des informations importantes.

Voici la liste des modifications apportées lors de la mise à jour de votre communauté Lightning actuelle vers la version Spring '18.

- Un menu déroulant pour définir des audiences au niveau du composant
- Des améliorations prêtes à l'emploi apportées à l'interface utilisateur, notamment la taille de police
- Un classement de la réputation très performant et mis à niveau, des articles tendances par rubrique, des articles associés et une présentation d'enregistrement pour les pages de détail d'enregistrement d'objet personnalisé
- Un nouveau panneau Thème qui redessine le panneau Personnalisation dans le Générateur de communauté
- Des améliorations apportées au Thème, qui aident à déterminer les pages auxquelles une présentation de thème est associée
- Un système CMS Connect (JSON) mis à jour pour permettre les contenus authentifiés
- Des pages de détail d'auto-crédation CMS Connect (JSON) pour les listes de contenus
- Des options de métadonnées supplémentaires pour améliorer la découverte des pages via l'optimisation du moteur de recherche (SEO)

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 :

[Aide de Salesforce : Mise à jour du modèle de votre communauté \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

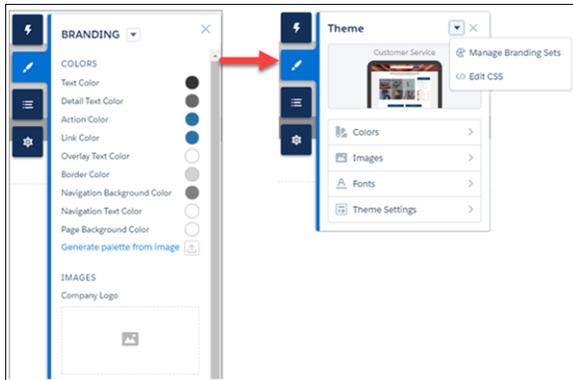
[Accélération de l'élaboration et de la personnalisation de votre communauté](#)

[Création de communautés multilingues dans le Générateur de communauté](#)

Accélération de l'élaboration et de la personnalisation de votre communauté

La personnalisation de l'apparence de votre communauté est désormais plus rapide avec une nouvelle expérience de gestion des thèmes rationalisée qui regroupe tous vos contrôles de configuration visuels à un emplacement unique. Consacrez moins de temps à configurer votre communauté et plus de temps à aider vos clients. Vous souhaitez une nouvelle présentation de page ? Modifiez rapidement et en toute sécurité les présentations de page et les variations de page, puis mettez à jour votre site. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

À l'endroit où utilisiez la Personnalisation, vous trouverez maintenant Thème, avec les mêmes options, mais dans une nouvelle série de menus compacte et facile à parcourir. Gérez les couleurs, les images, les polices et les paramètres des thèmes en diminuant sensiblement les défilements. À partir de ces panneaux, vous pouvez également utiliser vos propres ensembles de personnalisations ou feuilles de style CSS personnalisées.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce](#) : Votre communauté avec le générateur de communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

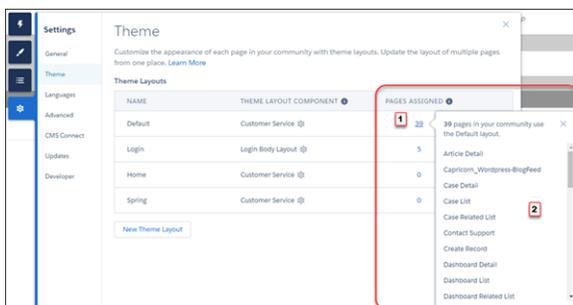
[Aide de Salesforce](#) : Gestion des pages et des propriétés votre communauté dans le générateur de communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

[Aide de Salesforce](#) : Mise à jour du modèle de votre communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

[Création de communautés multilingues dans le Générateur de communauté](#)

Examen rapide de la présentation de thème sur lequel la page repose

Examinez en un coup d'œil le nombre et le nom des pages associées à vos présentations de thème, et cliquez dessus.

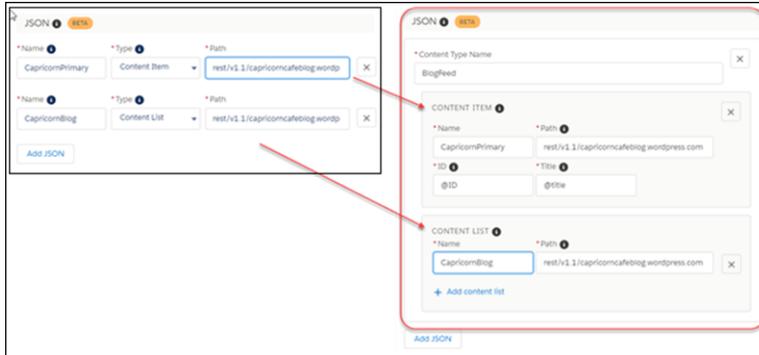


CONSULTER ÉGALEMENT :

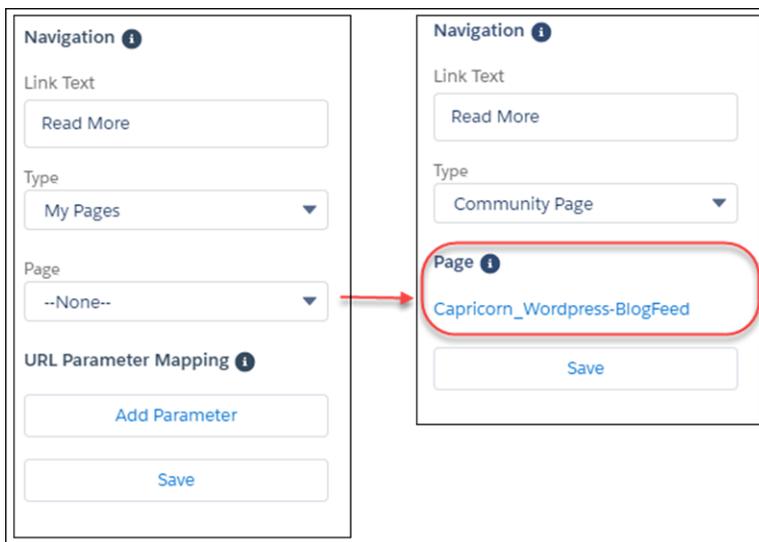
[Aide de Salesforce](#) : Modification de la présentation du thème des pages de votre communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Simplification de la création et de la gestion de connexions CMS Connect (JSON) et de contenus

Définissez et affichez aisément vos contenus source externes alimentés par des connexions JSON. CMS Connect (JSON) est plus flexible et facile à mapper que les espaces de travail. Définissez jusqu'à cinq types de connexion JSON, chacune contenant jusqu'à 10 listes est un élément mappé. Ce composant peut être utilisé dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.



Après la configuration initiale dans les espaces de travail, examinez le composant CMS Connect (JSON) dans le Générateur de communauté. Votre communauté génère automatiquement la page de détail de votre liste de contenus, ce qui simplifie considérablement l'affichage du contenu de votre choix.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Developer Guide : Add CMS Connect \(JSON\) Components to Your Community Pages](#) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

[Aide de Salesforce : Connexion de contenus JSON depuis votre CMS à votre communauté](#) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

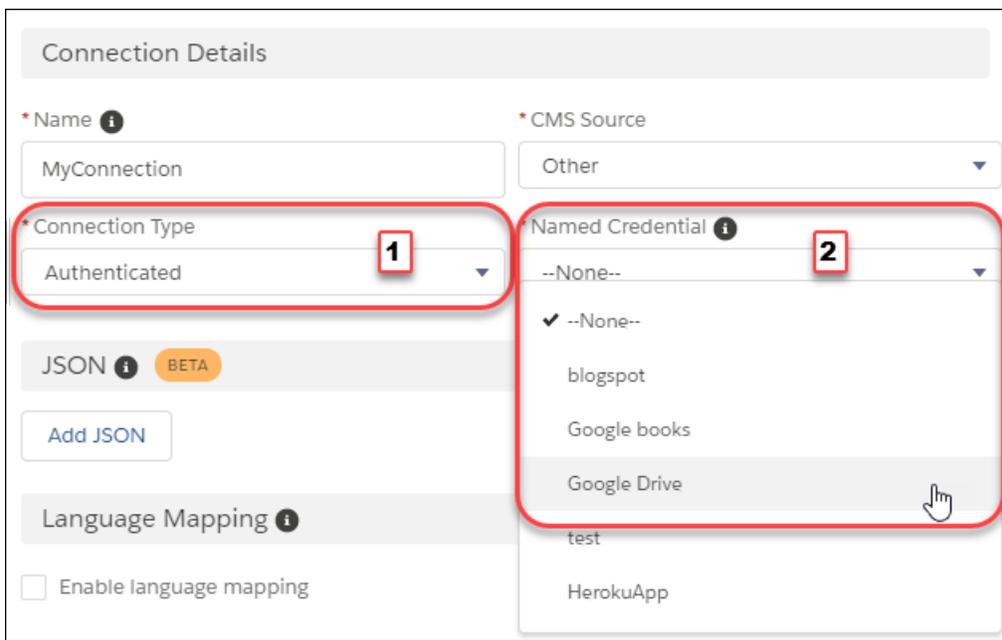
[Aide de Salesforce : Création d'une connexion CMS](#) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation d'identifiants nommés avec des connexions JSON dans CMS Connect (bêta)

Utilisez des identifiants nommés avec vos connexions JSON pour intégrer à votre communauté des contenus sécurisés à partir de systèmes externes tels que Sitecore, Drupal ou Wordpress. Ce composant peut être utilisé dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

1. Ouvrez des Espaces de travail de communauté.
2. Cliquez sur **CMS Connect**.
3. Cliquez sur **Nouvelle connexion CMS** (si aucune connexion n'a encore été créée dans votre communauté) ou sur **Nouveau**.

4. Dans le champ **Nom**, saisissez un nom convivial pour la connexion. Le nom est affiché dans votre espace de travail CMS et à d'autres emplacements (un nom d'API est créé en arrière-plan pour la connexion, basé sur le nom que vous saisissez).
5. Sélectionnez votre source CMS : AEM, Drupal, SDL, Sitecore, Wordpress ou autre.
 -  **Remarque:** L'option « Autre » n'est pas totalement prise en charge. Si votre serveur CMS n'est pas répertorié, CMS Connect fonctionne si vous le configurez correctement. CMS Connect fonctionne avec les normes HTML, CSS, HTTP et n'est pas spécifique à un fournisseur.
6. Sélectionnez le **Type de connexion** *Authentifié* (bêta) (1). Après avoir choisi le type *Authentifié*, vous pouvez sélectionner un **Identifiant nommé** (2) pour accéder au système de gestion externe. Les types de connexion authentifiés fonctionnent uniquement avec JSON. Lorsque le type *Authentifié* est sélectionné, aucune autre méthode n'est disponible.



 **Remarque:** Les identifiants nommés doivent déjà exister dans vos paramètres Salesforce. Les protocoles principaux nommés et anonymes sont pris en charge. Consultez https://help.salesforce.com/articleView?id=named_credentials_define.htm.

Pour activer cette fonctionnalité bêta, contactez le Support.

7. Saisissez les autres informations JSON, comme avec n'importe quelle connexion JSON, puis choisissez l'ajout de contenus à vos pages dans le Générateur de communauté.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition d'un identifiant nommé (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Developer Guide : Add CMS Connect (JSON) Components to Your Community Pages (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Connexion de contenus JSON depuis votre CMS à votre communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

Suivi des événements avec les calendriers de communauté

Accédez aux calendriers Salesforce depuis votre communauté et partagez votre calendrier avec d'autres. Utilisez le nouveau composant Calendrier pour afficher vos événements et les calendriers d'autres utilisateurs directement depuis votre communauté sur votre ordinateur de bureau ou appareil mobile. Vous pouvez configurer un calendrier pour afficher les détails dans le panneau latéral ou le masquer par défaut. Vous pouvez également partager vos calendriers Mes événements avec d'autres membres d'équipe et ajouter leur calendrier à votre vue.

Si vous détenez une licence Customer Community Plus et Partner Community, vous pouvez créer des événements depuis le calendrier.



Remarque: Votre administrateur peut autoriser les utilisateurs à créer des calendriers. Si cette possibilité est activée dans votre calendrier, vous pouvez créer des calendriers pour différents objets Salesforce et personnaliser leur charte couleur.

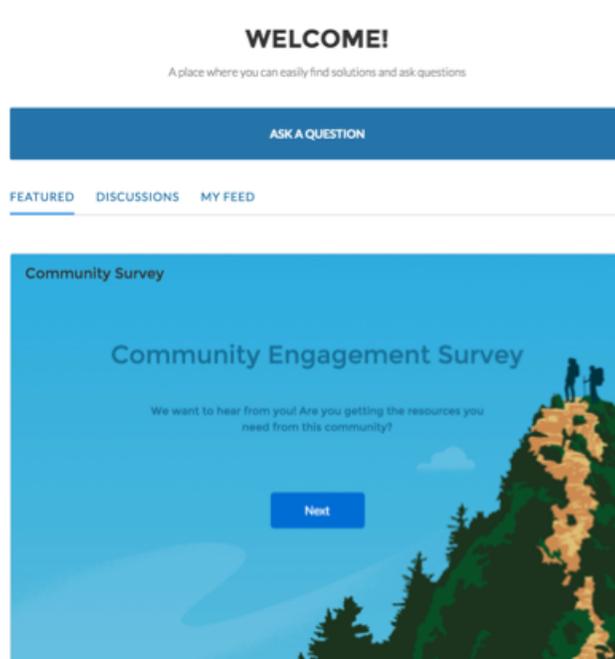


Remarque: L'affichage de calendriers depuis un appareil mobile est soumis à certaines limitations. Pour bénéficier de fonctionnalités complètes, utilisez la version pour le bureau de Salesforce.

Recueil des commentaires de votre communauté avec le composant Enquête

Les membres de votre communauté sont un groupe important pour votre activité et leurs avis est précieux. Les enquêtes Salesforce permettent de créer des enquêtes personnalisées afin de recueillir des informations importantes auprès de vos clients. Tirez parti des connaissances et de l'expérience de votre communauté en incorporant des enquêtes personnalisées dans des modèles de communauté avec le composant Enquête. Ce composant est disponible dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

Le composant Enquête incorpore un parcours actif dans n'importe quel modèle de communauté Lightning. Lorsque les membres de votre communauté se connectent, ils peuvent choisir de participer à l'enquête.



Toutes les données importantes que vous collectez sont stockées dans Salesforce, mais vous pouvez exécuter des rapports et recueillir des connaissances directement depuis l'application. Le composant Enquête est disponible dans les versions Spring '18 de tous les modèles de communauté Lightning.

 **Remarque:** Pour accéder à ce composant, commencez par activer Enquêtes dans votre organisation Salesforce.

Simplification de la recherche de réponses, et de la déviation de requêtes, pour les clients avec deux nouveaux composants

Lorsque vos clients rencontrent un problème avec un produit, rien n'est plus frustrant que de ne pas trouver immédiatement une solution. Gardez vos clients satisfaits et aidez-les à trouver l'information dont ils ont besoin. Lorsqu'ils créent une requête dans le Formulaire Contacter le support, les solutions possibles, par exemple des articles ou des discussions précédentes au sein de la communauté, sont affichées dans Déviation des requêtes. Lorsqu'ils cliquent sur un contenu qui présente la solution, ils peuvent choisir d'abandonner leur formulaire. Si leur problème n'est pas résolu, ils peuvent poursuivre la consignation d'une requête. Utilisez ces composants dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

Les deux nouveaux composants simplifient et remplacent le composant Formulaire de création de requêtes. Ils sont définis par défaut dans les communautés élaborées avec la version Winter '18 du modèle Customer Service (Napili).

Pour utiliser ces composants ensemble, créez une variation de la page Contacter le support par défaut avec une présentation à deux colonnes. Faites glisser les composants Formulaire Contacter le support et Déviation des requêtes vers la page.

 **Conseil:** Voici quelques points à considérer lors de l'utilisation de ces composants de support :

- Ces composants fonctionnent correctement pour les utilisateurs invités si Web vers requête est activée dans votre organisation. Web vers requête n'est pas requise pour les communautés qui incluent uniquement des utilisateurs authentifiés.
- Le Formulaire Contacter le support utilise Fichiers au lieu de Pièces jointes. Vous pouvez ainsi ajouter plusieurs fichiers à une requête.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Performances de déviation des requêtes par votre communauté](#)

Renseignement des informations de contact dans Snap-Ins Chat pour les membres de votre communauté

Aidez les membres de votre communauté à échanger plus rapidement par chat avec un agent de support. Vous pouvez définir le renseignement automatique du nom et de l'adresse e-mail des membres dans le formulaire de pré-chat, tant qu'ils sont connectés. Le composant Snap-ins Chat permet aux membres de votre communauté de lancer un chat Web en direct avec un agent de support. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Organisation du contenu de votre communauté sur huit niveaux avec les rubriques de navigation

Les rubriques de navigation sont un extraordinaire outil d'organisation du contenu de votre communauté pour les membres. Auparavant, vous étiez limité(e) à trois niveaux d'organisation de contenus : une rubriques parente, une rubrique enfant et une rubrique grand-enfant. Vous pouvez maintenant utiliser jusqu'à huit niveaux et organiser sans retenue. Il est ainsi beaucoup plus facile de refléter votre catalogue produit, qui peut inclure plus de trois niveaux, dans la hiérarchie de rubriques de votre communauté.

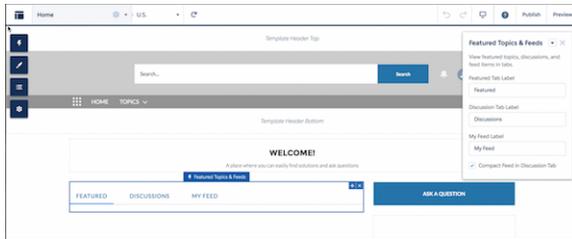
Ajoutez jusqu'à 25 rubriques de navigation et 10 sous-rubriques pour chaque rubrique. Chaque sous-rubrique peut inclure 10 sous-rubriques. Vous pouvez créer cinq niveaux de sous-rubriques supplémentaires avec l'API, ce qui représente au maximum 2775 rubriques de navigation et sous-rubriques par communauté.

 **Remarque:** Cette fonctionnalité est disponible uniquement via l'[API REST Chatter](#) et [Chatter dans Apex](#).

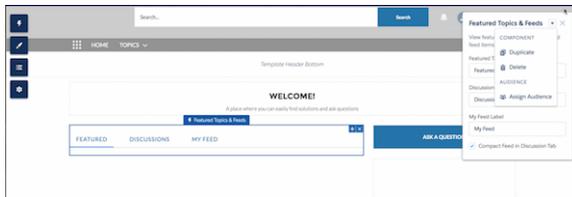
Attribution d'audiences à des composants de page

Vous pouvez désormais attribuer la plupart des critères d'audience à des composants individuels d'une page, ce qui facilite considérablement la récupération de contenus pertinents pour les membres appropriés.

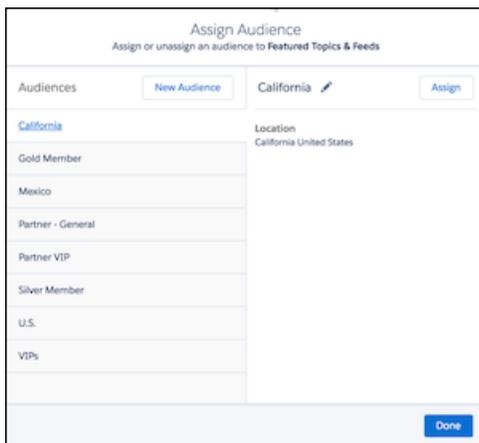
Supposons que vous avez une page attribuée aux clients des États-Unis, mais que vous souhaitez afficher des rubriques et des fils différents pour les clients de l'état de Californie. Accédez à la page dans le générateur, puis cliquez sur le composant. Accédez à l'élément entouré en bleu.



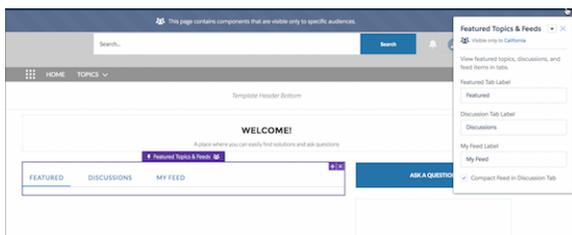
Cliquez sur la flèche en regard du nom du composant, puis sélectionnez **Attribuer une audience**. Vous pouvez supprimer ou dupliquer un composant en utilisant la même liste déroulante.



Choisissez Californie dans la liste des audiences, cliquez sur **Attribuer**, puis sur **Terminé**.



Voilà ! Notez que le composant d'en-tête est désormais entouré en violet et que l'icône d'audience est affichée en regard du nom. Une note en haut de la page indique qu'un composant au moins a une audience spécifique. Les détails du composant précisent l'audience.



Vous pouvez utiliser n'importe quel critère d'audience pour votre composant, à l'exception de Type d'enregistrement. Vous ne pouvez pas attribuer des audiences à des composants dans les sections d'en-tête et de pied de page du modèle.

Utilisation de champs CRM pour cibler des audiences

Nous avons accordé de supers pouvoirs aux critères d'audience Utilisateur. Sélectionnez votre accès aux champs dans les objets CRM, tels que les contacts ou les comptes, puis créez des critères d'audience que vous appliquez à des pages, des ensembles de personnalisations et des composants. Explorez jusqu'à quatre niveaux et accédez au champ véritablement ciblé. Vous pouvez désormais cibler votre audience avec une précision inégalée.

Examinons son fonctionnement. Supposons que vous souhaitez configurer l'affichage de pages différentes selon le service dans votre communauté. Commencez par créer une audience, puis cliquez sur la liste déroulante en regard d'**Utilisateur**.

The screenshot shows the 'New Audience' configuration interface. Under the 'User Object' section, a dropdown menu is open, listing various user objects. 'Contact' is highlighted, indicating it has been selected for the audience criteria.

La sélection de **Contact** ouvre une autre liste déroulante avec des options supplémentaires.

This screenshot shows the next step in the configuration. The 'User Object' is now 'Contact', and a secondary dropdown menu is open, displaying a list of fields available for 'Contact'. 'Department' is selected as the specific criterion for the audience.

Sélectionnez ensuite **Service**, puis saisissez les critères. Nommez votre audience. Vous pouvez ensuite commencer l'attribution.

The final screenshot shows the audience configuration complete. The 'Audience Name' is 'Marketing'. The 'User Object' is 'Contact' and the specific field is 'Department'. The 'Enter criteria...' field is empty, and the 'Save & Assign' button is visible at the bottom.

Supposons que vous avez une communauté de partenaires. Votre société vend dans plusieurs pays. Vous souhaitez afficher une page d'accueil différente pour les partenaires selon leur emplacement géographique et le type de canal que chaque partenaire représente. Vous pouvez suivre le même processus que celui présenté ci-dessus pour le service. Utilisez cette fois le critère Emplacement pour spécifier l'emplacement et le critère Utilisateur pour préciser le type de partenaire canal.

Utilisation de composants supplémentaires avec plus de modèles

Exploitez au maximum les modèles Partner Central et Customer Account Portal en accédant à davantage de composants pour les utiliser dans chaque modèle.

Vous pouvez désormais utiliser les composants ci-dessous dans les communautés avec le modèle Customer Account Portal :

- Fil compact
- Boîte de réception des pistes
- Profils et paramètres des membres
- Classement de la réputation
- Résultats de recherche
- Snap-ins Chat
- Métriques de rubriques
- Rubriques tendance
- Détails du profil utilisateur
- Tableau de bord Wave

Le modèle Customer Account Portal inclut également les pages Détails du fil et Détails de la question.

Vous pouvez utiliser les opposants ci-dessous avec le modèle Partner Central :

- Contenu de l'article
- Bouton Demander
- Chemins de navigation
- CMS Connect (JSON)
- Fil compact
- Rubriques d'actualité
- Bouton Suivre
- Notification de message
- Bouton Nouveau message
- Liste d'articles associés
- Liste de questions associées
- Liste de rubriques associées
- Classement de la réputation
- Snap-ins Chat
- Onglets
- Principaux articles par rubrique
- Catalogue de rubriques
- Articles tendance
- Articles tendances par rubrique
- Rubriques tendance

Sécurité : désactivation facilitée et exigences de connexion plus strictes

Nous souhaitons que votre expérience d'utilisation de communauté soit aussi sûre et sécurisée que possible. Rappelons que la confiance est notre priorité. Par conséquent, nous avons simplifié le processus qui permet aux utilisateurs externes de désactiver leur compte.

DANS CETTE SECTION :

[Activation de l'auto-désactivation pour les utilisateurs de communauté](#)

Permettez aux utilisateurs de communauté externe de désactiver leur propre compte. Autoriser l'auto-désactivation peut satisfaire certaines exigences réglementaires.

[Vérification de l'identité des utilisateurs externes d'une communauté](#)

Lorsque des utilisateurs externes accèdent à une communauté Salesforce à partir d'un nouvel appareil ou d'un nouveau navigateur, vous pouvez vérifier leur identité avec une mesure de protection supplémentaire. L'authentification à deux facteurs permet d'empêcher les utilisateurs non autorisés d'accéder à votre communauté.

[Ensembles de partages pour tous les clients et les licences Partner \(pilote\)](#)

Nous avons étendu les ensembles de partages aux utilisateurs détenteurs de licences de communauté basées sur le rôle, c'est-à-dire les licences Customer Community Plus et Partner Community. Oui, vous avez bien lu ! Auparavant, seuls les utilisateurs Customer Community pouvaient utiliser des ensembles de partages, qui n'étaient pas transférés lorsque l'utilisateur procédait à une mise à niveau vers une licence Customer Community Plus. Désormais, les utilisateurs Customer Community Plus peuvent conserver les ensembles de partage, tout en utilisant le partage de l'organisation, notamment les règles de partage et les règles basées sur le rôle. Les communautés de partenaires peuvent également utiliser pour la première fois des ensembles de partages.

Activation de l'auto-désactivation pour les utilisateurs de communauté

Permettez aux utilisateurs de communauté externe de désactiver leur propre compte. Autoriser l'auto-désactivation peut satisfaire certaines exigences réglementaires.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Activation de l'auto-désactivation pour les utilisateurs externes](#)

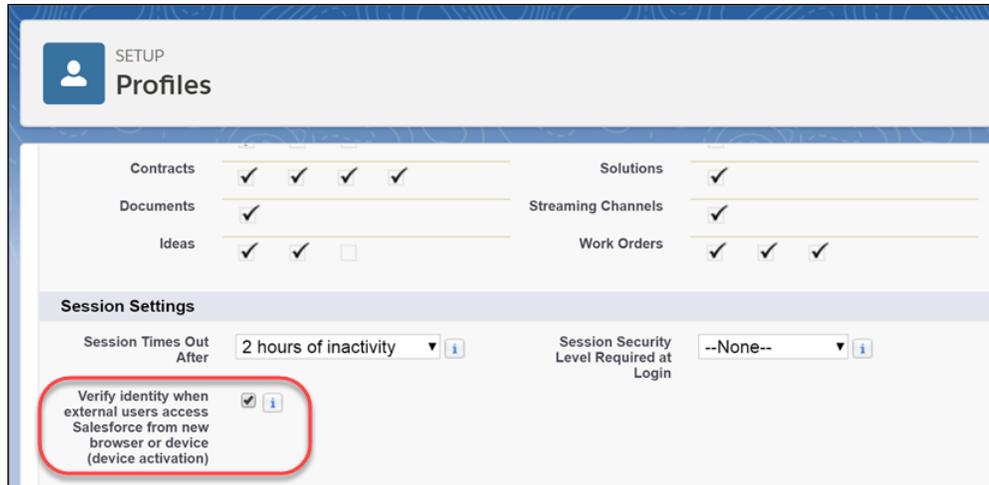
Vérification de l'identité des utilisateurs externes d'une communauté

Lorsque des utilisateurs externes accèdent à une communauté Salesforce à partir d'un nouvel appareil ou d'un nouveau navigateur, vous pouvez vérifier leur identité avec une mesure de protection supplémentaire. L'authentification à deux facteurs permet d'empêcher les utilisateurs non autorisés d'accéder à votre communauté.

Dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez *Profils*, puis modifiez le profil d'un utilisateur externe. Sous Paramètres de session, sélectionnez **Vérifiez l'identité lorsque des utilisateurs externes accèdent à Salesforce à partir d'un nouveau navigateur ou d'un nouvel appareil (activation de l'appareil)**, puis enregistrez le profil.

Éditions

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



Remarque: Les utilisateurs externes détiennent une licence Customer Community, Customer Community Plus, Partner Community ou External Identity. Cette modification s'applique également aux licences de portail hérité.

Ensembles de partages pour tous les clients et les licences Partner (pilote)

Nous avons étendu les ensembles de partages aux utilisateurs détenteurs de licences de communauté basées sur le rôle, c'est-à-dire les licences Customer Community Plus et Partner Community. Oui, vous avez bien lu ! Auparavant, seuls les utilisateurs Customer Community pouvaient utiliser des ensembles de partages, qui n'étaient pas transférés lorsque l'utilisateur procédait à une mise à niveau vers une licence Customer Community Plus. Désormais, les utilisateurs Customer Community Plus peuvent conserver les ensembles de partage, tout en utilisant le partage de l'organisation, notamment les règles de partage et les règles basées sur le rôle. Les communautés de partenaires peuvent également utiliser pour la première fois des ensembles de partages.

L'accès accordé aux utilisateurs avec des ensembles de partages ne s'applique pas aux utilisateurs de rang supérieur dans la hiérarchie des rôles. De plus, la fonctionnalité Groupes de partage n'est pas disponible pour les utilisateurs détenteurs de licences Customer Community Plus et Partner Community.

Remarque: Nous offrons les ensembles de partages avec les licences Community basées sur le rôle à une sélection de clients par l'intermédiaire d'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 ensembles de partages avec les licences Community basées sur le rôle 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.

Amélioration de l'utilisation : optimisation des rôles de compte, paramètres linguistiques, et plus encore

Découvrez les principales améliorations de d'utilisation que nous avons intégrées à cette version. L'optimisation des rôles de compte permet de réduire le nombre de rôles utilisés pour les comptes de communauté de clients et de partenaires. De plus, nous avons déplacé les paramètres linguistiques vers le Générateur de communauté pour en faciliter l'accès et l'utilisation. Les améliorations apportées à l'optimisation du moteur de recherche (SEO) aident les clients et les moteurs de recherche à accéder rapidement aux informations et aux réponses recherchées. Vous démarrez également dans les Espaces de travail au lieu de la Gestion de la communauté afin de faciliter l'accès aux nouvelles fonctionnalités de gestion de votre communauté.

DANS CETTE SECTION :

[Espaces de travail, votre nouvel accueil](#)

Lorsque vous vous connectez à votre communauté, vous accédez aux Espaces de travail au lieu de la Gestion de la communauté. De nombreux utilisateurs sont en terrain connu dans les espaces de travail, qui sont disponibles depuis quelque temps. Si ce n'est pas votre cas, ne vous inquiétez pas : tous les éléments auxquels vous êtes habitué(e) dans la Gestion de la communauté sont présents. Vous trouvez également de nouvelles fonctionnalités, notamment Community Pulse, qui facilitent considérablement la gestion de votre communauté.

[Optimisation des rôles de compte pour améliorer les performances et contrôler la taille de votre organisation](#)

La diminution du nombre de rôles utilisés pour les comptes de communauté de clients et de partenaires peut améliorer les performances. Si vous anticipez un nombre important de comptes professionnels pour un utilisateur de communauté, vous pouvez utiliser l'optimisation des rôles de compte. Dans ce cas, tous les comptes d'un utilisateur de communauté appartenant au même employé utilisent un seul rôle de personne partagé. Cet optimisation peut éviter la nécessité de gérer milliers de rôles de compte.

[Création de communautés multilingues dans le Générateur de communauté](#)

Il n'est plus nécessaire d'accéder à Site.com Studio pour créer des communautés multilingues. Des contrôles de la langue sont disponibles dans les paramètres du Générateur de communauté.

[Amélioration de l'optimisation du moteur de recherche pour les pages de communauté](#)

Insérez dynamiquement des informations sur les objets Salesforce et des métadonnées supplémentaires pour aider les clients et les moteurs de recherche à accéder rapidement aux informations et aux réponses recherchées. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

[Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu \(mise à jour critique\)](#)

Nous avons stabilisé le nom d'hôte de Visualforce, du Générateur de communauté, de Site.com Studio et des URL des fichiers de contenu en retirant les noms d'instance des URL. Cette mise à jour critique s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Elle sera automatiquement activée le 16 mars 2019.

Espaces de travail, votre nouvel accueil

Lorsque vous vous connectez à votre communauté, vous accédez aux Espaces de travail au lieu de la Gestion de la communauté. De nombreux utilisateurs sont en terrain connu dans les espaces de travail, qui sont disponibles depuis quelque temps. Si ce n'est pas votre cas, ne vous inquiétez pas : tous les éléments auxquels vous êtes habitué(e) dans la Gestion de la communauté sont présents. Vous trouvez également de nouvelles fonctionnalités, notamment Community Pulse, qui facilitent considérablement la gestion de votre communauté.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Community Pulse \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Aide de Salesforce : Gestion de votre communauté avec les espaces de travail de communauté \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

[Aide de Salesforce : Accès aux espaces de travail de communauté \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Optimisation des rôles de compte pour améliorer les performances et contrôler la taille de votre organisation

La diminution du nombre de rôles utilisés pour les comptes de communauté de clients et de partenaires peut améliorer les performances. Si vous anticipez un nombre important de comptes professionnels pour un utilisateur de communauté, vous pouvez utiliser l'optimisation des rôles de compte. Dans ce cas, tous les comptes d'un utilisateur de communauté appartenant au même employé utilisent un seul rôle de personne partagé. Cet optimisation peut éviter la nécessité de gérer milliers de rôles de compte.

Lorsque le premier utilisateur de communauté basé sur le rôle est provisionné pour un compte de communauté de clients ou de partenaires, un rôle de personne partagé est créé. Ce rôle est utilisé à la place du nombre de rôles de communauté par défaut de votre organisation et il est associé au propriétaire du compte. Lorsque vous provisionnez un utilisateur dans un autre compte avec le même propriétaire de compte, le rôle de personne partagé est utilisé.

L'optimisation des rôles de compte interagit de façon indépendante avec les communautés de clients et les communautés de partenaires. Si un compte a un seul utilisateur de communauté de clients et deux utilisateurs de communauté de partenaires, l'optimisation des rôles de compte s'applique uniquement à l'utilisateur de communauté de clients. L'utilisateur de la communauté de clients est attribué au rôle de personne de communauté de clients partagé. Chaque utilisateur partenaire est attribué individuellement à un rôle de communauté de partenaires du compte. Cette fonctionnalité n'affecte pas l'utilisation de rôles pour les comptes personnels.

 **Important:** Une fois l'optimisation des rôles de compte activée, vous ne pouvez pas la désactiver.

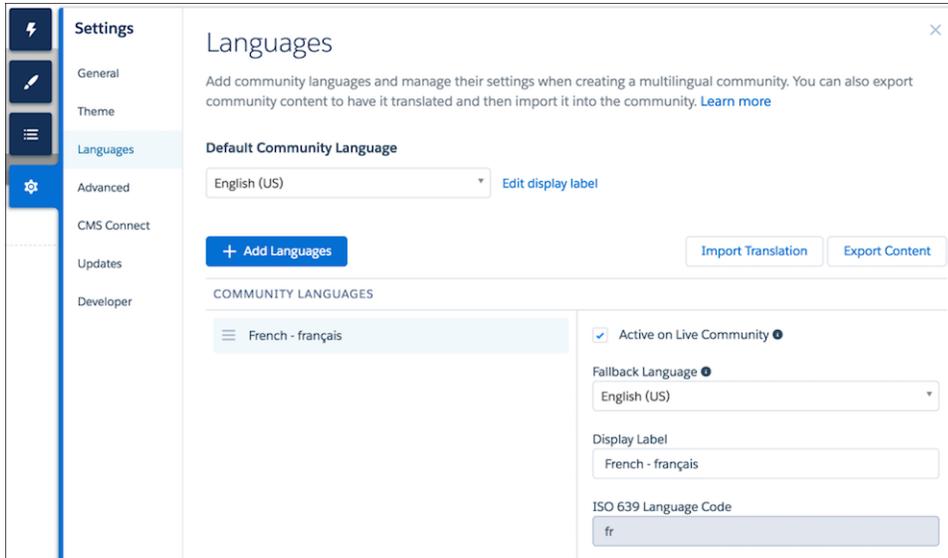
1. Pour désactiver l'optimisation des rôles de compte, contactez le Support client de Salesforce. Une fois cette fonctionnalité activée, modifiez vos Paramètres de partage.
2. Dans Configuration, saisissez *Paramètres de partage* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**.
3. Dans la section Autres paramètres, activez **Optimiser les rôles de compte**.

Création de communautés multilingues dans le Générateur de communauté

Il n'est plus nécessaire d'accéder à Site.com Studio pour créer des communautés multilingues. Des contrôles de la langue sont disponibles dans les paramètres du Générateur de communauté.

Pour ajouter des langues, définir la langue par défaut de la communauté, exporter des contenus et importer des contenus traduits,

cliquez sur  > **Langues**.



Lorsque vous avez ajouté une ou plusieurs langues, le sélecteur de langue  s'affiche dans la barre d'outils principale et vous pouvez basculer entre les langues.

Amélioration de l'optimisation du moteur de recherche pour les pages de communauté

Insérez dynamiquement des informations sur les objets Salesforce et des métadonnées supplémentaires pour aider les clients et les moteurs de recherche à accéder rapidement aux informations et aux réponses recherchées. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce](#) : Configuration de l'optimisation du moteur de recherche pour votre communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

[Aide de Salesforce](#) : Mise à jour du modèle de votre communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique)

Nous avons stabilisé le nom d'hôte de Visualforce, du Générateur de communauté, de Site.com Studio et des URL des fichiers de contenu en retirant les noms d'instance des URL. Cette mise à jour critique s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Elle sera automatiquement activée le 16 mars 2019.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu \(mise à jour critique\)](#)

Chatter dans les communautés Lightning : éditeur de contenus enrichis sur mobile, notifications de mentions de groupe et partage via un lien

Ajoutez un style à vos fils mobiles. Recevez des notifications dans l'application lorsque votre groupe est mentionné. Partagez des liens vers des publications. Exploitez votre expertise unique lorsque les questions auxquelles vous êtes plus qualifié(e) pour répondre vous sont adressées.

DANS CETTE SECTION :

[Ajout de hashtags à des sondages](#)

Retrouvez aisément toutes les publications associées à une rubrique en utilisant des hashtags lorsque vous publiez des sondages. Par exemple, balisez toutes les publications associées aux ressources humaines avec #PlaisirDeTravailler ou #Extraordinaire ! Utilisez cette nouvelle fonctionnalité dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

[Réception de notifications dans l'application pour les mentions de groupe](#)

Les membres d'un groupe peuvent être plus réactifs lorsque leur groupe est @mentionné. Les mentions de groupe déclenchent désormais des notifications dans l'application. Découvrez rapidement les informations que les personnes souhaitent diffuser dans le groupe.

[Partage de liens et de publications avec votre communauté](#)

La fonctionnalité Partager dans l'éditeur Chatter inclut désormais une option Copier le lien. Utilisez-la pour copier un lien vers la vue de détail d'une publication.

[Mentions j'aime et votes pour comptabilisés ensemble](#)

Lorsque vous choisissez d'utiliser les votes pour au lieu des mentions j'aime, il se peut que les questions et les réponses de vos fils contiennent déjà de nombreuses mentions j'aime. Vous ne souhaitez pas perdre ces mentions, et vous allez les garder. Lorsque vous passez aux votes pour, les mentions j'aime sont converties en votes pour et incluses dans le décompte des votes pour.

[Accès à votre communauté depuis les notifications par e-mail](#)

Jusqu'à présent, lorsqu'un membre de communauté recevait une notification de nouvel utilisateur ou de réinitialisation du mot de passe, l'e-mail ne renvoyait pas à la communauté de l'utilisateur. Nous avons créé ce lien pour diriger les utilisateurs vers leur communauté par défaut.

[Actions supplémentaires dans les flux de communautés depuis votre organisation Salesforce interne \(bêta\)](#)

Utiliser des liens et des rubriques, voter pour et voter contre, marquer comme vérifié par la société : ces actions sont désormais disponibles lorsque vous visualisez un flux de communauté depuis votre organisation Salesforce interne.

[Mises à jour rationalisées avec la Dernière activité dans une liste de groupe](#)

Lorsque vous examinez la colonne Dernière activité dans une liste de groupe, la date et l'heure de dernière mise à jour sont indiquées. Que se passe-t-il avec un groupe extrêmement populaire dans lequel les personnes publient en permanence des mises à jour ? Pour éviter les temps de retard et améliorer les performances, l'horodatage dans la colonne Dernière activité affiche désormais les mises à jour publiées dans les cinq dernières minutes. Par exemple, si vous publiez à 8h25, à 8h26 et à 8h27, l'horodatage indique 8h25 jusqu'à la publication de 8h30. Cette modification s'applique aux activités de groupe dans Salesforce Classic, Lightning Experience et les communautés Lightning.

Ajout de hashtags à des sondages

Retrouvez aisément toutes les publications associées à une rubrique en utilisant des hashtags lorsque vous publiez des sondages. Par exemple, balisez toutes les publications associées aux ressources humaines avec #PlaisirDeTravailler ou #Extraordinaire ! Utilisez cette nouvelle fonctionnalité dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

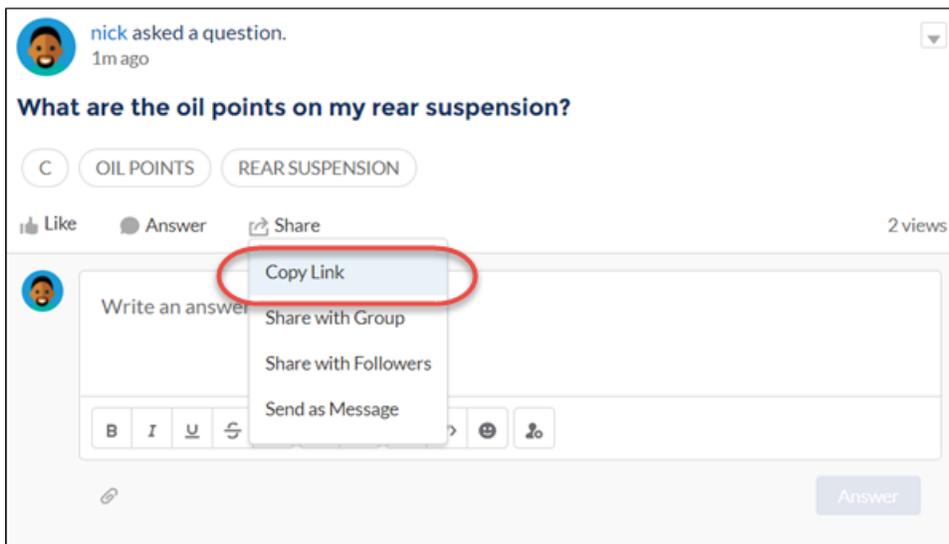
Réception de notifications dans l'application pour les mentions de groupe

Les membres d'un groupe peuvent être plus réactifs lorsque leur groupe est @mentionné. Les mentions de groupe déclenchent désormais des notifications dans l'application. Découvrez rapidement les informations que les personnes souhaitent diffuser dans le groupe.

Pour être notifiés des mentions du groupe, les membres doivent sélectionner **E-mail à chaque publication** sous Groupes dans leurs paramètres de notification par e-mail.

Partage de liens et de publications avec votre communauté

La fonctionnalité Partager dans l'éditeur Chatter inclut désormais une option Copier le lien. Utilisez-la pour copier un lien vers la vue de détail d'une publication.



Le lien complet est affiché dans la boîte de dialogue Copier le lien dans le thread (1). Nous l'avons retiré de cette image pour des raisons de confidentialité.

La copie place lien dans votre presse-papiers. Vous pouvez le coller où vous le souhaitez. Collez-le dans la publication de Chatter pour afficher un aperçu de la publication vers laquelle vous le pointez.

Mentions j'aime et votes pour comptabilisés ensemble

Lorsque vous choisissez d'utiliser les votes pour au lieu des mentions j'aime, il se peut que les questions et les réponses de vos fils contiennent déjà de nombreuses mentions j'aime. Vous ne souhaitez pas perdre ces mentions, et vous allez les garder. Lorsque vous passez aux votes pour, les mentions j'aime sont converties en votes pour et incluses dans le décompte des votes pour.

Cliquez sur le nombre pour afficher la liste des personnes qui ont voté pour.

 **Remarque:** Aucune personne n'est répertoriée plusieurs fois, même si une personne a aimé et voté pour une question ou une réponse. Cependant, chaque mention j'aime et vote pour est comptabilisé. Par exemple, si quelqu'un a aimé et voté pour une question, le décompte est de 2, mais le nom de la personne est répertorié une seule fois.

L'[API REST Chatter](#) et [Chatter dans Apex](#) prennent en charge la liste des personnes ayant voté pour.

Si vous préférez ne pas fusionner le nombre de mentions j'aime et de votes pour, contactez le Support Salesforce.

Accès à votre communauté depuis les notifications par e-mail

Jusqu'à présent, lorsqu'un membre de communauté recevait une notification de nouvel utilisateur ou de réinitialisation du mot de passe, l'e-mail ne renvoyait pas à la communauté de l'utilisateur. Nous avons créé ce lien pour diriger les utilisateurs vers leur communauté par défaut.

 **Remarque:** Attribuez une Communauté par défaut dans les Profils, dans la Configuration.

Actions supplémentaires dans les flux de communautés depuis votre organisation Salesforce interne (bêta)

Utiliser des liens et des rubriques, voter pour et voter contre, marquer comme vérifié par la société : ces actions sont désormais disponibles lorsque vous visualisez un flux de communauté depuis votre organisation Salesforce interne.

 **Remarque:** Cette version contient une version bêta de la liaison des flux inter-communautés. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. La liaison des flux inter-communautés 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 la liaison des flux inter-communautés dans la [communauté Trailblazer](#).

Outre les actions de fil normales, telles que répondre, commenter, mentionner et aimer, vous pouvez exécuter les actions ci-dessous depuis les flux de communautés que vous visitez dans votre organisation Salesforce interne.

- Voter pour et voter contre des questions et des réponses, et examiner l'impact dans votre communauté.
- Vérifier des réponses, et afficher la vérification dans votre communauté.
- Cliquer sur un lien vers un profil utilisateur, un compte, une rubrique ou une requête et accéder à sa communauté.
- Ajouter une rubrique, qui est ajoutée à votre communauté.
- Cliquer sur l'heure et la date d'une publication, et accéder à la vue de détail de la publication dans sa communauté.
- Copier un lien qui pointe vers la vue des détail de l'élément, de la personne ou de la publication dans sa communauté.
- Cliquer sur une mention dans un flux de communauté, et accéder à sa communauté.

Aucune configuration particulière n'est requise pour activer les liens entre votre communauté et votre organisation interne. Vous devez cependant activer certaines fonctionnalités pour votre communauté, notamment voter pour, voter contre et marquer comme vérifié par la société.

Considérations sur la version bêta

- Vous ne pouvez pas créer un flux de communauté depuis votre organisation Salesforce interne. Créez des flux depuis votre communauté.
- Certaines fonctionnalités Chatter disponibles dans une communauté, ne sont pas disponibles lorsque vous visitez un flux de communauté depuis votre organisation interne. Par exemple, les fichiers joints, les images en ligne, le partage de publication et les cartes de survol ne sont pas disponibles lorsque vous visualisez des flux d'une communauté en interne.

- Les rubriques de communauté ne sont pas affichées lorsque vous visualisez un flux depuis votre organisation Salesforce interne. Vous pouvez néanmoins ajouter des rubriques.

Mises à jour rationalisées avec la Dernière activité dans une liste de groupe

Lorsque vous examinez la colonne Dernière activité dans une liste de groupe, la date et l'heure de dernière mise à jour sont indiquées. Que se passe-t-il avec un groupe extrêmement populaire dans lequel les personnes publient en permanence des mises à jour ? Pour éviter les temps de retard et améliorer les performances, l'horodatage dans la colonne Dernière activité affiche désormais les mises à jour publiées dans les cinq dernières minutes. Par exemple, si vous publiez à 8h25, à 8h26 et à 8h27, l'horodatage indique 8h25 jusqu'à la publication de 8h30. Cette modification s'applique aux activités de groupe dans Salesforce Classic, Lightning Experience et les communautés Lightning.

Communautés de partenaires : calendriers, fiches d'évaluation, place de marché des campagnes et configurations guidées supplémentaires

La place de marché des campagnes offre aux marketeurs réseaux un emplacement pour partager des campagnes marketing préapprouvées avec des partenaires, en vue de favoriser la demande des produits ou des services de leurs fournisseurs. Les fiches d'évaluation des partenaires aident les responsables de compte réseau à suivre les performances des comptes par rapport à un ensemble d'indicateurs de performance clés. Les partenaires et les fournisseurs peuvent utiliser des calendriers pour suivre et partager des événements. De nouvelles configurations guidées aident les administrateurs à définir des programmes réseaux et des fiches d'évaluation, la place de marché des campagnes et l'activation intelligente des ventes.

DANS CETTE SECTION :

[Conversations privées avec vos communautés de partenaires](#)

Les membres de communauté de partenaires peuvent avoir des conversations par messages privés. Les messages privés offrent la confidentialité nécessaire pour les conversations plus confidentielles.

[Suivi des performances des partenaires avec la fiche d'évaluation des partenaires \(globalement disponible\)](#)

Les fiches d'évaluation des partenaires permettent à vos responsables de compte réseau (CAM) de mesurer les performances des individus et d'établir des points de référence pour leurs programmes réseaux. Vous pouvez personnaliser les fiches d'évaluation afin d'afficher les résultats de rapport que votre CAM ou équipe de direction souhaite consulter. Utilisez des catégories pour regrouper les métriques des fiches d'évaluation dans différents indicateurs de performance clés. Les fiches d'évaluation des partenaires sont disponibles dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

[Création et personnalisation de campagnes partenaires avec Distributed Marketing \(pilote\)](#)

Prédéfinissez des parcours clients avec Marketing Cloud et déployez-les dans vos réseaux de partenaires, y compris les propriétaires de franchise, les conseillers financiers et les agents d'assurance. Les partenaires qui utilisent Sales Cloud, Service Cloud ou Community Cloud peuvent ainsi aisément gérer et personnaliser leurs parcours clients.

[Optimisation du retour sur investissement en Marketing réseau avec la place de marché des campagnes](#)

Avec la place de marché des campagnes, vous pouvez offrir à des partenaires la structure et les conseils nécessaires pour favoriser la demande de produits ou de services. Les marketeurs réseaux peuvent créer et partager des campagnes marketing, des conseils et des ressources avec leurs partenaires. Les partenaires peuvent ensuite choisir les campagnes les plus efficaces. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

Conversations privées avec vos communautés de partenaires

Les membres de communauté de partenaires peuvent avoir des conversations par messages privés. Les messages privés offrent la confidentialité nécessaire pour les conversations plus confidentielles.

Vous pouvez lancer une conversation par message privé depuis de nombreux emplacements.

- Page Messages
- Profils utilisateur et survol des utilisateurs
- Notification de message et Bouton Nouveau message dans les pages de communauté
- Option Partager dans une publication de fil

Les membres de communautés peuvent accéder à leurs messages privés depuis **Mes messages** dans leur menu de profil.

Si nécessaire, les personnes peuvent marquer des messages privés pour la modération.

Suivi des performances des partenaires avec la fiche d'évaluation des partenaires (globalement disponible)

Les fiches d'évaluation des partenaires permettent à vos responsables de compte réseau (CAM) de mesurer les performances des individus et d'établir des points de référence pour leurs programmes réseaux. Vous pouvez personnaliser les fiches d'évaluation afin d'afficher les résultats de rapport que votre CAM ou équipe de direction souhaite consulter. Utilisez des catégories pour regrouper les métriques des fiches d'évaluation dans différents indicateurs de performance clés. Les fiches d'évaluation des partenaires sont disponibles dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

Vous pilotez un programme réseau dans plusieurs pays avec plusieurs niveaux ? Aucun problème. Vous pouvez définir et attribuer des fiches d'évaluation par programme réseau et niveau. Vous souhaitez associer les métriques de fiches d'évaluation à un compte particulier ? Aucun problème, vous pouvez associer les fiches d'évaluation à plusieurs comptes. Ajoutez « Afficher la fiche d'évaluation » à votre modèle partenaire pour afficher la fiche d'évaluation directement dans le compte. Chaque fiche d'évaluation présente les métriques définies par l'administrateur pour suivre les performances des partenaires.

Vous pouvez organiser les métriques dans différentes catégories, par exemple ventes, marketing et support. Lorsque vous sélectionnez des catégories pour les métriques, elles sont triées sous différents onglets dans votre fiche d'évaluation. Les fiches d'évaluation sont élaborées à partir des rapports Salesforce et vous pouvez même en ajouter sous forme d'onglets.

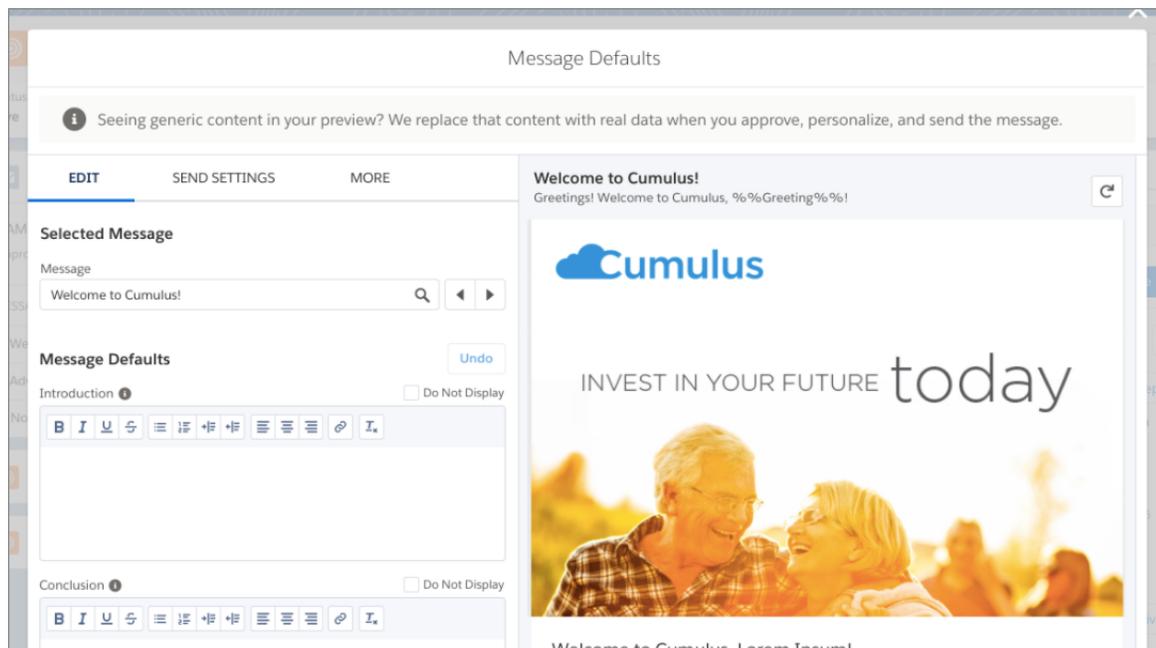
View Partner Scorecard			
Select Scorecard			
Scorecard			
SALES SUPPORT MARKETING			
Number of Opportunities	4	Number of Leads	4
Number of Cases	1	Total Sales	\$4,800,000.00
Amount:		\$1,200,000.00	

Remarque: Les métriques sont extraites de rapports récapitulatifs. Pour pouvoir être affichées correctement, les données des rapports doivent être filtrées en fonction du compte. Vous devez avoir accès aux rapports que vous souhaitez associer à des fiches d'évaluation.

Création et personnalisation de campagnes partenaires avec Distributed Marketing (pilote)

Prédéfinissez des parcours clients avec Marketing Cloud et déployez-les dans vos réseaux de partenaires, y compris les propriétaires de franchise, les conseillers financiers et les agents d'assurance. Les partenaires qui utilisent Sales Cloud, Service Cloud ou Community Cloud peuvent ainsi aisément gérer et personnaliser leurs parcours clients.

Supposons que plusieurs agents d'assurance participent au lancement d'un nouveau contrat d'assurance à annuités variables. Vous souhaitez que le message relatif au produit soit identique pour tous les clients. Vous souhaitez également que les agents contrôlent l'envoi des messages. Avec Distributed Marketing, vous pouvez offrir aux agents qui commercialisent le nouveau programme une campagne préconfigurée, connectée à un parcours. Les agents peuvent ajouter les pistes et des contacts en tant que membres, et laisser Marketing Cloud envoyer les messages en leur nom. Ils peuvent aussi personnaliser des messages individuels avant que Marketing Cloud ne les envoie.

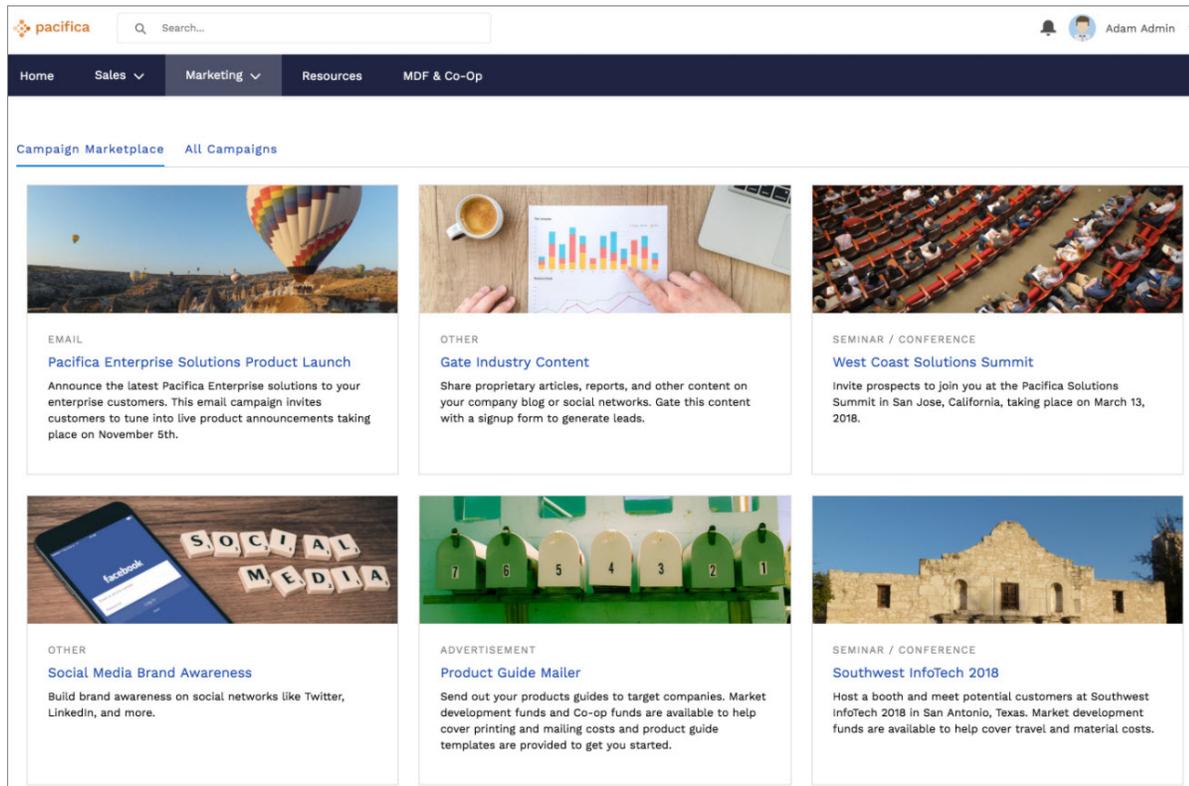


Remarque: Nous fournissons Distributed Marketing à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir 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.

Optimisation du retour sur investissement en Marketing réseau avec la place de marché des campagnes

Avec la place de marché des campagnes, vous pouvez offrir à des partenaires la structure et les conseils nécessaires pour favoriser la demande de produits ou de services. Les marketeurs réseaux peuvent créer et partager des campagnes marketing, des conseils et des ressources avec leurs partenaires. Les partenaires peuvent ensuite choisir les campagnes les plus efficaces. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt.

Le marketeur réseau peut aisément contrôler les campagnes visibles dans la vue de vignette.



La configuration de la place de marché des campagnes est un jeune enfant. Créez une vue de liste, puis ajoutez des filtres pour créer différentes catégories, par exemple Recommandé et Retour sur investissement important. Créez plusieurs catégories, et affichez-les sous forme d'onglets pour aider les partenaires à accéder aux campagnes dont ils ont besoin. Vous pouvez également ajouter une image personnalisée à votre campagne avec le nouveau champ d'image de campagne.

Lorsque les clients cliquent sur **S'inscrire** dans une campagne qu'ils souhaitent piloter, un enregistrement de campagne enfant est créé dans la campagne d'origine. Les partenaires peuvent accéder à toutes les ressources associées aux campagnes et personnaliser les campagnes pour les adapter à leur marque.

 **Remarque:** Pour pouvoir utiliser la place de marché des campagnes, la licence Partner Community ou l'utilisation de Distributed Marketing est requise.

Nouvelles configurations guidées : programmes réseaux, place de marché des campagnes et activation intelligente des ventes

Les nouvelles configurations guidées optimisent vos programmes réseaux. Nous vous guidons à travers la configuration de programmes réseaux et de fiches d'évaluation, la création d'une place de marché des campagnes et la configuration de fichiers et de bibliothèques pour l'activation intelligente des ventes. Vous pouvez également accéder à une liste organisée d'extensions d'application de communauté afin de proposer de nouvelles solutions à votre communauté de partenaires. Pour accéder à la configuration guidée depuis les espaces de travail de communauté, une licence Partner est requise.

Guided Setup Partner

Home Set Up Features

Set up features with ease

Add features and integrations in a snap! Let us guide you through it.

Partner Relationship Management

- Guided Setup Lead Distribution** (0 of 8)

Set criteria to distribute leads to partners. Partners accept leads with one click.

0% 0 of 8

[Guided Setup](#) · [Overview](#)
- Guided Setup Deal Registration** (0 of 9)

Manage channel conflict and improve pipeline visibility. Streamline approval processes and increase partner participation.

0% 0 of 9

[Guided Setup](#) · [Overview](#)
- Guided Setup Market Development Fund** (0 of 6)

Create marketing budgets, allocate funds to partners, and manage fund requests and claims.

0% 0 of 6

[Guided Setup](#) · [Overview](#)
- Guided Setup Channel Programs and Levels** (0 of 7)

Arrange partners into different programs and levels. Share assets, manage membership, and evaluate performance for each of those levels.

0% 0 of 7

[Guided Setup](#) · [Overview](#)
- Guided Setup Campaign Marketplace** (0 of 7)

Enable your channel marketers to promote pre-approved campaigns. Let partners browse, signup for, and run campaigns in just a couple of easy steps.

0% 0 of 7

[Guided Setup](#) · [Overview](#)

Find more solutions for Partner Relationship Management on AppExchange

[Visit App Exchange](#)

DANS CETTE SECTION :

[Partage de campagnes préapprouvées avec les partenaires par les marketeurs réseaux](#)

La configuration guidée de la Place de marché des campagnes aide à configurer le composant campagne dans votre communauté. Vous pouvez organiser une hiérarchie de campagnes spécialement conçue pour le suivi, et créer des vues de liste afin d'offrir à vos utilisateurs partenaires différentes vues des campagnes. Après avoir configuré la Place de marché des campagnes, les utilisateurs partenaires peuvent créer des campagnes enfants par inscription. Les marketeurs réseaux peuvent ajouter de nouvelles campagnes et créer des filtres pour afficher les campagnes par catégories, par exemple Recommandé, Retour sur investissement important ou Actif.

[Gestion des membres réseaux et mesure des performances des partenaires](#)

Gérez aisément les organisations de vente en réseau et partagez des ressources entre différentes équipes. Configurez une fiche d'évaluation des partenaires, et associez-la à un programme, un niveau ou un compte pour suivre les performances des partenaires. Après avoir configuré des programmes réseaux et des fiches d'évaluation, les responsables de compte réseau peuvent gérer les appartenances au programme, les ressources partagées et suivre les performances par rapport aux indicateurs de performance clés.

[Offrez à vos équipes commerciales l'activation intelligente des ventes](#)

Configurez aisément des bibliothèques, ajoutez des contenus et des membres, et créez des liens publics pour partager des fichiers et des documents. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Partage de campagnes préapprouvées avec les partenaires par les marketeurs réseaux

La configuration guidée de la Place de marché des campagnes aide à configurer le composant campagne dans votre communauté. Vous pouvez organiser une hiérarchie de campagnes spécialement conçue pour le suivi, et créer des vues de liste afin d'offrir à vos utilisateurs partenaires différentes vues des campagnes. Après avoir configuré la Place de marché des campagnes, les utilisateurs partenaires peuvent créer des campagnes enfants par inscription. Les marketeurs réseaux peuvent ajouter de nouvelles campagnes et créer des filtres pour afficher les campagnes par catégories, par exemple Recommandé, Retour sur investissement important ou Actif.

Accédez à **Espaces de travail de communauté** > **Configuration guidée**, puis recherchez Place de marché des campagnes. Cliquez simplement sur **Configuration guidée**.



Remarque: Pour pouvoir utiliser la place de marché de campagnes, la licence Partner Community ou l'utilisation de Distributed Marketing est requise.

Gestion des membres réseaux et mesure des performances des partenaires

Gérez aisément les organisations de vente en réseau et partagez des ressources entre différentes équipes. Configurez une fiche d'évaluation des partenaires, et associez-la à un programme, un niveau ou un compte pour suivre les performances des partenaires. Après avoir configuré des programmes réseaux et des fiches d'évaluation, les responsables de compte réseau peuvent gérer les appartenances au programme, les ressources partagées et suivre les performances par rapport aux indicateurs de performance clés.

Accédez à **Espaces de travail de communauté** > **Configuration guidée**, puis sélectionnez **Programmes et niveaux réseau**. Cliquez simplement sur **Configuration guidée**.



Remarque: Pour pouvoir créer des fiches d'évaluation de partenaires, l'autorisation Gérer les fiches d'évaluation et un compte partenaire valide sont requis.

Offrez à vos équipes commerciales l'activation intelligente des ventes

Configurez aisément des bibliothèques, ajoutez des contenus et des membres, et créez des liens publics pour partager des fichiers et des documents. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Accédez à **Espaces de travail de communauté** > **Configuration guidée**, puis sélectionnez **Activation intelligente des ventes**. Cliquez simplement sur **Configuration guidée**.

Analytiques de communauté : tableaux de bord Déviation des requêtes et Analyse des sentiments

Deux nouveaux tableaux de bord indiquent les niveaux de déviation des requêtes et le sentiment général de votre communauté. Les tableaux de bord sont disponibles dans le package Spring '18 Community Management Package sur AppExchange, juste après la publication de cette version.

DANS CETTE SECTION :

[Performances de déviation des requêtes par votre communauté](#)

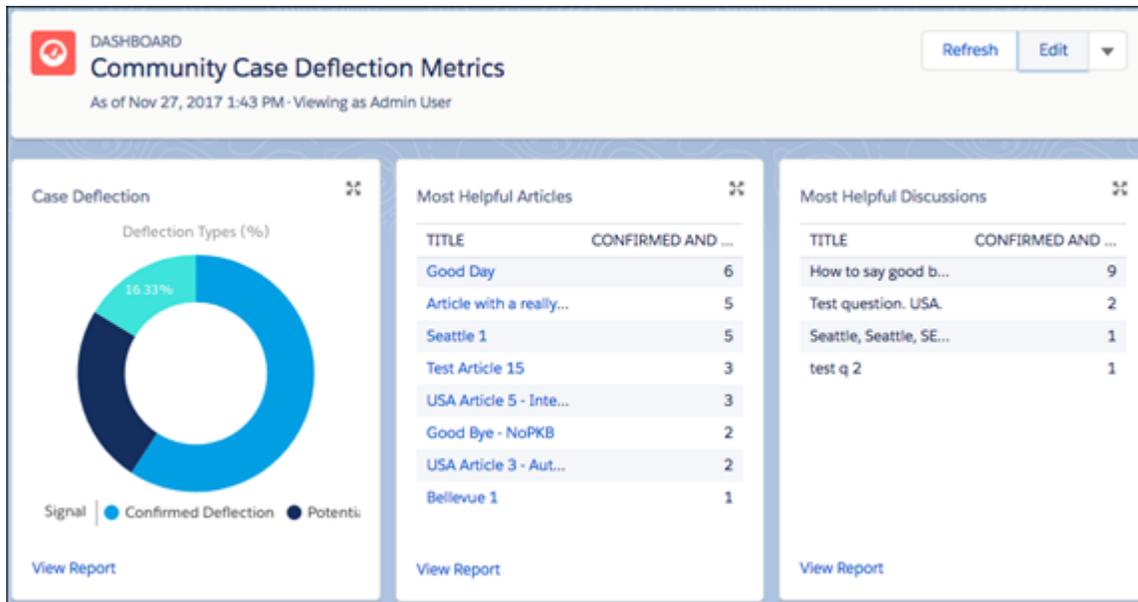
Recueillez des informations sur la qualité de déviation des requêtes par les composants Formulaire Contacter le support et Déviation des requêtes lors de leur création. En utilisant le tableau de bord Déviation des requêtes, obtenez des métriques en temps réel sur les déviations de requêtes potentielles et confirmées, et sur les articles et les discussions les plus utiles et les moins utiles.

Perception des vibrations au sein de votre communauté avec le tableau de bord d'analyse des sentiments (pilote)

L'analyse des sentiments attribue un score de probabilité des sentiments positif, neutre ou négatif aux publications et aux commentaires dans votre fil. Le score peut vous aider à ressentir l'atmosphère au sein de votre communauté. Nous avons augmenté l'intérêt de ces informations avec un nouveau tableau de bord.

Performances de déviation des requêtes par votre communauté

Recueillez des informations sur la qualité de déviation des requêtes par les composants Formulaire Contacter le support et Déviation des requêtes lors de leur création. En utilisant le tableau de bord Déviation des requêtes, obtenez des métriques en temps réel sur les déviations de requêtes potentielles et confirmées, et sur les articles et les discussions les plus utiles et les moins utiles.



Le tableau de bord Déviation des requêtes fournit neuf rapports préenseignés, qui indiquent si une discussion ou un article a été utile pour dévier une requête. Le tableau de bord mesure trois types de déviation : confirmé, potentiel et échoué.

Supposons qu'un client crée une requête et utilise le composant de déviation pour afficher une discussion ou un article proposé. Après avoir confirmé que la discussion ou l'article a été utile pour corriger le problème, le client abandonne la requête à moitié terminée. Nous considérons cet abandon comme une requête déviée.

Une déviation potentielle se produit lorsqu'une discussion ou un article a pu jouer un rôle dans la déviation de la requête.

Une déviation échouée se produit lorsqu'un client consulte une discussion ou un article proposé par le composant, mais décide malgré tout de consigner une requête.

Utilisez ce tableau de bord avec les composants Formulaire Contacter le support et Déviations des requêtes dans les communautés Lightning et les solutions Lightning Bolt. Le tableau de bord est disponible dans le package Spring '18 Community Management Package sur AppExchange, juste après la publication de cette version.

Perception des vibrations au sein de votre communauté avec le tableau de bord d'analyse des sentiments (pilote)

L'analyse des sentiments attribue un score de probabilité des sentiments positif, neutre ou négatif aux publications et aux commentaires dans votre fil. Le score peut vous aider à ressentir l'atmosphère au sein de votre communauté. Nous avons augmenté l'intérêt de ces informations avec un nouveau tableau de bord.

 **Remarque:** Pendant cette version pilote, les fonctionnalités d'Analyse des sentiments ne sont pas toutes disponibles. Pour la version présente, l'Analyse des sentiments offre un tableau de bord de rapport.

 **Important:** Nous fournissons Analyse des sentiments 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. Analyse des sentiments 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.

Fichiers dans les communautés Lightning : navigation dans les bibliothèques avec des vignettes, autorisation de création de ressources par les utilisateurs standard et collaboration avec Quip

Les mises à jour et les nouvelles fonctionnalités de Fichiers dans les communautés Lightning facilitent l'utilisation de fichiers et de bibliothèques. La nouvelle expérience Bibliothèques et Fichiers basée sur des vignettes facilite la navigation dans vos bibliothèques ainsi que l'accès aux fichiers et aux dossiers. Accédez rapidement aux fichiers de ressource les plus récents, autorisez les utilisateurs standard à créer des ressources et offrez aux clients la possibilité de créer des fichiers auxquels les utilisateurs non authentifiés peuvent accéder. Offrez à votre équipe la possibilité de prévisualiser les fichiers pendant leurs déplacements, d'utiliser la recherche intégrée pour affiner les résultats. L'intégration de Quip autorise de nouvelles possibilités de collaboration.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

[Navigation dans les bibliothèques avec le composant Bibliothèques \(globalement disponible\)](#)

Vos bibliothèques sont une source d'informations inestimable, n'hésitez pas à les embellir. Vos utilisateurs peuvent maintenant afficher leurs fichiers dans une grille lorsque vous sélectionnez la vue des vignettes dans le composant Bibliothèques. 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.

[Autorisation de la création de ressources par des utilisateurs standard](#)

Tout utilisateur qui a accès à Fichiers peut désormais créer des ressources de contenu s'il dispose de l'autorisation Afficher la configuration. Cette fonctionnalité est disponible dans tous les modèles de communauté.

[Collaboration avec les membres de votre communauté dans Quip](#)

Quip permet de créer, partager et de collaborer sur des documents et des feuilles de calcul au sein de communautés. Une fois le composant Quip configuré dans votre organisation, vous pouvez l'utiliser dans les pages d'enregistrement de votre communauté pour accorder l'accès aux enregistrements à des membres de la communauté. Utilisez la recherche intégrée pour rechercher des fichiers Quip et les lier à des enregistrements Salesforce. Vous pouvez créer des documents Quip et les associer à des enregistrements et des groupes.

[Aperçu des fichiers embarqué](#)

Lorsque vous travaillez en vous déplaçant ou depuis votre bureau, vous pouvez accéder à vos fichiers en utilisant Aperçu du fichier. L'aperçu dans l'application Mobile permet d'accéder aux fichiers depuis votre téléphone mobile ou tablette. Grâce aux options de visualisation et de téléchargement, vous pouvez travailler indifféremment depuis votre bureau ou pendant vos déplacements. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Création de fichiers de ressource pour les utilisateurs non authentifiés](#)

Offrez à vos clients la possibilité de créer des fichiers de ressource auxquels les utilisateurs non authentifiés peuvent accéder. Cette fonctionnalité est fournie avec un servlet dédié pour l'accès des utilisateurs non authentifiés aux fichiers de ressource. Assurez-vous que les ressources sont marquées comme publiquement accessibles. Cette fonctionnalité est disponible dans tous les modèles de communauté.

[Chargement de données avec le composant Chargement de fichiers et le Concepteur de flux Cloud](#)

Vous pouvez désormais joindre des fichiers à partir de flux lorsque vous utilisez le composant Chargement de fichiers. Vous pouvez également créer des écrans dans le Concepteur de flux Cloud. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à l'application Web mobile Salesforce.

[Désactivation des déclencheurs et des règles de validation pour les fichiers de ressource](#)

Pour éviter les échecs de déploiement, vous pouvez empêcher l'exécution des déclencheurs et des règles de validation lors d'insertions, de mises à jour ou de suppressions associées à des fichiers de ressource. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

[Suppression des identifiants stockés pour des sources connectées](#)

La connexion de sources et leur utilisation harmonieuse entre plusieurs applications facilitent le travail. Lorsque vous souhaitez vous déconnecter, vous pouvez supprimer les identifiants stockés ou les jetons OAuth de sources connectées telles que GDrive et SharePoint.

Navigation dans les bibliothèques avec le composant Bibliothèques (globalement disponible)

Vos bibliothèques sont une source d'informations inestimable, n'hésitez pas à les embellir. Vos utilisateurs peuvent maintenant afficher leurs fichiers dans une grille lorsque vous sélectionnez la vue des vignettes dans le composant Bibliothèques. 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.

Autorisation de la création de ressources par des utilisateurs standard

Tout utilisateur qui a accès à Fichiers peut désormais créer des ressources de contenu s'il dispose de l'autorisation Afficher la configuration. Cette fonctionnalité est disponible dans tous les modèles de communauté.

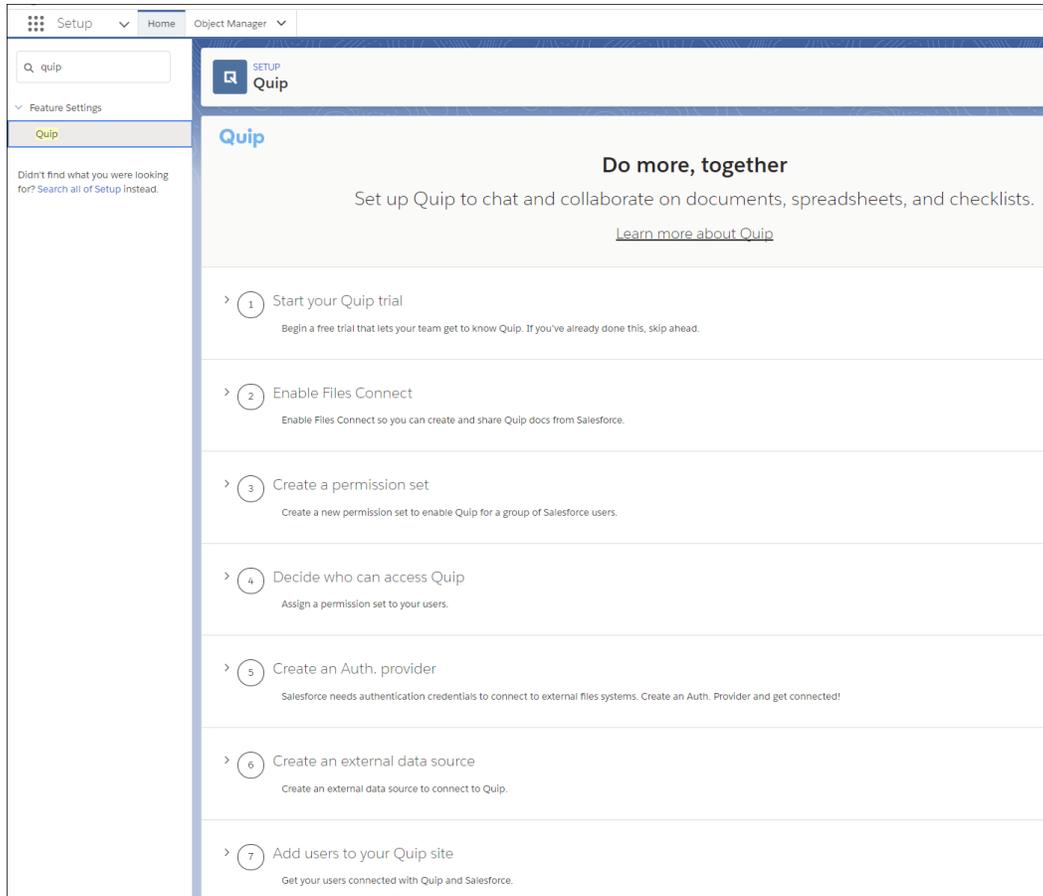
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Autorisation de la création de ressources par des utilisateurs standard](#)

Collaboration avec les membres de votre communauté dans Quip

Quip permet de créer, partager et de collaborer sur des documents et des feuilles de calcul au sein de communautés. Une fois le composant Quip configuré dans votre organisation, vous pouvez l'utiliser dans les pages d'enregistrement de votre communauté pour accorder l'accès aux enregistrements à des membres de la communauté. Utilisez la recherche intégrée pour rechercher des fichiers Quip et les lier à des enregistrements Salesforce. Vous pouvez créer des documents Quip et les associer à des enregistrements et des groupes.

Utilisez la configuration guidée pour connecter votre organisation Salesforce à Quip. Accédez à **Configuration**, saisissez *Quip* dans la case Recherche rapide, puis suivez les étapes.



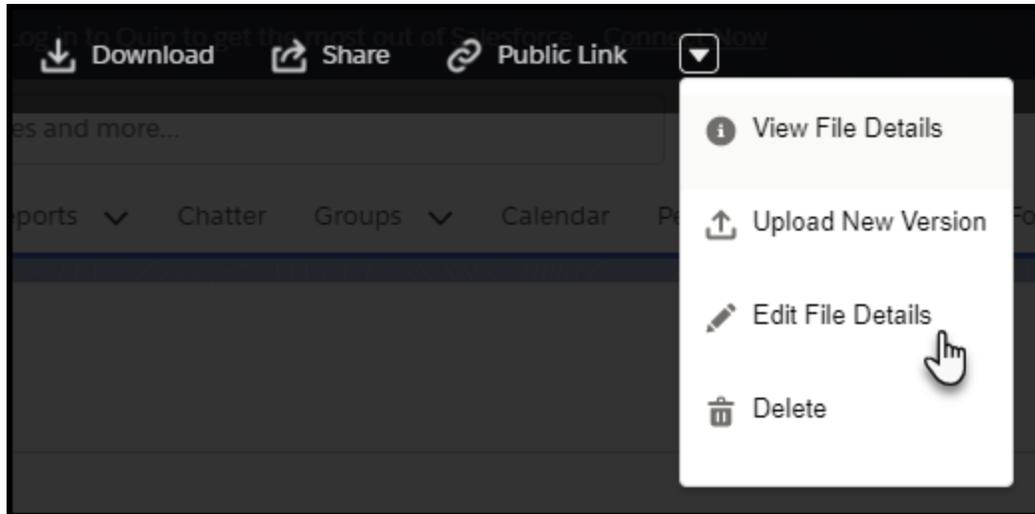
CONSULTER ÉGALEMENT :

- [Configuration de Quip pour améliorer l'intégration à Salesforce](#)
- [Affinage des résultats de recherche de comptes et de fichiers avec des filtres](#)
- [Configuration de Quip pour améliorer l'intégration à Salesforce](#)

Aperçu des fichiers embarqué

Lorsque vous travaillez en vous déplaçant ou depuis votre bureau, vous pouvez accéder à vos fichiers en utilisant Aperçu du fichier. L'aperçu dans l'application Mobile permet d'accéder aux fichiers depuis votre téléphone mobile ou tablette. Grâce aux options de visualisation et de téléchargement, vous pouvez travailler indifféremment depuis votre bureau ou pendant vos déplacements. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Sur un ordinateur de bureau, les icônes Aperçu du fichier sont en évidence.



Vous pouvez également télécharger ou visualiser des fichiers externes dans Box, Google Drive et Quip depuis l'application Web mobile Salesforce. Assurez-vous que l'application est installée sur votre appareil, que vous êtes connecté(e) à la source de données externe et à l'application externe, et que vous avez accès aux fichiers. Ne vous inquiétez pas, si vous prévisualisez un fichier Microsoft SharePoint ou OneDrive Entreprise dans l'application Web mobile Salesforce, vous pouvez le télécharger.

Création de fichiers de ressource pour les utilisateurs non authentifiés

Offrez à vos clients la possibilité de créer des fichiers de ressource auxquels les utilisateurs non authentifiés peuvent accéder. Cette fonctionnalité est fournie avec un servlet dédié pour l'accès des utilisateurs non authentifiés aux fichiers de ressource. Assurez-vous que les ressources sont marquées comme publiquement accessibles. Cette fonctionnalité est disponible dans tous les modèles de communauté.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création de fichiers de ressource pour les utilisateurs non authentifiés](#)

Chargement de données avec le composant Chargement de fichiers et le Concepteur de flux Cloud

Vous pouvez désormais joindre des fichiers à partir de flux lorsque vous utilisez le composant Chargement de fichiers. Vous pouvez également créer des écrans dans le Concepteur de flux Cloud. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à l'application Web mobile Salesforce.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Chargement de fichiers directement depuis un flux](#)

Désactivation des déclencheurs et des règles de validation pour les fichiers de ressource

Pour éviter les échecs de déploiement, vous pouvez empêcher l'exécution des déclencheurs et des règles de validation lors d'insertions, de mises à jour ou de suppressions associées à des fichiers de ressource. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Accédez à **Configuration**, saisissez *Fichiers* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres généraux**. Sélectionnez ensuite **Ignorer les déclencheurs d'exécution et les règles de validation dans les fichiers de ressource**.

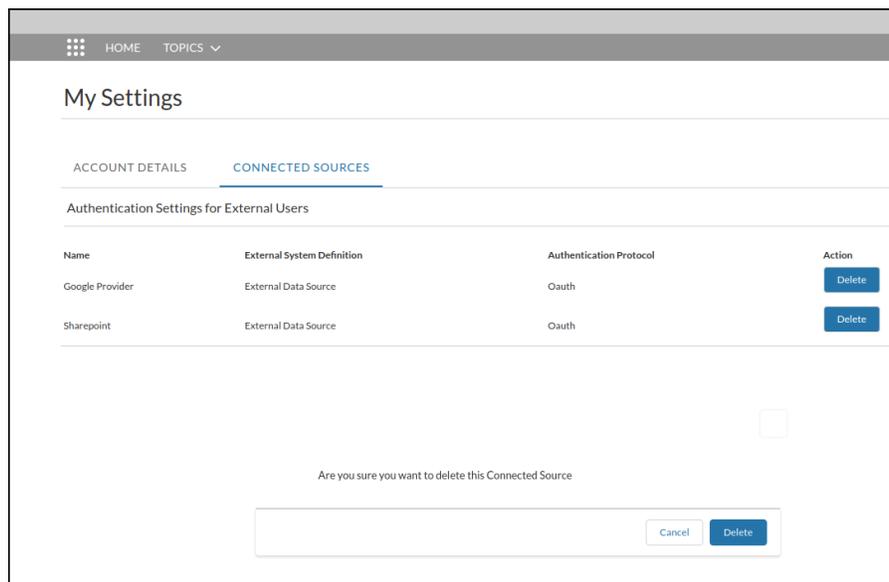
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Désactivation des déclencheurs et des règles de validation pour les fichiers de ressource](#)

Suppression des identifiants stockés pour des sources connectées

La connexion de sources et leur utilisation harmonieuse entre plusieurs applications facilitent le travail. Lorsque vous souhaitez vous déconnecter, vous pouvez supprimer les identifiants stockés ou les jetons OAuth de sources connectées telles que GDrive et SharePoint.

La suppression des paramètres d'autorisation retire l'accès aux systèmes externes depuis votre organisation Salesforce. Accédez à **Mes paramètres**, cliquez sur **Personnel**, puis sélectionnez **Paramètres d'authentification pour les systèmes externes**. Supprimez les sources connectées que vous souhaitez retirer.



Autres modifications apportées aux communautés

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience avec les communautés.

DANS CETTE SECTION :

[Automatisation de tâches supplémentaires avec le générateur de processus et les règles de workflow](#)

Vous pouvez désormais utiliser des groupes, des appartenances au groupe, des rubriques et des attributions de rubriques avec les règles de workflow et le générateur de processus. Envoyez des e-mails automatiques au propriétaire d'un groupe lorsqu'un membre quitte le groupe. Ajoutez automatiquement une rubrique spécifique à une publication. Cette fonctionnalité est disponible partout où vous utilisez des processus et des règles de workflow.

[Utilisation d'actions en masse personnalisées avec la file d'attente d'engagement](#)

Dans la version précédente, nous avons ajouté des actions en masse que vous pouvez utiliser dans la File d'attente d'engagement, notamment la suspension ou la libération de membres. Ces actions en masse restent disponibles par défaut, mais la nouvelle version ajoute la possibilité d'utiliser vos propres actions en masse.

[Délai de rétention des données raccourci pour la détection des spams Einstein \(pilote\)](#)

La période de rétention des données a été réduite de 365 à 90 jours pour la détection des spams Einstein.

[Composant Profil de membre désormais intitulé Profils et paramètres des membres](#)

Pour clarifier les intitulés dans le Générateur de communauté, nous avons changé le nom du composant Profil de membre en Profils et paramètres des membres.

Automatisation de tâches supplémentaires avec le générateur de processus et les règles de workflow

Vous pouvez désormais utiliser des groupes, des appartenances au groupe, des rubriques et des attributions de rubriques avec les règles de workflow et le générateur de processus. Envoyez des e-mails automatiques au propriétaire d'un groupe lorsqu'un membre quitte le groupe. Ajoutez automatiquement une rubrique spécifique à une publication. Cette fonctionnalité est disponible partout où vous utilisez des processus et des règles de workflow.

Par exemple, vous souhaitez suivre la rubrique #ExcellentAdmin dans votre organisation. Vous créez un processus pour recevoir un e-mail chaque fois qu'une personne attribue cette rubrique à une publication. Vous êtes ainsi notifié(e) dès qu'un utilisateur est satisfait de votre travail d'administration.

Utilisation d'actions en masse personnalisées avec la file d'attente d'engagement

Dans la version précédente, nous avons ajouté des actions en masse que vous pouvez utiliser dans la File d'attente d'engagement, notamment la suspension ou la libération de membres. Ces actions en masse restent disponibles par défaut, mais la nouvelle version ajoute la possibilité d'utiliser vos propres actions en masse.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Création d'actions personnalisées pour les connaissances de la communauté \(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version\)](#)

Délai de rétention des données raccourci pour la détection des spams Einstein (pilote)

La période de rétention des données a été réduite de 365 à 90 jours pour la détection des spams Einstein.

Composant Profil de membre désormais intitulé Profils et paramètres des membres

Pour clarifier les intitulés dans le Générateur de communauté, nous avons changé le nom du composant Profil de membre en Profils et paramètres des membres.

Chatter : améliorations du suivi, notifications supplémentaires dans l'application et partage de liens vers les publications

Le fil Mes éléments suivis est dédié aux éléments que vous suivez. Lorsqu'une personne mentionne l'un de vos groupes, vous pouvez recevoir une notification dans l'application. Partagez aisément un lien vers une publication.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

[Fils Chatter : améliorations du suivi, notifications des mentions de groupes dans l'application, partage via un lien](#)

Nous gardons le fil Mes éléments suivis dédié aux éléments que vous suivez. Lorsqu'une personne mentionne l'un de vos groupes, vous pouvez recevoir une notification dans l'application. Partager un lien vers une publication n'a jamais été aussi facile.

[Autres modifications dans Chatter : activités des groupes rationalisées, tâches Chatter dans le générateur de processus et les règles de workflow, hashtags à des emplacements supplémentaires](#)

Recevez des mises à jour rationalisées sur les dernières activités des groupes. Découvrez les actions que vous pouvez exécuter lorsque Chatter remplit les règles du Générateur de processus et les règles de workflow. Utilisez des hashtags dans les sondages pour organiser davantage d'informations dans vos rubriques.

Fils Chatter : améliorations du suivi, notifications des mentions de groupes dans l'application, partage via un lien

Nous gardons le fil Mes éléments suivis dédié aux éléments que vous suivez. Lorsqu'une personne mentionne l'un de vos groupes, vous pouvez recevoir une notification dans l'application. Partager un lien vers une publication n'a jamais été aussi facile.

DANS CETTE SECTION :

[Suivi des éléments explicitement suivis](#)

Le suivi des publications d'une tierce personne peut être source de distraction. Vous consultez les publications d'un collègue et soudain votre fil est submergé par les publications d'une autre personne. Dans la version Winter '16, toutes les nouvelles organisations Salesforce limitent le fil Mes éléments suivis aux personnes que vous suivez explicitement, sans aucun intrus ! Nous partageons maintenant cet avantage avec les anciennes organisations (nous n'activons pas le modèle de suivi mis à jour pour les organisations qui se sont désinscrites de l'auto-activation). Publiez une mise à jour dans le profil d'un collègue. Désormais, les seules personnes qui peuvent afficher votre publication sont vos collègues, les personnes qui vous suivent et les personnes que vous @mentionnez. Cette fonctionnalité est disponible dans toutes les plates-formes.

[Réception de notifications dans l'application pour les mentions de groupe](#)

Les membres d'un groupe peuvent être plus réactifs lorsque leur groupe est @mentionné. Les mentions de groupe déclenchent désormais des notifications dans l'application. Découvrez rapidement les informations que les personnes souhaitent diffuser dans le groupe. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

[Partage de liens avec des publications](#)

La fonctionnalité Partager dans l'éditeur Chatter inclut désormais une option Copier le lien. Utilisez-la pour capturer un lien qui mène directement vers la vue de détail d'une publication. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience.

[Application et persistance d'un filtre](#)

Lorsque vous appliquez un filtre un fil, vous souhaitez le conserver. Vous ne voulez pas le réinitialiser chaque fois que vous consultez le fil. Les fils de groupe et de profil, et la plupart des autres fils dans lesquels vous sélectionnez un filtre, conservent désormais votre filtre. Le filtre de ce fil particulier est conservé, même lorsque vous fermez votre navigateur ou quittez le fil. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience.

[Actions supplémentaires dans les flux de communautés depuis votre organisation Salesforce interne \(bêta\)](#)

Utiliser des liens et des rubriques, voter pour et voter contre, marquer comme vérifié par la société : ces actions sont désormais disponibles lorsque vous visualisez un flux de communauté depuis votre organisation Salesforce interne. Ces fonctionnalités sont disponibles dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

[Utilisation d'une liste rationalisée de domaines d'aperçus de liens enrichis](#)

Nous avons réorganisé la liste des domaines que nous prenons en charge avec des aperçus de liens enrichis. Nous avons ajouté de nouveaux domaines et éliminé les domaines obsolètes. Les domaines pris en charge affichent des miniatures et des aperçus de grande qualité des fichiers que vous joignez à vos publications Chatter. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience.

[Amélioration des performances avec les résumés d'e-mails optimisés des utilisateurs de Chatter](#)

Pour améliorer les performances, nous avons réduit la taille des résumés d'e-mails et la complexité des niveaux d'imbrication utilisés dans la mise en forme du résumé. Bien que la présentation générale des résumés reste inchangée, de petites modifications sont visibles selon le client de messagerie utilisé. Ces modifications s'appliquent uniquement aux résumés d'e-mails. Les résumés de groupe restent inchangés. Cette fonctionnalité est disponible dans toutes les plates-formes.

Suivi des éléments explicitement suivis

Le suivi des publications d'une tierce personne peut être source de distraction. Vous consultez les publications d'un collègue et soudain votre fil est submergé par les publications d'une autre personne. Dans la version Winter '16, toutes les nouvelles organisations Salesforce limitent le fil Mes éléments suivis aux personnes que vous suivez explicitement, sans aucun intrus ! Nous partageons maintenant cet avantage avec les anciennes organisations (nous n'activons pas le modèle de suivi mis à jour pour les organisations qui se sont désinscrites de l'auto-activation). Publiez une mise à jour dans le profil d'un collègue. Désormais, les seules personnes qui peuvent afficher votre publication sont vos collègues, les personnes qui vous suivent et les personnes que vous @mentionnez. Cette fonctionnalité est disponible dans toutes les plates-formes.

Si vous êtes désinscrit(e) de l'auto-activation des nouvelles fonctionnalités dans votre organisation, contactez Salesforce pour obtenir cette mise à jour.

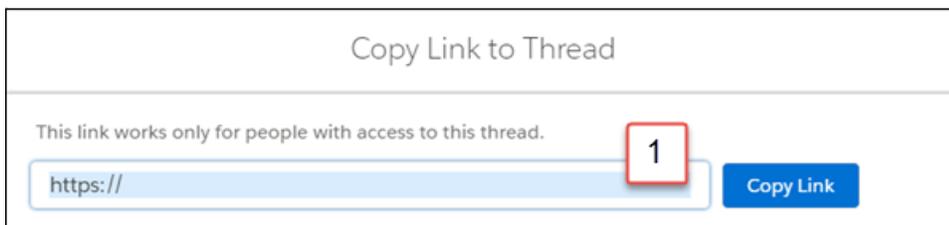
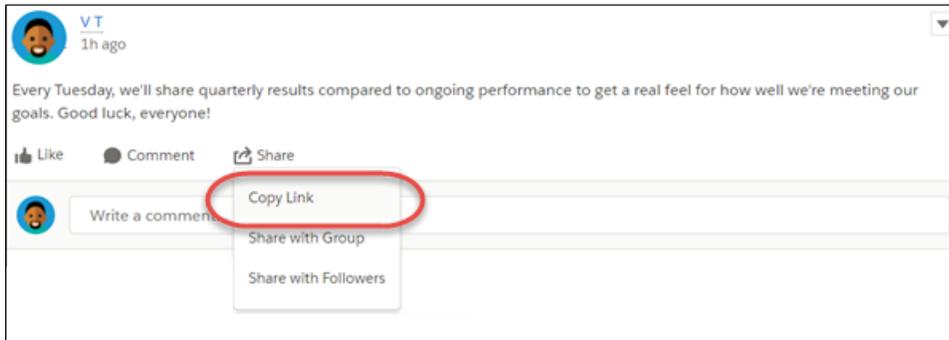
Réception de notifications dans l'application pour les mentions de groupe

Les membres d'un groupe peuvent être plus réactifs lorsque leur groupe est @mentionné. Les mentions de groupe déclenchent désormais des notifications dans l'application. Découvrez rapidement les informations que les personnes souhaitent diffuser dans le groupe. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Pour être notifiés des mentions du groupe, les membres doivent sélectionner **E-mail à chaque publication** sous Groupes dans leurs paramètres de notification par e-mail Chatter.

Partage de liens avec des publications

La fonctionnalité Partager dans l'éditeur Chatter inclut désormais une option Copier le lien. Utilisez-la pour capturer un lien qui mène directement vers la vue de détail d'une publication. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience.

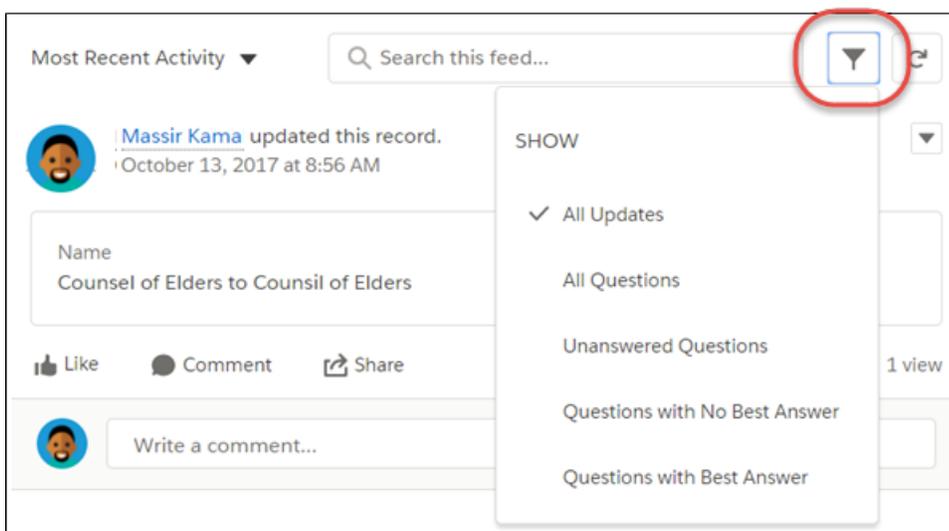


Le lien complet est affiché dans la boîte de dialogue Copier le lien dans le thread (1). Nous l'avons retiré de cette image pour des raisons de confidentialité.

La copie place lien dans votre presse-papiers. Vous pouvez le coller où vous le souhaitez. Collez-le dans la publication de Chatter pour afficher un aperçu de la publication vers laquelle vous le pointez.

Application et persistance d'un filtre

Lorsque vous appliquez un filtre un fil, vous souhaitez le conserver. Vous ne voulez pas le réinitialiser chaque fois que vous consultez le fil. Les fils de groupe et de profil, et la plupart des autres fils dans lesquels vous sélectionnez un filtre, conservent désormais votre filtre. Le filtre de ce fil particulier est conservé, même lorsque vous fermez votre navigateur ou quittez le fil. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience.



Un filtre persiste uniquement dans le fil dans lequel vous l'avez défini. Par conséquent, vous définissez différents filtres dans différents fils. Lorsque vous effacez le cache de votre navigateur, vous effacez également le filtre et le filtre par défaut est appliqué la prochaine fois que vous consultez le fil.

Les options de tri et des filtres du fil Mes éléments suivis ne sont pas permanents.

Actions supplémentaires dans les flux de communautés depuis votre organisation Salesforce interne (bêta)

Utiliser des liens et des rubriques, voter pour et voter contre, marquer comme vérifié par la société : ces actions sont désormais disponibles lorsque vous visualisez un flux de communauté depuis votre organisation Salesforce interne. Ces fonctionnalités sont disponibles dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

 **Remarque:** Cette version contient une version bêta de la liaison des flux inter-communautés. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. La liaison des flux inter-communautés 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 la liaison des flux inter-communautés dans la [communauté Trailblazer](#).

Outre les actions de fil normales, telles que répondre, commenter, mentionner et aimer, vous pouvez exécuter les actions ci-dessous depuis les flux de communautés que vous visitez dans votre organisation Salesforce interne.

- Voter pour et voter contre des questions et des réponses, et examiner l'impact dans votre communauté.
- Vérifier des réponses, et afficher la vérification dans votre communauté.
- Cliquer sur un lien vers un profil utilisateur, un compte, une rubrique ou une requête et accéder à sa communauté.
- Ajouter une rubrique, qui est ajoutée à votre communauté.
- Cliquer sur l'heure et la date d'une publication, et accéder à la vue de détail de la publication dans sa communauté.
- Copier un lien qui pointe vers la vue des détails de l'élément, de la personne ou de la publication dans sa communauté.
- Cliquer sur une mention dans un flux de communauté, et accéder à sa communauté.

Aucune configuration particulière n'est requise pour activer les liens entre votre communauté et votre organisation interne. Vous devez cependant activer certaines fonctionnalités pour votre communauté, notamment voter pour, voter contre et marquer comme vérifié par la société.

Considérations sur la version bêta

- Vous ne pouvez pas créer un flux de communauté depuis votre organisation Salesforce interne. Créez des flux depuis votre communauté.
- Certaines fonctionnalités Chatter disponibles dans une communauté, ne sont pas disponibles lorsque vous visitez un flux de communauté depuis votre organisation interne. Par exemple, les fichiers joints, les images en ligne, le partage de publication et les cartes de survol ne sont pas disponibles lorsque vous visualisez des flux de communauté en interne.
- Les rubriques de communauté ne sont pas affichées lorsque vous visualisez un flux depuis votre organisation Salesforce interne. Vous pouvez néanmoins ajouter des rubriques.

Utilisation d'une liste rationalisée de domaines d'aperçus de liens enrichis

Nous avons réorganisé la liste des domaines que nous prenons en charge avec des aperçus de liens enrichis. Nous avons ajouté de nouveaux domaines et éliminé les domaines obsolètes. Les domaines pris en charge affichent des miniatures et des aperçus de grande qualité des fichiers que vous joignez à vos publications Chatter. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience.

Pour consulter la liste des domaines pris en charge, reportez-vous à [Domaines d'URL d'aperçus de liens en emplacements supplémentaires](#)

Amélioration des performances avec les résumés d'e-mails optimisés des utilisateurs de Chatter

Pour améliorer les performances, nous avons réduit la taille des résumés d'e-mails et la complexité des niveaux d'imbrication utilisés dans la mise en forme du résumé. Bien que la présentation générale des résumés reste inchangée, de petites modifications sont visibles selon le client de messagerie utilisé. Ces modifications s'appliquent uniquement aux résumés d'e-mails. Les résumés de groupe restent inchangés. Cette fonctionnalité est disponible dans toutes les plates-formes.

Autres modifications dans Chatter : activités des groupes rationalisées, tâches Chatter dans le générateur de processus et les règles de workflow, hashtags à des emplacements supplémentaires

Recevez des mises à jour rationalisées sur les dernières activités des groupes. Découvrez les actions que vous pouvez exécuter lorsque Chatter remplit les règles du Générateur de processus et les règles de workflow. Utilisez des hashtags dans les sondages pour organiser davantage d'informations dans vos rubriques.

DANS CETTE SECTION :

[Mises à jour rationalisées avec la Dernière activité dans une liste de groupe](#)

Lorsque vous examinez la colonne Dernière activité dans une liste de groupe, la date et l'heure de la dernière mise à jour sont indiquées. Que se passe-t-il avec un groupe extrêmement populaire dans lequel les personnes publient en permanence des mises à jour ? Pour éviter les temps de retard et améliorer les performances, l'horodatage dans la colonne Dernière activité affiche désormais les mises à jour publiées dans les cinq dernières minutes. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Automatisation des tâches Chatter avec le générateur de processus et les règles de workflow](#)

Vous pouvez désormais utiliser des groupes, des appartenances au groupe, des rubriques et des attributions de rubriques avec les règles de workflow et le générateur de processus. Envoyez des e-mails automatiques au propriétaire d'un groupe lorsqu'un membre quitte le groupe. Ajoutez automatiquement une rubrique spécifique à une publication. Cette fonctionnalité est disponible partout où vous utilisez des processus et des règles de workflow. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Utilisation de hashtags dans des sondages](#)

Retrouvez aisément toutes les publications associées à une rubrique en utilisant des hashtags lorsque vous publiez des sondages. Par exemple, balisez toutes les publications associées aux ressources humaines avec #PlaisirDeTravailler ou #Extraordinaire ! Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Mises à jour rationalisées avec la Dernière activité dans une liste de groupe

Lorsque vous examinez la colonne Dernière activité dans une liste de groupe, la date et l'heure de la dernière mise à jour sont indiquées. Que se passe-t-il avec un groupe extrêmement populaire dans lequel les personnes publient en permanence des mises à jour ? Pour éviter les temps de retard et améliorer les performances, l'horodatage dans la colonne Dernière activité affiche désormais les mises à jour publiées dans les cinq dernières minutes. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Mises à jour rationalisées avec la Dernière activité dans une liste de groupe](#)

Automatisation des tâches Chatter avec le générateur de processus et les règles de workflow

Vous pouvez désormais utiliser des groupes, des appartenances au groupe, des rubriques et des attributions de rubriques avec les règles de workflow et le générateur de processus. Envoyez des e-mails automatiques au propriétaire d'un groupe lorsqu'un membre quitte le groupe. Ajoutez automatiquement une rubrique spécifique à une publication. Cette fonctionnalité est disponible partout où vous utilisez des processus et des règles de workflow. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Automatisation de tâches supplémentaires avec le générateur de processus et les règles de workflow](#)

Utilisation de hashtags dans des sondages

Retrouvez aisément toutes les publications associées à une rubrique en utilisant des hashtags lorsque vous publiez des sondages. Par exemple, balisez toutes les publications associées aux ressources humaines avec #PlaisirDeTravailler ou #Extraordinaire ! Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Fichiers : gestion des membres de bibliothèque, aperçu de fichier embarqué, utilisation de Quip avec Salesforce

Offrez à votre équipe la possibilité de prévisualiser les fichiers pendant leurs déplacements. Accédez rapidement aux fichiers de ressource les plus récents, autorisez les utilisateurs standard à créer des ressources et offrez aux clients la possibilité de créer des fichiers auxquels les utilisateurs non authentifiés peuvent accéder. Flux est une nouvelle méthode d'utilisation du composant Chargement de fichier. Ajoutez des membres de bibliothèque depuis l'onglet d'accueil des fichiers avec la nouvelle fonctionnalité Gestion des membres de bibliothèque. Suivez la configuration guidée de Quip pour intégrer Quip et Salesforce.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

[Accès aux fichiers avec la vue de liste des ressources](#)

Vous pouvez accéder rapidement aux fichiers avec la vue de liste des fichiers de ressource. Les fichiers sont répertoriés par date de dernière modification. Lorsque vous cliquez sur le nom unique d'un fichier, la page de détail s'affiche et vous pouvez visualiser le fichier. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Autorisation de la création de ressources par des utilisateurs standard](#)

Tout utilisateur qui a accès à Fichiers peut désormais créer des ressources de contenu s'il dispose de l'autorisation Afficher la configuration. Utilisez la toute dernière version de l'API pour créer des ressources de contenu. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

[Création de fichiers de ressource pour les utilisateurs non authentifiés](#)

Vous pouvez désormais permettre à vos clients de créer des fichiers de ressource auxquels les utilisateurs non authentifiés peuvent accéder. Cette fonctionnalité est fournie avec un servlet dédié pour l'accès des utilisateurs non authentifiés aux fichiers de ressource. Assurez-vous de marquer les ressources comme publiquement accessibles. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

[Aperçu des fichiers embarqué](#)

Lorsque vous travaillez en vous déplaçant ou depuis votre bureau, vous pouvez accéder à vos fichiers en utilisant Aperçu du fichier. L'aperçu dans l'application Mobile permet d'accéder aux fichiers depuis votre téléphone mobile ou tablette. Grâce aux options de visualisation et de téléchargement, vous pouvez travailler indifféremment depuis votre bureau ou pendant vos déplacements. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans l'application Web mobile Salesforce.

[Ajout de membres de bibliothèque avec la gestion des membres de bibliothèque \(bêta\)](#)

La gestion des membres de bibliothèque offre une nouvelle méthode d'ajout de membres à une bibliothèque depuis l'onglet d'accueil des fichiers. Vous pouvez ajouter plusieurs membres en même temps ou définir les autorisations des membres, notamment Administrateur, Visualiseur ou Collaborateur. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Configuration de Quip pour améliorer l'intégration à Salesforce](#)

Connectez votre organisation Salesforce à Quip en quelques étapes simples. Quip combine de façon transparente le travail et la communication de votre équipe dans une plate-forme centrale. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

[Intégration de Quip](#)

Configurez Quip pour discuter et collaborer sur des documents, des feuilles de calcul et des listes de contrôle. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

[Chargement de fichiers depuis un flux](#)

Vous pouvez charger des fichiers depuis un flux en ajoutant le composant Lightning forceContent:fileUpload à un écran de flux. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à l'application Web mobile Salesforce. Cependant, elle fonctionne uniquement pour l'exécution de flux Lightning.

[Désactivation des déclencheurs et des règles de validation pour les fichiers de ressource](#)

Pour éviter les échecs de déploiement, vous pouvez empêcher l'exécution des déclencheurs et des règles de validation lors d'insertions, de mises à jour ou de suppressions associées à des fichiers de ressource. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Accès aux fichiers avec la vue de liste des ressources

Vous pouvez accéder rapidement aux fichiers avec la vue de liste des fichiers de ressource. Les fichiers sont répertoriés par date de dernière modification. Lorsque vous cliquez sur le nom unique d'un fichier, la page de détail s'affiche et vous pouvez visualiser le fichier. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Pour afficher votre liste, accédez à **Configuration**, saisissez Fichiers de ressource dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Fichiers de ressource**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Affinage des résultats de recherche de comptes et de fichiers avec des filtres](#)

Autorisation de la création de ressources par des utilisateurs standard

Tout utilisateur qui a accès à Fichiers peut désormais créer des ressources de contenu s'il dispose de l'autorisation Afficher la configuration. Utilisez la toute dernière version de l'API pour créer des ressources de contenu. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

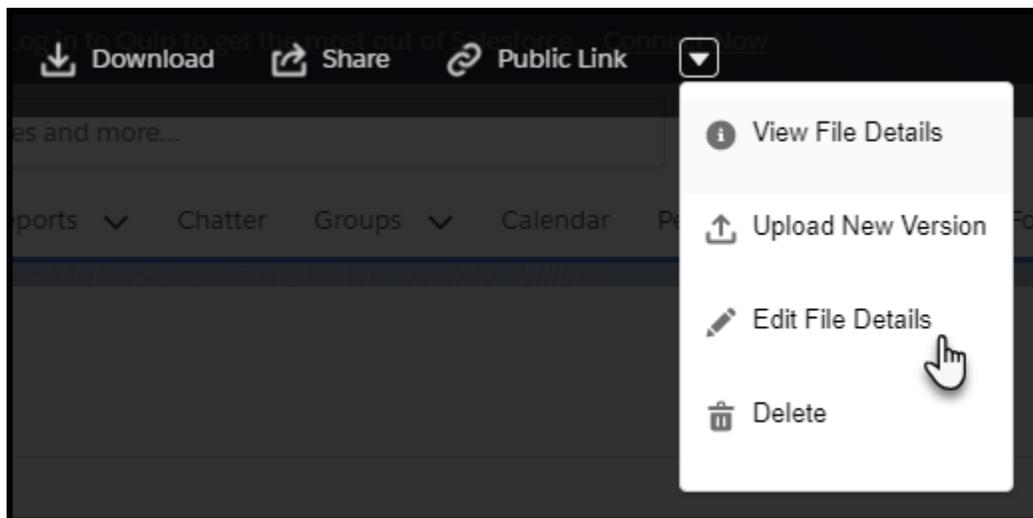
Création de fichiers de ressource pour les utilisateurs non authentifiés

Vous pouvez désormais permettre à vos clients de créer des fichiers de ressource auxquels les utilisateurs non authentifiés peuvent accéder. Cette fonctionnalité est fournie avec un servlet dédié pour l'accès des utilisateurs non authentifiés aux fichiers de ressource. Assurez-vous de marquer les ressources comme publiquement accessibles. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Aperçu des fichiers embarqué

Lorsque vous travaillez en vous déplaçant ou depuis votre bureau, vous pouvez accéder à vos fichiers en utilisant Aperçu du fichier. L'aperçu dans l'application Mobile permet d'accéder aux fichiers depuis votre téléphone mobile ou tablette. Grâce aux options de visualisation et de téléchargement, vous pouvez travailler indifféremment depuis votre bureau ou pendant vos déplacements. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans l'application Web mobile Salesforce.

Sur un ordinateur de bureau, les icônes Aperçu du fichier sont en évidence.



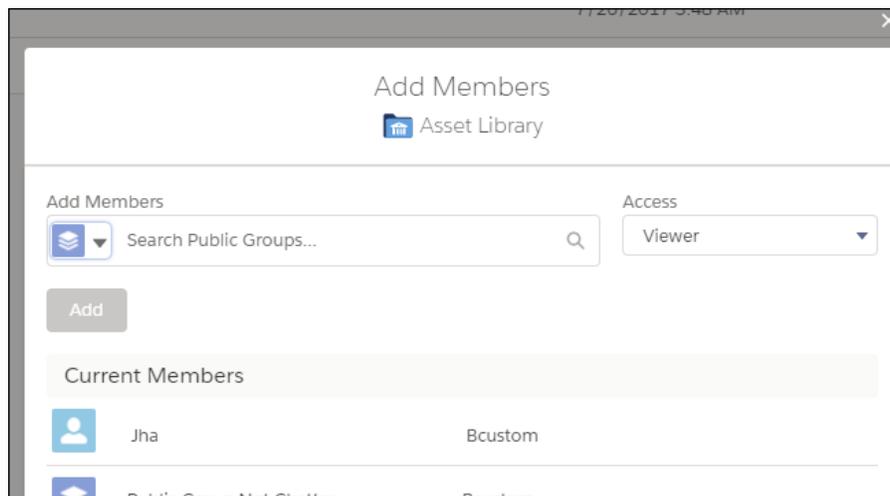
Vous pouvez également télécharger ou visualiser des fichiers externes dans Box, Google Drive et Quip depuis l'application Web mobile Salesforce. Assurez-vous que l'application est installée sur votre appareil, que vous êtes connecté(e) à la source de données externe et à l'application externe, et que vous avez accès aux fichiers. Ne vous inquiétez pas, si vous prévisualisez un fichier Microsoft SharePoint ou OneDrive Entreprise dans l'application Web mobile Salesforce, vous pouvez le télécharger.

Ajout de membres de bibliothèque avec la gestion des membres de bibliothèque (bêta)

La gestion des membres de bibliothèque offre une nouvelle méthode d'ajout de membres à une bibliothèque depuis l'onglet d'accueil des fichiers. Vous pouvez ajouter plusieurs membres en même temps ou définir les autorisations des membres, notamment Administrateur, Visualiseur ou Collaborateur. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Remarque: Cette version contient une version bêta de la Gestion des membres de bibliothèque, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. La gestion des membres de bibliothèque n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité globale 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 modifier les autorisations de gestion des membres de bibliothèque en utilisant Salesforce Classic.

 **Remarque:** Nous ne faisons pas la différence entre les utilisateurs internes et externes.

Configuration de Quip pour améliorer l'intégration à Salesforce

Connectez votre organisation Salesforce à Quip en quelques étapes simples. Quip combine de façon transparente le travail et la communication de votre équipe dans une plate-forme centrale. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Accédez à **Configuration**, saisissez *Quip* dans la case Recherche rapide, puis suivez les étapes.

Intégration de Quip

Configurez Quip pour discuter et collaborer sur des documents, des feuilles de calcul et des listes de contrôle. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Accédez à **Espaces de travail de communauté** > **Configuration guidée**, puis sélectionnez **Intégration de Quip**. Cliquez simplement sur **Configuration guidée**.

Chargement de fichiers depuis un flux

Vous pouvez charger des fichiers depuis un flux en ajoutant le composant Lightning forceContent:fileUpload à un écran de flux. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à l'application Web mobile Salesforce. Cependant, elle fonctionne uniquement pour l'exécution de flux Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Chargement de fichiers directement depuis un flux](#)

Désactivation des déclencheurs et des règles de validation pour les fichiers de ressource

Pour éviter les échecs de déploiement, vous pouvez empêcher l'exécution des déclencheurs et des règles de validation lors d'insertions, de mises à jour ou de suppressions associées à des fichiers de ressource. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Accédez à **Configuration**, saisissez *Fichiers* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres généraux**. Sélectionnez ensuite **Ignorer les déclencheurs d'exécution et les règles de validation dans les fichiers de ressource**.

Intégrations à Salesforce : ajout de réunions WebEx à des événements Salesforce par les utilisateurs

Les utilisateurs de Salesforce qui utilisent également Cisco WebEx pour leurs réunions, peuvent ajouter leur salle personnelle ou une nouvelle réunion à des événements Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Les utilisateurs peuvent ajouter une réunion WebEx depuis la page d'enregistrement de l'événement.

Éditions

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

Event
Meeting with Jason Price

New Contact New Opportunity New Case ▼

Location	Start	End
	12/7/2017 11:30 AM	12/7/2017 12:30 PM

Cisco WebEx Meeting

* Type of Meeting to Create

Personal Room New Meeting

Save

DETAILS RELATED

Calendar Details

Assigned To	Phil Smith	Related To	Acme -- Palo Alto
Subject	Meeting with Jason Price	Name	Jason Price

Pour permettre aux utilisateurs d'ajouter des réunions WebEx à leurs événements Salesforce :

1. Activez les réunions WebEx dans la Configuration. Un nom de site WebEx est requis. L'administrateur du site WebEx peut fournir le nom du site pour votre organisation.
2. Créez un ensemble d'autorisations pour les utilisateurs de Cisco WebEx et attribuez-leur cet ensemble.
3. Le composant Cisco WebEx Composer a été ajouté aux pages d'événement de vos utilisateurs. Lorsque vous créez une page d'événement personnalisée, ajoutez le composant en utilisant le Générateur d'applications Lightning.

Ce composant n'est pas affiché dans la page pour les utilisateurs sans autorisation WebEx.

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 et de nombreuses autres fonctionnalités de vente. Les commerciaux peuvent ainsi gérer plus d'affaires depuis leur téléphone.

DANS CETTE SECTION :

[Application mobile Salesforce : amélioration des fonctionnalités de vente et de Chatter](#)

Salesforce assiste votre équipe. Elle peut désormais simplifier la création d'une équipe d'opportunité en ajoutant des membres. Aucune information n'échappe aux membres qui sont éloignés de leur bureau grâce aux notifications automatiques pour les mentions de groupe.

[Salesforce Authenticator : amélioration de la communication et suivi de l'activité](#)

Salesforce Authenticator v2.11 communique avec plus d'efficacité. Consultez l'historique complet de chaque activité de vérification, notamment l'action, la date, l'emplacement, l'appareil et la réponse.

Application mobile Salesforce : amélioration des fonctionnalités de vente et de Chatter

Salesforce assiste votre équipe. Elle peut désormais simplifier la création d'une équipe d'opportunité en ajoutant des membres. Aucune information n'échappe aux membres qui sont éloignés de leur bureau grâce aux notifications automatiques pour les mentions de groupe.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

[Accès à l'application mobile Salesforce](#)

Vos utilisateurs disposent de plusieurs options pour accéder à Salesforce sur les appareils mobiles qui remplissent les conditions minimales requises de la plate-forme.

[Nouveautés dans Salesforce pour Android et iOS](#)

La toute dernière version de Salesforce pour Android et iOS est la version 15.0. Voici les principales nouveautés des applications version 15.0.

[Toutes les nouveautés dans l'application Salesforce](#)

Les toutes dernières fonctionnalités de l'application Salesforce, qu'elles soient nouvelles ou améliorées, facilitent l'accès à Salesforce pendant vos déplacements.

[Fonctionnalités Spring '18 différentes ou non disponibles dans l'application Salesforce](#)

L'application mobile Salesforce ne comprend 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 Spring '18 qui ne sont pas disponibles dans l'application Salesforce, dont les fonctionnalités diffèrent dans le site complet ou dont le fonctionnement diffère dans l'application mobile.

Accès à l'application mobile Salesforce

Vos utilisateurs disposent de plusieurs options pour accéder à Salesforce sur les appareils mobiles qui remplissent les conditions minimales requises de la plate-forme.

- 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 Salesforce pour Android et iOS

La toute dernière version de Salesforce pour Android et iOS est la version 15.0. Voici les principales nouveautés des applications version 15.0.

Salesforce pour Android, version 15.0

Salesforce pour Android, version 15.0, est disponible sur Google Play depuis la semaine du lundi 12 février 2018 et sera progressivement déployée vers les clients pendant deux semaines.

Les nouveautés de Salesforce pour Android sont les suivantes :

- [Expérience Chatter moderne dans Salesforce pour Android](#) à la page 338
- [Partage de contenus avec le nouvel éditeur de publication Chatter](#) à la page 337
- [Affichage des images en ligne et des pièces jointes multiples dans le fil Chatter](#) à la page 340
- [Accès à vos fils personnalisés avec les Flux Chatter](#) à la page 342
- [Accès et collaboration dans l'application Quip](#) à la page 334
- [Création de raccourcis vers vos principales pages Salesforce avec des favoris](#) à la page 343

Salesforce pour iOS, version 15.0

Depuis la semaine du lundi 12 février 2018, l'App Store distribue Salesforce pour iOS, version 15.0.

Les nouveautés de Salesforce pour iOS sont les suivantes :

- [Animation de vos messages avec des claviers tiers](#) à la page 345
- [Exécution de Salesforce sur votre iPhone X](#) à la page 331
- [Accès à vos fils personnalisés avec les Flux Chatter](#) à la page 342
- [Accès et collaboration dans l'application Quip](#) à la page 334
- [Création de raccourcis vers vos principales pages Salesforce avec des favoris](#) à la page 343

Toutes les nouveautés dans l'application Salesforce

Les toutes dernières fonctionnalités de l'application Salesforce, qu'elles soient nouvelles ou améliorées, facilitent l'accès à Salesforce pendant vos déplacements.

L'application mobile Salesforce est disponible dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com, sans licence supplémentaire. L'édition et les licences Salesforce de votre organisation, ainsi que le profil et les ensembles d'autorisations attribués à un utilisateur, déterminent les données et les fonctionnalités Salesforce qui sont disponibles pour chaque utilisateur de l'application Salesforce.

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				
Exécution de Salesforce sur votre iPhone X		✓		
Recherche				
Nouvelle expérience de recherche dans Salesforce pour iOS	✓ (À partir de la version 13.0)	✓ (Nouveau dans la version 15.0)		
Fonctionnalités de vente				

Améliorations et modifications	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Salesforce Web mobile	Configuration dans le site complet
Affichage des connaissances Einstein sur vos comptes et opportunités (pilote)	✓	✓		
Ajout de membres d'équipe de compte à des équipes d'opportunités	✓	✓	✓	✓
Utilisation d'un parcours pour définir des relations avec des comptes	✓	✓	✓	✓
Utilisation d'un parcours pour suivre la progression des campagnes	✓	✓	✓	✓
Plus d'informations embarquées avec la Gestion des territoires d'entreprise	✓	✓	✓	
Fonctionnalités de productivité				
Accès aux participants pour plus de commerciaux	✓	✓	✓	✓
Accès et collaboration dans l'application Quip	✓	✓	✓	
Fonctionnalités d'intégration Google				
Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Google	✓	✓	✓	✓
Synchronisation des événements depuis Salesforce vers Google Agenda™ uniquement	✓	✓	✓	✓
Synchronisation des comptes personnels avec les contacts Google	✓	✓	✓	✓
Fonctionnalités d'intégration Microsoft				
Accès aux participants pour davantage d'utilisateurs Microsoft® Exchange	✓	✓	✓	✓
Synchronisation des événements depuis Salesforce vers Microsoft® Exchange uniquement	✓	✓	✓	✓
Synchronisation bidirectionnelle des événements pour les commerciaux dans Microsoft® Exchange 2013 et 2016	✓	✓	✓	✓
Synchronisation des comptes personnels avec les contacts Microsoft®	✓	✓	✓	✓
Fonctionnalités du service client				
Affichage et gestion des équipes d'assistance dans l'application Salesforce	✓	✓	✓	✓
Suivi des retours produits et d'inventaire avec les commandes de retour	✓	✓	✓	✓
Rapports et tableaux de bord				
Retrait des Graphiques hérités de l'application mobile Salesforce dans Spring '18	✓	✓	✓	
Chatter				
Ajout d'un style à vos publications et commentaires mobiles (pilote)	✓	✓	✓	

Améliorations et modifications	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Salesforce Web mobile	Configuration dans le site complet
Réception de notifications automatiques pour les mentions de groupe	✓	✓	✓	✓
Renommage de l'onglet Fils pour vos appareils mobiles	✓	✓	✓	
Partage de contenus avec le nouvel éditeur de publication Chatter	✓ (Nouveau dans la version 15.0)	✓ (À partir de la version 14.0)		
Partage de contenus avec le nouvel éditeur de publication Chatter	✓ (Nouveau dans la version 15.0)	✓ (À partir de la version 14.0)		
Affichage des images en ligne et des pièces jointes multiples dans le fil Chatter	✓ (Nouveau dans la version 15.0)	✓ (À partir de la version 14.0)		
Accès à vos fils personnalisés avec les Flux Chatter	✓	✓		✓
Logique métier et automatisation des processus				
Lancement d'un flux à partir d'une action spécifique à un objet (globalement disponible)	✓	✓	✓	✓
Autres améliorations				
Création de raccourcis vers vos principales pages Salesforce avec des favoris	✓	✓		
Animation de vos messages avec des claviers tiers		✓		

Exécution de Salesforce sur votre iPhone X

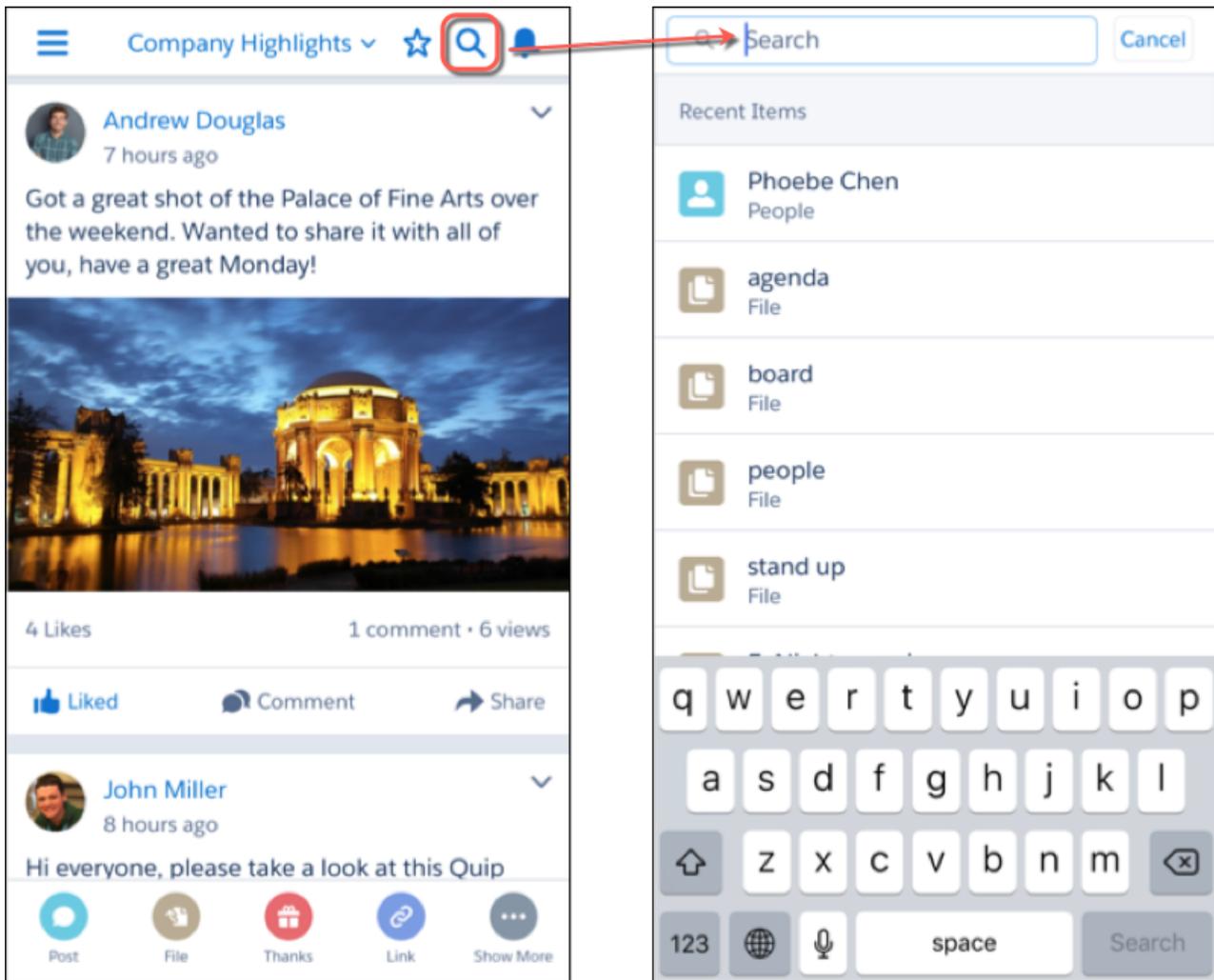
Salesforce pour iOS est totalement prise en charge sur le nouvel iPhone X. Tirez parti de l'écran bord à bord et de l'affichage optimisé pour l'iPhone X en travaillant avec Salesforce embarqué. L'iPhone X est pris en charge dans la version 15.0 ou supérieure de Salesforce pour iOS.

Nouvelle expérience de recherche dans Salesforce pour iOS

La recherche d'enregistrements et d'autres entités n'a jamais été aussi facile en utilisant la nouvelle expérience de recherche améliorée dans Salesforce pour iOS. La nouvelle expérience de recherche est basée sur Lightning Experience dans le site complet de Salesforce. La nouvelle expérience de recherche est intuitive et conviviale pour les utilisateurs qui connaissent Lightning Experience. La nouvelle fonctionnalité est disponible dans Salesforce pour iOS version 15.0 ou supérieure.

La nouvelle expérience de recherche est désormais accessible partout dans l'application. Les utilisateurs peuvent toucher n'importe où dans l'application pour lancer une recherche.





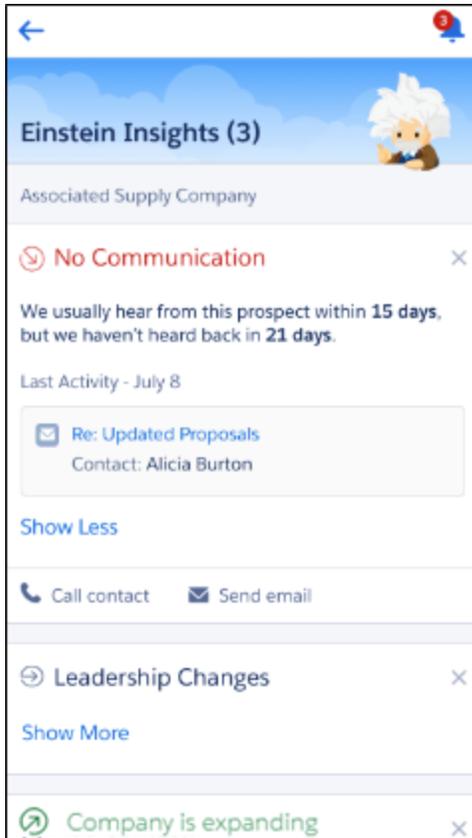
Affichage des connaissances Einstein sur vos comptes et opportunités (pilote)

Les connaissances Einstein sont désormais disponibles sur votre appareil mobile. Restez informé(e) des connaissances recueillies à partir de vos comptes. Consultez les prédictions sur les affaires avec une probabilité de conclusion élevée, des rappels de suivi et des notifications aux moments importants des affaires. Les commerciaux peuvent agir directement depuis les connaissances, notamment modifier l'enregistrement associé ou envoyer des e-mails aux contacts appropriés. Cette modification s'applique à Salesforce pour iOS et à Salesforce pour Android.

Pour accéder aux connaissances, touchez  dans la navigation gauche.

Éditions

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



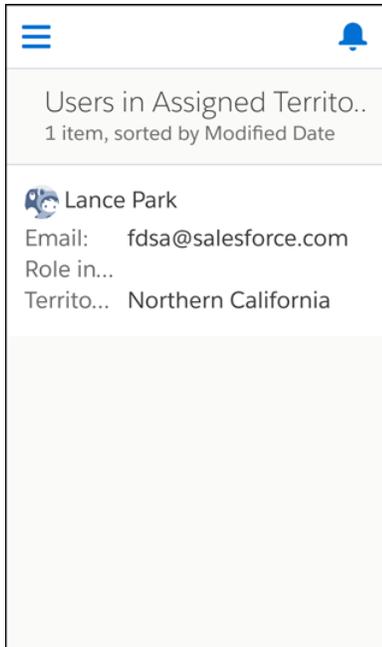
Des licences Sales Cloud Einstein sont requises pour afficher les connaissances dans l'application mobile. Le partage d'actions, les détails de la chronologie des activités et les connaissances sur les contacts suggérés sont disponibles uniquement dans Lightning Experience.

Plus d'informations embarquées avec la Gestion des territoires d'entreprise

Les commerciaux mobiles reçoivent maintenant la liste associée Utilisateurs dans les territoires attribués dans leurs comptes. Cette modification s'applique à toutes les versions de l'application Salesforce.

Éditions

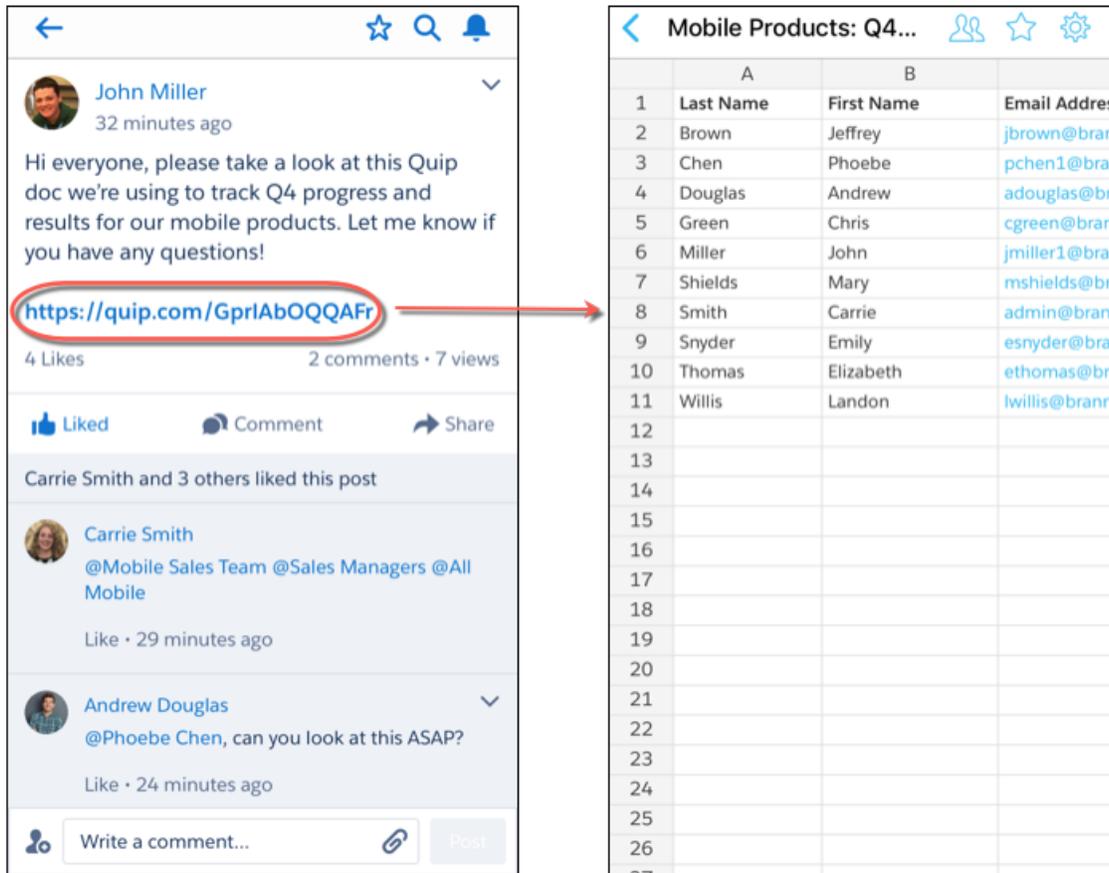
Disponible avec : **Developer** Edition et **Performance** Edition, et **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud



Accès et collaboration dans l'application Quip

La collaboration embarquée avec des collègues sur Quip n'a jamais été aussi facile. Que vous receviez vos liens Quip par e-mail ou depuis Salesforce, tous les liens Quip s'ouvrent dans l'application mobile Quip. Cette fonctionnalité est disponible dans toutes les versions de l'application Salesforce.

L'application mobile Quip est disponible dans l'App Store et Google Play. Utilisez l'application Quip pour modifier vos documents et collaborer avec des collègues. Vous pouvez naviguer de façon transparente entre vos documents Quip et Salesforce pour travailler n'importe où.



 **Remarque:** Seuls les utilisateurs qui ont accès à un document Quip peuvent l'ouvrir dans l'application Quip.

Retrait des Graphiques hérités de l'application mobile Salesforce dans Spring '18

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, la version mobile des graphiques Lightning Experience, ont remplacé les graphiques hérités dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. 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, rien ne change.
- Le retrait des graphiques hérités n'affecte pas les graphiques dans le site complet de Salesforce (Salesforce Classic et Lightning Experience).

Éditions

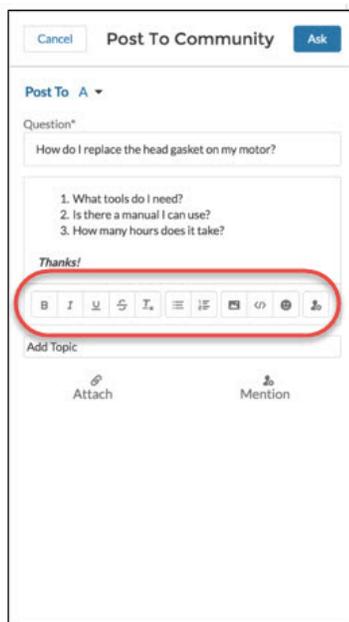
Graphiques avancés disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Ajout d'un style aux publications et aux commentaires embarqués (pilote)

Notre éditeur de texte enrichi est désormais disponible dans l'application mobile Salesforce. Au lieu d'utiliser les mêmes publications monotones en texte brut, les utilisateurs peuvent ajouter une mise en forme, de la personnalité et des listes. Utilisez l'éditeur pour composer ou modifier des publications, des commentaires, des questions et des réponses. Pendant vos déplacements, grâce à cette amélioration, vous pouvez modifier les publications que vous avez ajoutées depuis votre ordinateur de bureau. Cette fonctionnalité est nouvelle dans toutes les versions de l'application Salesforce.

 **Remarque:** Nous offrons le composant Éditeur de texte enrichi mobile 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 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.

Pour activer cette fonctionnalité pilote, contactez le Support Salesforce.



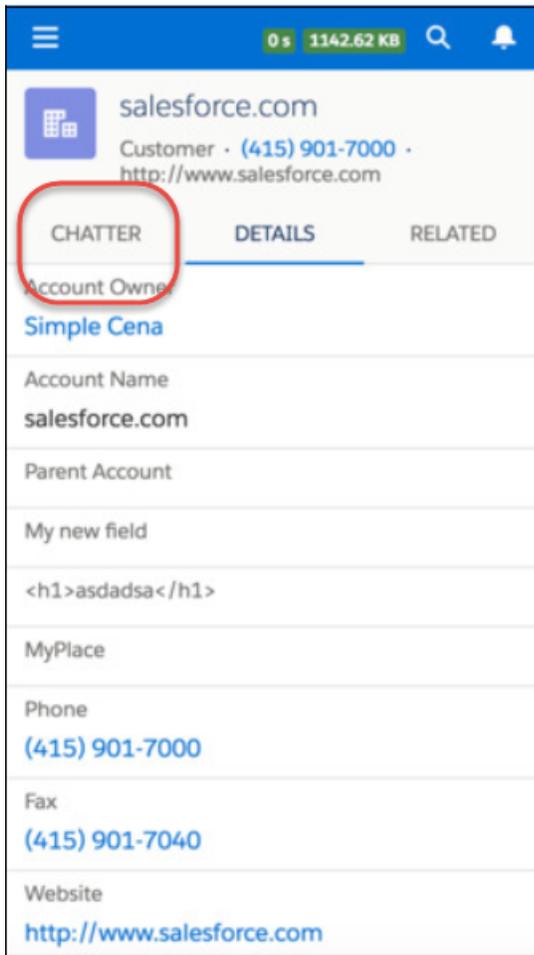
Réception de notifications automatiques pour les mentions de groupe

Les membres de groupe peuvent se montrer plus réactifs lorsque leur groupe est @mentionné. Les mentions de groupe déclenchent désormais des notifications automatiques. Pendant vos déplacements, restez informé(e) de toutes les informations vitales pour votre activité depuis votre téléphone. Vous pouvez désormais compter sur cette application pour vous informer tous les éléments que vos interlocuteurs souhaitent vous communiquer. Cette fonctionnalité est nouvelle dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Pour être notifiés des mentions du groupe, les membres doivent sélectionner **E-mail à chaque publication** sous Groupes dans leurs paramètres de notification par e-mail Chatter. Une fois les notifications activées, vous pouvez recevoir des notifications automatiques sur votre appareil mobile en activant **Quelqu'un a @mentionné votre groupe** sous Paramètres de notification automatique.

Renommage de l'onglet Fils pour vos appareils mobiles

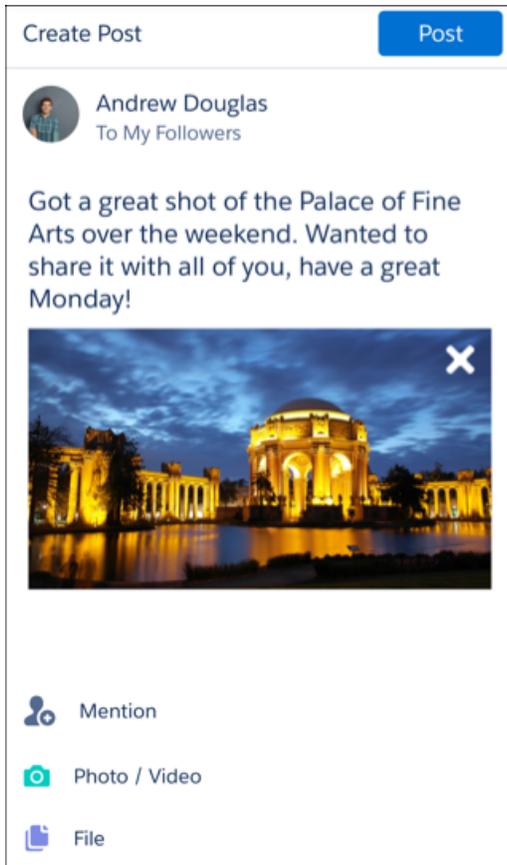
L'onglet Fils, dans les enregistrements affichés depuis votre appareil mobile, s'intitule désormais Chatter. Cette modification est nouvelle dans toutes les versions de l'application Salesforce.



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 Android version 15.0 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.



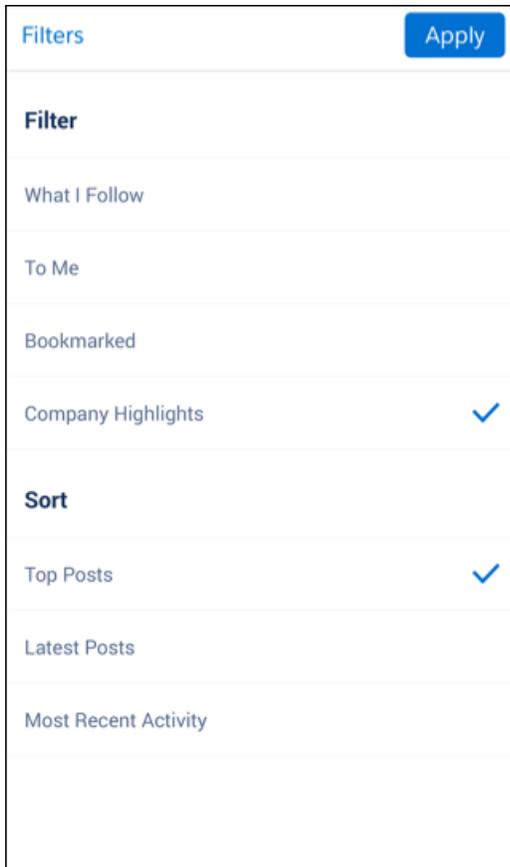
Expérience Chatter moderne dans Salesforce pour Android

La nouvelle expérience Chatter plus intuitive et qui facilite le défilement est plébiscitée. Nous avons ajouté le fil Présentation de la société ainsi que la possibilité de partager des publications Chatter directement depuis votre fil. Cette nouvelle expérience est disponible dans Salesforce pour Android version 15.0 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

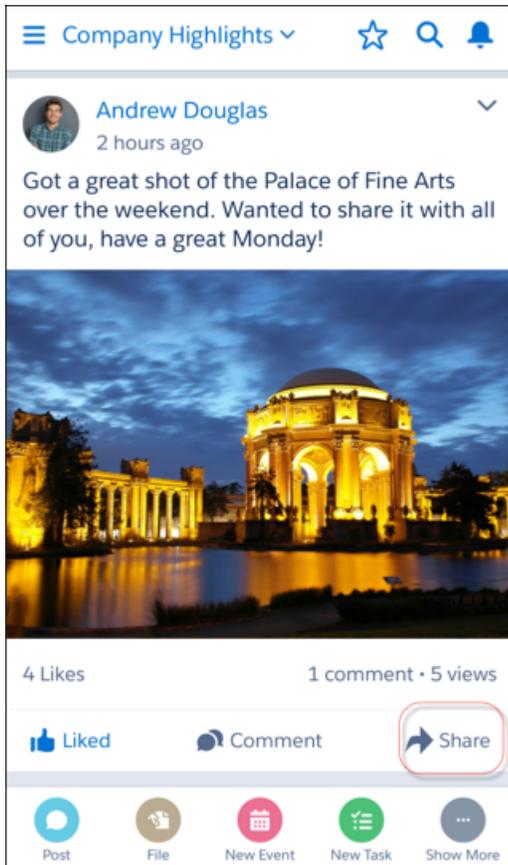
Utilisez le fil Présentation de la société pour rester informé(e) des conversations tendances au sein de votre société. Même lorsque le temps vous manque, vous pouvez contribuer aux principales publications et recevoir les dernières mises à jour de la société. Touchez en haut de votre fil pour trier et filtrer les publications selon vos priorités. Modifiez vos filtres aussi souvent que vous le souhaitez et ne manquez aucune mise à jour.



 **Remarque:** Si le fil **Toute la société** vous manque, sélectionnez les filtres **Présentation de la société** et **Activité la plus récente** pour obtenir la même expérience de fil.

Partage depuis votre fil Chatter

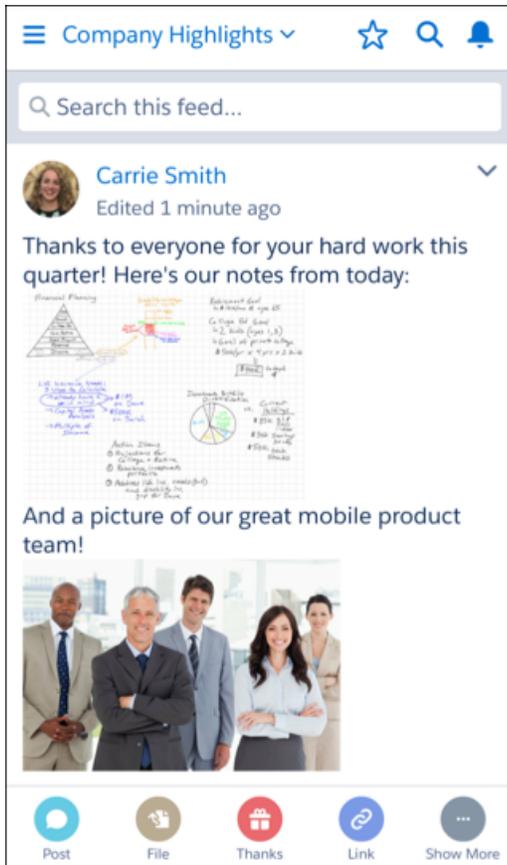
Partagez des publications avec des suiveurs ou des groupes directement depuis le fil, et ajoutez vos propres réflexions à la conversation. Il n'est plus nécessaire de toucher la page de détail du fil pour partager des publications avec vos suiveurs ou vos groupes. Faites défiler, partagez et reprenez votre travail.



Affichage des images en ligne et des pièces jointes multiples dans le fil Chatter

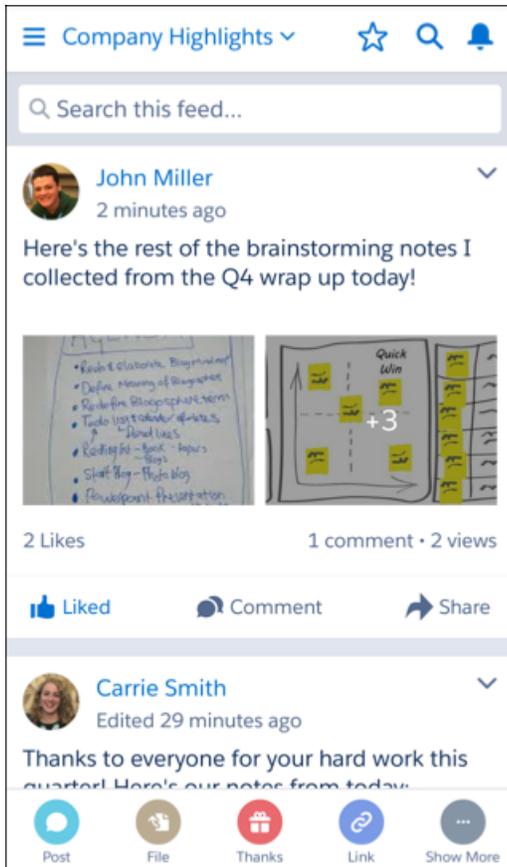
Avec la nouvelle expérience Chatter, les utilisateurs affichent les images en ligne et les pièces jointes multiples dans chaque publication du fil. Il n'est plus nécessaire de toucher chaque publication pour afficher les images en ligne, vous restez en contexte tout en parcourant le fil Chatter. La nouvelle fonctionnalité est disponible dans Salesforce pour Android version 15.0 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 Android.

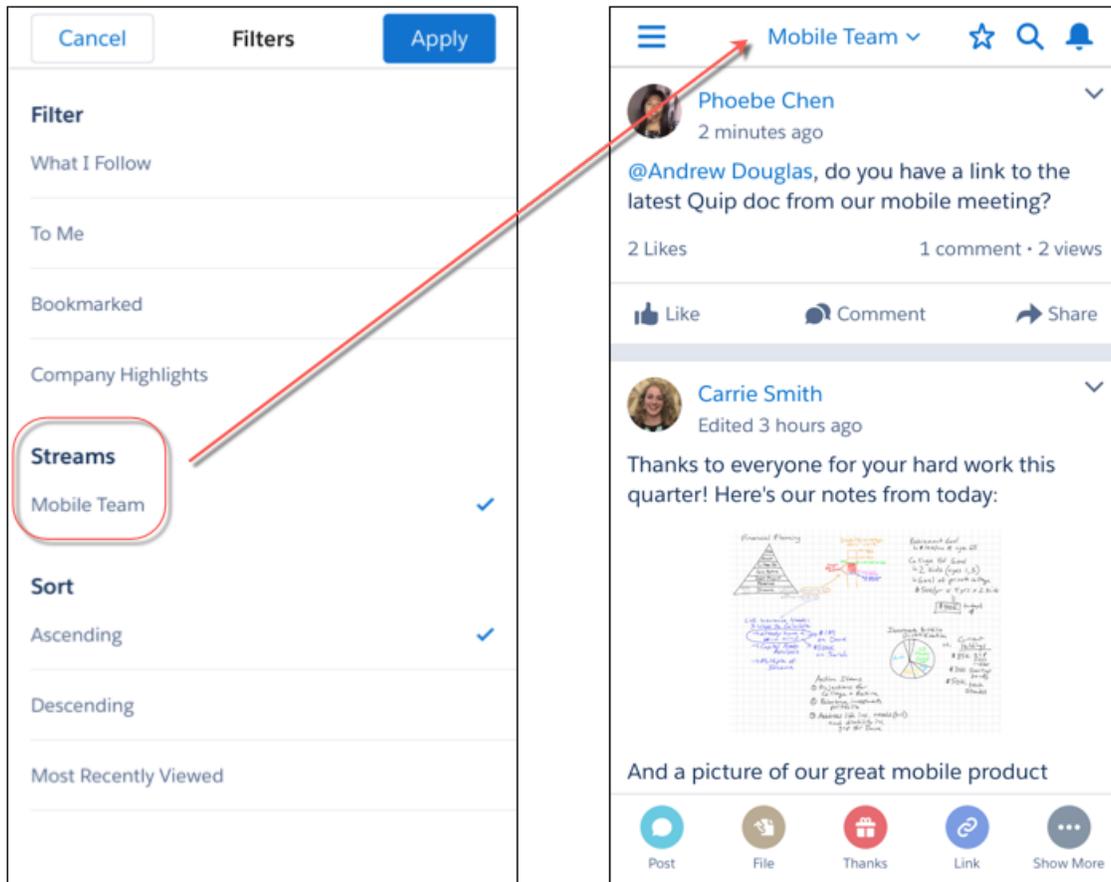
Les publications qui contiennent plusieurs pièces jointes affichent un aperçu des deux premiers éléments côte à côte. Si plus de deux éléments sont joints, un bouton + vous invite à ouvrir les détails du fil pour les afficher.



 **Remarque:** Les utilisateurs peuvent joindre une image ou une pièce jointe à chaque publication depuis Salesforce pour Android.

Accès à vos fils personnalisés avec les Flux Chatter

Les flux Chatter que vous appréciez dans Lightning Experience sont disponibles pour la navigation dans tous vos appareils mobiles. Les fils combinent toutes vos publications favorites de personnes, de groupes et d'enregistrements, notamment vos comptes, opportunités et requêtes. Les fils Chatter sont disponibles dans Salesforce pour Android et iOS, version 15.0 ou supérieure.



 **Remarque:** Vous pouvez visualiser tous vos flux Chatter dans Salesforce pour Android et iOS, mais vous ne pouvez pas élaborer de nouveaux flux ni modifier des flux dans l'application mobile.

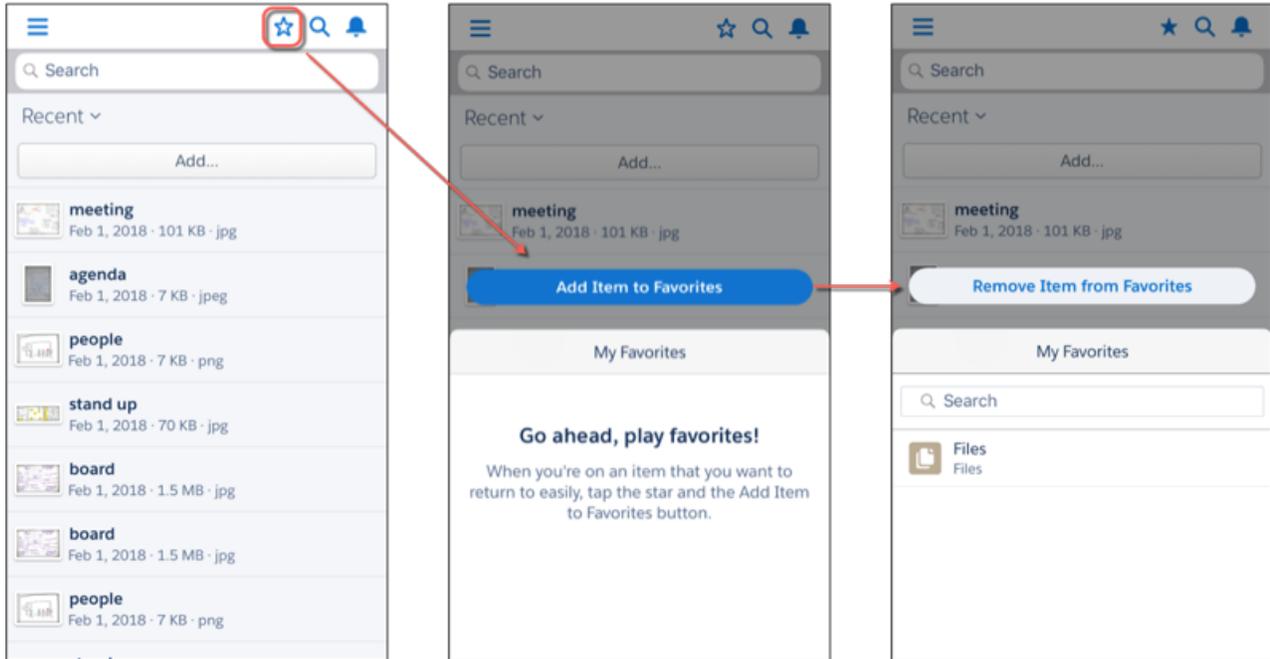
Création de raccourcis vers vos principales pages Salesforce avec des favoris

L'expérience des favoris sur les appareils mobiles reflète celle de Lightning Experience dans le site complet de Salesforce. Des favoris peuvent être ajoutés et retirés sur n'importe quel appareil. Le résultat est identique, quel que soit l'emplacement à partir duquel vous accédez à Salesforce. Les favoris sont disponibles dans Salesforce pour Android et iOS, version 15.0 ou supérieure.

Ils permettent d'accéder rapidement aux enregistrements, aux listes, aux groupes et aux tableaux de bord importants, et aux autres pages souvent utilisées dans Salesforce. Ils sont similaires aux favoris d'un navigateur Web, mais plus efficaces, car vos favoris sont disponibles quel que soit le navigateur ou l'appareil utilisé pour vous connecter à Salesforce

Cliquez sur l'étoile () pour ajouter la page actuelle, par exemple toutes les pistes ouvertes, à vos favoris. Une étoile en surbrillance () indique que vous êtes dans une page favorite. Pour retirer un favori, cliquez sur l'étoile en surbrillance.

Vos favoris enregistrés sont accessibles en un clic dans votre liste de favoris, dans laquelle vous pouvez rechercher et gérer tous vos favoris.

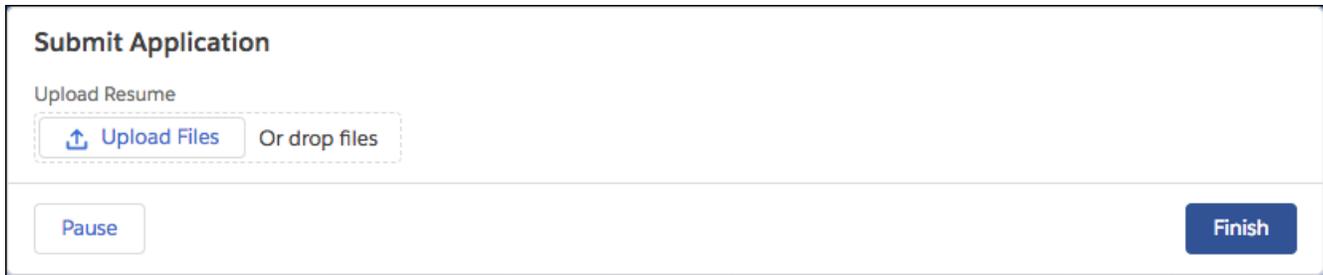


Tenez compte des considérations suivantes lors de l'utilisation des favoris.

- Vous pouvez avoir jusqu'à 200 favoris, qui acceptent ces types de contenu.
 - Accueil des enregistrements des objets standard et personnalisés (y compris les remplacements Visualforce de ces vues d'enregistrement)
 - Listes
 - Tableaux de bord
 - Rapports
 - Dossiers de rapports et de tableaux de bord
 - Groupes Chatter
- **Remarque:** Vous ne pouvez pas ajouter aux favoris les vues de liste des onglets Rapports, Tableaux de bord, Fichiers, Tâches et Notes. Vous ne pouvez pas non plus ajouter aux favoris les remplacements Visualforce de vues de liste et les publications Chatter individuelles.
- Vous ne pouvez pas ajouter de favoris dans les pages de configuration, mais vous pouvez accéder à vos favoris depuis ces emplacements.
- Seuls les utilisateurs individuels peuvent gérer leurs favoris. Les favoris ne peuvent pas être partagés avec ou modifiés par les administrateurs Salesforce.

Chargement de données avec le composant Chargement de fichiers et le Concepteur de flux Cloud

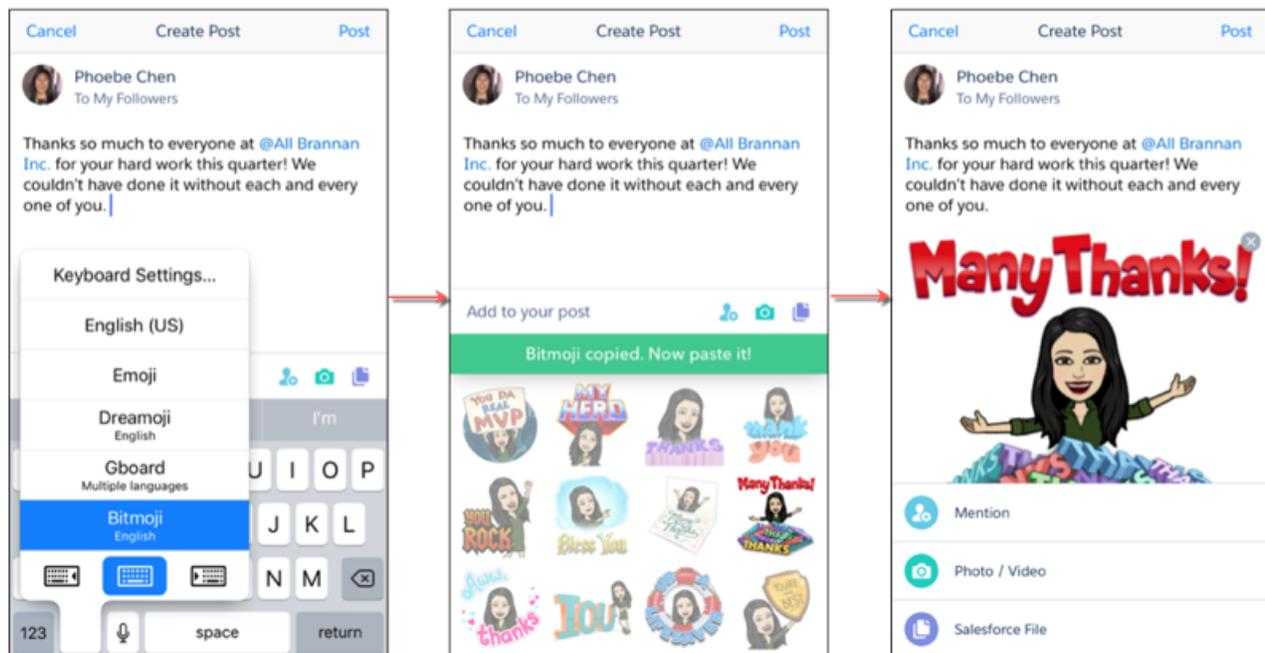
Vous pouvez désormais joindre des fichiers à partir de flux lorsque vous utilisez le composant Chargement de fichiers. Vous pouvez également créer des écrans dans le Concepteur de flux Cloud. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à l'application Web mobile Salesforce. Cependant, elle fonctionne uniquement pour l'exécution de flux Lightning.



Animation de vos messages avec des claviers tiers

Les utilisateurs de Salesforce pour iOS peuvent agrémenter leurs publications et leurs commentaires grâce à la prise en charge de claviers tiers tels que Bitmoji et Gboard. La prise en charge des claviers tiers est disponible dans Salesforce pour iOS version 15.0 ou supérieure.

Pour accéder à des claviers tiers dans l'application Salesforce, téléchargez un clavier depuis l'App Store. Installez vos claviers favoris, puis commencez à ajouter des autocollants, des résultats de recherche, des vidéos et davantage à vos publications Salesforce.



Fonctionnalités Spring '18 différentes ou non disponibles dans l'application Salesforce

L'application mobile Salesforce ne comprend 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 Spring '18 qui ne sont pas disponibles dans l'application Salesforce, dont les fonctionnalités diffèrent dans le site complet ou dont le fonctionnement diffère dans l'application mobile.

-  **Remarque:** Pour plus d'informations sur les différences entre l'application Salesforce et le site complet, reportez-vous à [Fonctionnalités différentes ou non disponibles dans l'application Salesforce](#) dans l'aide de Salesforce.

Fonctionnalités de productivité

Rappels d'activité

Vous pouvez définir des rappels d'activité depuis vos tâches et événements, et également consulter les rappels dans Lightning Experience.

Participants à un événement

Les participants à un événement sont semblables aux invités dans Salesforce Classic, mais disponibles dans Lightning Experience et dans l'application Salesforce. L'utilisation des participants nécessite Lightning Sync et un compte compatible Microsoft® Exchange ou Google G Suite. De plus, les organisateurs d'événements doivent créer ou modifier des événements depuis Lightning Experience, l'application Salesforce ou (s'ils synchronisent de façon bidirectionnelle) leur calendrier Microsoft ou Google. Les organisateurs d'événements peuvent inviter ou retirer des contacts, des pistes et d'autres utilisateurs Salesforce de leurs événements lors de la configuration de la synchronisation bidirectionnelle, de Salesforce à Google ou de Salesforce à Exchange. Tous les commerciaux peuvent visualiser les participants et la synchronisation des participants dans leur application de calendrier en configurant la synchronisation dans toutes les directions. La configuration des participants dans Lightning Experience et dans l'application Salesforce limite certaines fonctionnalités de Salesforce Classic. Reportez-vous à [Considérations relatives à Lightning Sync](#) dans l'aide de Salesforce.

Salesforce Authenticator : amélioration de la communication et suivi de l'activité

Salesforce Authenticator v2.11 communique avec plus d'efficacité. Consultez l'historique complet de chaque activité de vérification, notamment l'action, la date, l'emplacement, l'appareil et la réponse.

DANS CETTE SECTION :

[Suivi de l'activité du compte dans Salesforce Authenticator](#)

Les utilisateurs peuvent désormais suivre tous les détails de l'activité de leur compte avec Salesforce Authenticator v2.11. Ils peuvent consulter l'historique d'une activité en la touchant dans la liste des activités. Les informations affichées comprennent l'action, la date, l'emplacement, l'appareil et la réponse. Cette fonctionnalité est disponible sur Android et iOS.

[Simplification de la connexion à Salesforce Authenticator avec une visite guidée](#)

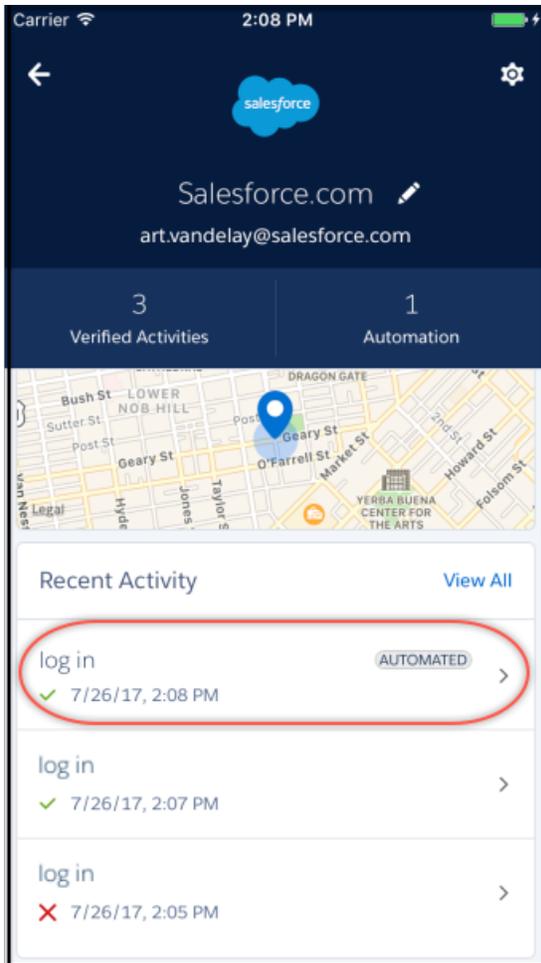
La connexion à votre compte Salesforce avec Salesforce Authenticator a été simplifiée avec une procédure qui vous guide à travers le processus de couplage. Vous pouvez ajouter un compte Salesforce en utilisant le code QR ou une phrase de deux mots. La visite est disponible sur Android et iOS.

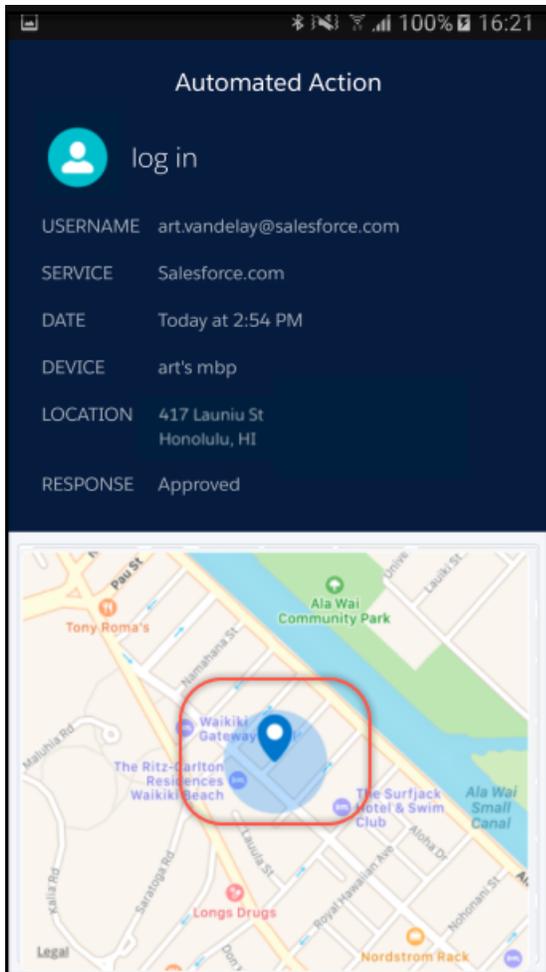
[Clarification des notifications lorsque les services d'automatisation sont désactivés ou ne sont pas disponibles](#)

Le nouveau texte de notification clarifie le statut d'Authenticator. Si un administrateur désactive l'automatisation pour l'organisation, la notification Authenticator reflète cette information. Si l'utilisateur désactive les services de localisation de l'application ou si les services de localisation ne sont pas disponibles pour Authenticator, la notification indique le statut. Lorsque l'automatisation est activée, la fonctionnalité Refuser est désactivée. Cette fonctionnalité est disponible sur Android et iOS.

Suivi de l'activité du compte dans Salesforce Authenticator

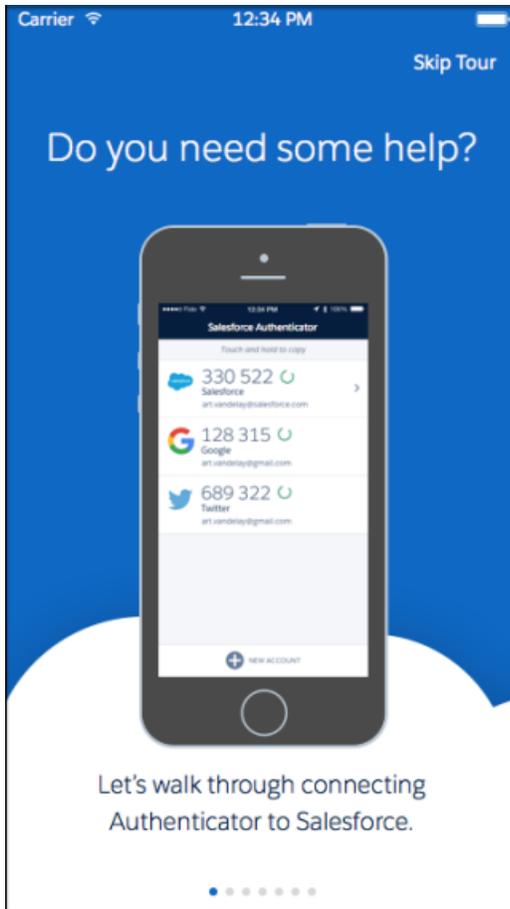
Les utilisateurs peuvent désormais suivre tous les détails de l'activité de leur compte avec Salesforce Authenticator v2.11. Ils peuvent consulter l'historique d'une activité en la touchant dans la liste des activités. Les informations affichées comprennent l'action, la date, l'emplacement, l'appareil et la réponse. Cette fonctionnalité est disponible sur Android et iOS.





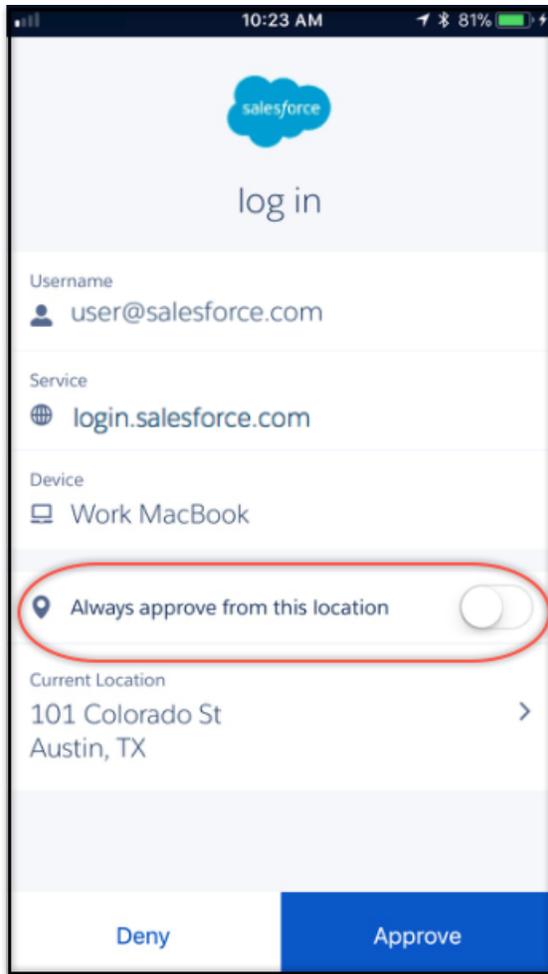
Simplification de la connexion à Salesforce Authenticator avec une visite guidée

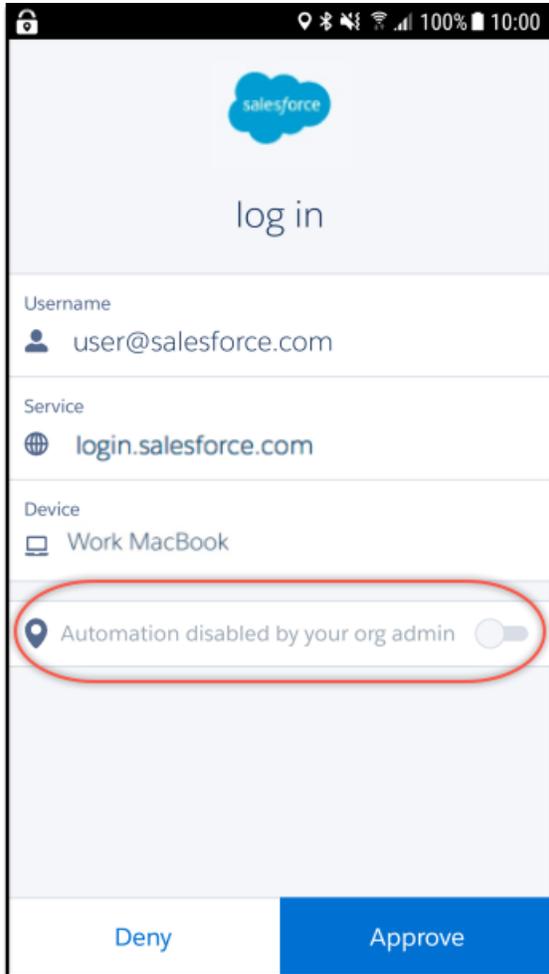
La connexion à votre compte Salesforce avec Salesforce Authenticator a été simplifiée avec une procédure qui vous guide à travers le processus de couplage. Vous pouvez ajouter un compte Salesforce en utilisant le code QR ou une phrase de deux mots. La visite est disponible sur Android et iOS.



Clarification des notifications lorsque les services d'automatisation sont désactivés ou ne sont pas disponibles

Le nouveau texte de notification clarifie le statut d'Authenticator. Si un administrateur désactive l'automatisation pour l'organisation, la notification Authenticator reflète cette information. Si l'utilisateur désactive les services de localisation de l'application ou si les services de localisation ne sont pas disponibles pour Authenticator, la notification indique le statut. Lorsque l'automatisation est activée, la fonctionnalité Refuser est désactivée. Cette fonctionnalité est disponible sur Android et iOS.





Financial Services Cloud : composant Intérêts exprimés par les clients, chargements de données accélérés et comptes personnels

Les utilisateurs peuvent rapidement capturer les souhaits prioritaires de leurs clients, que ce soit une épargne-retraite ou un compte d'épargne, et les consulter dans le profil des clients avec le composant Intérêts exprimés par les clients. Chargez les lots volumineux à très haute vitesse avec les Chargements de données accélérés, notre amélioration des chargements en masse. De plus, vous pouvez exploiter les comptes personnels dans Financial Services Cloud. Et ce n'est pas tout, continuez la lecture !

Éditions

Financial Services Cloud est disponible dans Lightning Experience.

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition et
Unlimited Edition

DANS CETTE SECTION :

[Capture et consultation des besoins des clients avec le composant Intérêts exprimés par les clients](#)

Supposons qu'un client détenteur d'un compte courant souhaite souscrire un prêt immobilier. Sans ressaisir les données, vous pouvez rapidement capturer le souhait du client avec une nouvelle action standard dans le composant Intérêts exprimés par les clients. Vous pouvez aisément consulter tous les référents ouverts basés sur les intérêts exprimés dans le profil du client, ainsi que la valeur potentielle des référents.

[Accélération du chargement avec les chargements de données accélérés](#)

Grâce à nos améliorations des chargements en masse, vous pouvez aisément charger les lots volumineux en utilisant l'API de transfert en masse ou Data Loader pour les objets Individu et Comptes financiers.

[Exploitation des comptes personnels pour Financial Services Cloud](#)

Si vous découvrez Financial Services Cloud, nous avons une bonne nouvelle ! Vous pouvez désormais utiliser des comptes personnels ou le modèle d'objet individuel.

[Facilité d'utilisation et autres améliorations de Financial Services Cloud](#)

Prenez connaissance des améliorations supplémentaires ci-dessous.

[Champs personnalisés nouveaux pour les objets Financial Services Cloud](#)

Les champs ci-dessous sont nouveaux pour les objets standard et personnalisés.

Capture et consultation des besoins des clients avec le composant Intérêts exprimés par les clients

Supposons qu'un client détenteur d'un compte courant souhaite souscrire un prêt immobilier. Sans ressaisir les données, vous pouvez rapidement capturer le souhait du client avec une nouvelle action standard dans le composant Intérêts exprimés par les clients. Vous pouvez aisément consulter tous les référents ouverts basés sur les intérêts exprimés dans le profil du client, ainsi que la valeur potentielle des référents.

Accélération du chargement avec les chargements de données accélérés

Grâce à nos améliorations des chargements en masse, vous pouvez aisément charger les lots volumineux en utilisant l'API de transfert en masse ou Data Loader pour les objets Individu et Comptes financiers.

Les erreurs de verrouillage de ligne sont moins nombreuses et le traitement des erreurs est plus efficace.

VOIR ÉGALEMENT :

- [Chargement de données](#)

Exploitation des comptes personnels pour Financial Services Cloud

Si vous découvrez Financial Services Cloud, nous avons une bonne nouvelle ! Vous pouvez désormais utiliser des comptes personnels ou le modèle d'objet individuel.

Utilisez des comptes personnels pour stocker les informations sur un client dans un enregistrement unique dans Financial Services Cloud. Les comptes personnels regroupent les champs Compte et Contact pour offrir une expérience utilisateur entièrement personnalisable et simplifiée. Vous profitez également des capacités des comptes personnels, notamment de la gestion des duplications, du suivi Chatter et du partage en une étape.

Par défaut, Financial Services Cloud active les comptes personnels dans les organisations d'évaluation. Vous pouvez cependant activer aisément le modèle d'objet individuel avec une simple étape de configuration.

Si vous utilisez actuellement des comptes personnels dans votre organisation, vous avez peut-être la possibilité de mettre à niveau vers Financial Services Cloud sans migrer vers une nouvelle organisation.

 **Remarque:** Avant de mettre à niveau vers les comptes personnels dans Financial Services Cloud, examinez vos personnalisations (par exemple des composants et des déclencheurs) dans votre organisation actuelle ou dans une nouvelle organisation.

VOIR ÉGALEMENT :

- [Comptes personnels](#)

Facilité d'utilisation et autres améliorations de Financial Services Cloud

Prenez connaissance des améliorations supplémentaires ci-dessous.

- **Option de visibilité des entités plus stricte dans la carte des relations**

Affichez ou masquez les relations dans la carte des relations en fonction des autorisations utilisateur afin de satisfaire la réglementation et les stratégies relatives à protection de la vie privée. Activez la visibilité des entités plus stricte de sorte que seuls les utilisateurs disposant au moins d'un accès en lecture sur les enregistrements Compte et Contact dans une relation compte-contact puissent afficher l'enregistrement dans la carte des relations.

- **Intégration des partenaires stratégiques**

Une application Insurance Console et des champs personnalisés pour les conditions de police et la prime totale, permettent aux partenaires et aux clients stratégiques de créer une vue personnalisée des détenteurs d'une police d'assurance.

Champs personnalisés nouveaux pour les objets Financial Services Cloud

Les champs ci-dessous sont nouveaux pour les objets standard et personnalisés.

L'objet standard `Account` a un nouveau champ personnalisé.

`TotalPremium__c`

Prime annuelle totale du détenteur de police.

L'objet personnalisé `FinancialAccount__c` a de nouveaux champs personnalisés.

`PolicyTerm__c`

La période de couverture de la police.

`ProductName__c`

Le nom du produit.

L'objet standard `Lead` a un nouveau champ personnalisé.

`RelatedAccount__c`

Compte d'individu ou de foyer associé à une piste.

Health Cloud : plans de soins flexibles, bilans de santé, écarts de soins

Avec les objectifs dissociés des problèmes, vous pouvez utiliser le modèle de données Health Cloud en l'adaptant à vos besoins. Health Cloud vous aide à identifier les écarts dans les soins des patients et vous pouvez recueillir les informations d'enquêtes afin de gérer vos patients avec plus d'efficacité.

Health Cloud est disponible dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

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

DANS CETTE SECTION :

[Personnalisation des soins avec les plans de soins flexibles](#)

Les plans de soins flexibles dissocient les objectifs des problèmes. Vous pouvez ainsi utiliser le modèle de données Health Cloud afin de refléter l'approche utilisée par votre organisation pour aborder les problèmes de santé d'un patient.

[Suivi des écarts pour améliorer la coordination des soins](#)

Définir la priorité des soins est un exercice difficile et complexe. Health Cloud facilite cette opération en identifiant les écarts dans les soins d'un patient qui permet à votre équipe soignante d'offrir un meilleur service. Pour combler le déficit sanitaire, vous l'associez à un processus de support.

[Utilisation de bilans pour recueillir les informations des patients](#)

Améliorez la qualité des soins d'un patient en regroupant les informations qui permettent de gérer leur parcours de santé avec plus d'efficacité. Que ce soit un bilan avant une intervention chirurgicale ou une enquête de satisfaction de patient, vous disposez des informations dont vous avez besoin dans le plan de soins des patients.

Personnalisation des soins avec les plans de soins flexibles

Les plans de soins flexibles dissocient les objectifs des problèmes. Vous pouvez ainsi utiliser le modèle de données Health Cloud afin de refléter l'approche utilisée par votre organisation pour aborder les problèmes de santé d'un patient.

Vos méthodes de gestion des patients influencent la façon dont vous consultez le Plan de soins. Les Plans de soins flexibles offrent plusieurs méthodes de gestion des soins d'un patient.

Vue des problèmes

Parfois, pour consulter le plan de soins d'un patient, la meilleure méthode consiste à analyser les problèmes auxquels il fait face. Lorsque vous cliquez sur Problèmes dans la barre de menu Plan de soins, les problèmes sont directement affichés avec des liens vers les objectifs et les tâches associés aux problèmes.

Vue des objectifs

Si vous souhaitez consulter les objectifs, vous pouvez organiser votre interface Plan de soins par objectifs. Ces objectifs aident le patient à favoriser la résolution d'un problème de santé. Un patient peut avoir autant d'objectifs que nécessaire. Les objectifs ne nécessitent pas de problème associé. Les problèmes sont liés directement aux patients, pas au plan de soins, car les patients qui ont une liste de problèmes n'ont pas tous un plan de soins.

Vue des tâches

Si vous êtes un infirmier ou une personne soignante, vous pouvez consulter les tâches définies dans le plan de soins d'un patient et que vous devez gérer. Lorsque vous cliquez sur **Tâches** dans la barre de menu d'un plan de soins, chaque tâche est affichée avec les objectifs et les problèmes associés.

Les administrateurs peuvent créer des onglets adaptés à vos processus métiers. Les onglets peuvent être regroupés par Objectif, Problème, Attribué à et Date d'échéance. Une autre option est « Aucun regroupement ».

The screenshot shows the 'CarePlan: Heart Failure' interface. At the top, it displays the Case Number (00001039), Status (New), Owner (Albert Alvarez), Last Modified Date (Dec 19, 2017 6:13:18 PM), and Created Date (Dec 19, 2017 6:13:18 PM). Below this, there are tabs for TASKS, CARE TEAM, and GOALS. A 'New Goal' button is visible. Under the TASKS tab, there are filters for Goal, Problem, Assigned To, Due Date, and No Grouping. There are also buttons for Open, Closed, and All. A list of tasks is shown, including 'Tasks with no goal' and '1 Educate Patient on Heart failure diagnosis' with a 'Completed: 1 of 1' indicator.

Si vous appréciez votre vue actuelle à trois niveaux, vous pouvez continuer à l'utiliser. Il vous suffit d'accéder à l'onglet « Problèmes et objectifs ».

Suivi des écarts pour améliorer la coordination des soins

Définir la priorité des soins est un exercice difficile et complexe. Health Cloud facilite cette opération en identifiant les écarts dans les soins d'un patient qui permet à votre équipe soignante d'offrir un meilleur service. Pour combler le déficit sanitaire, vous l'associez à un processus de support.

Les coordinateurs de soins peuvent utiliser cette capacité pour améliorer la santé des patients. Les analystes de la santé des personnes peuvent l'exploiter afin de déterminer les patients qui sont le plus susceptibles d'améliorer leur santé après une intervention particulière.

Pour commencer à utiliser les écarts de soins, ajoutez-les à la liste déroulante Carte du patient dans les Paramètres personnalisés.

Care Gaps

OPEN CLOSED ALL

Search Care Gaps...

SORT ORDER	NAME	STATUS	DUE DATE	SOURCE	OWNER
0	Heart - ASCVD - Statin	New	May 15, 2017	Einstein	HealthCloud Admin
3	Screening - Cervical Ca...	New	Jun 17, 2017	Einstein	HealthCloud Admin

Plusieurs systèmes sources peuvent créer des enregistrements Écarts de soins dans Health Cloud. Vous pouvez faciliter l'identification de la source d'un enregistrement en joignant automatiquement un logo à l'enregistrement.

Si vos données Écarts de soins sont complexes et difficiles à parcourir, utilisez la barre de recherche pour retrouver des données dans votre affichage Écarts de soins.

Utilisation de bilans pour recueillir les informations des patients

Améliorez la qualité des soins d'un patient en regroupant les informations qui permettent de gérer leur parcours de santé avec plus d'efficacité. Que ce soit un bilan avant une intervention chirurgicale ou une enquête de satisfaction de patient, vous disposez des informations dont vous avez besoin dans le plan de soins des patients.

Avec les enquêtes, vous pouvez créer de superbes formulaires faciles à utiliser pour recueillir les commentaires et les données de vos utilisateurs ou de vos clients. Vous pouvez analyser des questions et des réponses d'enquête dans un simple éditeur. Vous pouvez ajouter divers types de question pour recueillir les informations utiles aux soins. Visualisez les enquêtes disponibles que vous pouvez envoyer aux patients sous l'onglet Évaluations de la console Health Cloud. Vous pouvez également trouver des enquêtes réalisées pour des patients et les explorer pour consulter leurs réponses.

Depuis chaque plan de soins de chaque patient, visualisez la liste des enquêtes que vous pouvez envoyer au patient. En un seul clic, vous pouvez envoyer une invitation par e-mail au patient. Lorsque le patient clique sur le lien de l'enquête dans l'e-mail, il peut se connecter à la communauté et répondre à l'enquête.

Pour afficher les réponses à l'enquête, ouvrez l'enquête sous l'onglet Envoyer au patient. L'onglet Envoyer au patient répertorie toutes les enquêtes qui ont été envoyées à ce patient. Vous pouvez consulter la date d'envoi de l'enquête, si elle a été réalisée, son statut et sa version.

Personnalisation : applications Lightning dans le générateur d'applications Lightning, écrans de flux enrichis, champ temporel

En définissant des pages d'accueil et d'application plus dynamiques, modifiez vos applications Lightning avec le même outil : le Générateur d'applications Lightning. Enrichissez vos flux en incorporant des composants Lightning personnalisés dans vos écrans et en montrant aux utilisateurs l'étape à laquelle ils se trouvent dans le flux. Commencez à suivre uniquement les données temporelles avec le nouveau type de champ Temporel.

DANS CETTE SECTION :

[Générateur d'applications Lightning : personnalisation des applications Lightning, champ Traversée dans les règles de visibilité des composants, nouveaux modèles de page et nouveaux composants](#)

Le Générateur d'applications Lightning est désormais l'emplacement central de personnalisation des applications Lightning et de gestion des pages. Modifiez la marque, les options, les éléments de navigation, la barre d'utilitaire des applications, et ouvrez et créez des pages Lightning pour votre application, sans quitter le Générateur d'applications. Vous pouvez désormais inclure les champs et objets associés dans les règles de visibilité des composants Lightning, et configurer des règles pour des composants dans les pages de l'application et d'accueil. Ce n'est pas tout ! Examinez les nouveaux modèles pour les pages de console et les nouveaux composants standard. 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.

[Flux : composants Lightning sur les écrans](#)

Les composants Lightning permettent d'élaborer des écrans de flux définis avec la présentation et le comportement de votre choix. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Listes de sélection : amélioration de la conversion de listes de sélection pour des types d'enregistrement](#)

Les paramètres des valeurs de liste de sélection des types d'enregistrement sont préservés lorsque vous convertissez un champ en liste à sélection multiple.

[Configuration par les utilisateurs : auto-désactivation de comptes externes, nouvel emplacement des paramètres, nouveaux composants](#)

Permettez aux utilisateurs externes de désactiver leur propre compte lorsqu'ils le souhaitent dans la page Paramètres de gestion des utilisateurs. Gérez également les vues de liste de profil avancé et les options de l'interface utilisateur de profil avancé à cet emplacement pratique. Auparavant, ces options résidaient dans la page Interface utilisateur. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Salesforce Connect : débogage de l'accès aux objets externes, pilote maintenu pour la surveillance des événements d'appels externes, prise en charge de l'API des métadonnées pour les présentations compactes dans les objets externes et amélioration de l'adaptateur OData 2.0 pour les nouvelles organisations](#)

Utilisez des types d'événement nouveaux et mis à jour pour dépanner les problèmes d'accès aux données d'objets externes. Essayez la consignment améliorée pour le suivi des appels de données d'objets externes avec les fichiers journaux d'événements, et dites-nous ce que vous en pensez. Récupérez et déployez des présentations compactes pour des objets externes. Lorsque vous créez une organisation, vous obtenez également un adaptateur OData 2.0 amélioré.

[Configuration générale : remplacements d'actions basés sur l'expérience, autorisations utilisateur précises pour les rôles, gestion des paramètres personnalisés des listes](#)

Créez un remplacement d'action standard différent pour chaque expérience : Lightning Experience, Salesforce Classic et mobile. Si un utilisateur doit consulter les rôles ou la hiérarchie des rôles, une nouvelle autorisation utilisateur permet de lui accorder cet accès. Il n'est plus nécessaire de lui accorder l'autorisation Afficher la configuration. En basculant un commutateur dans l'interface utilisateur, vous et d'autres administrateurs pouvez créer des paramètres personnalisés de type Liste. Nous avons également renommé l'autorisation utilisateur qui permet d'utiliser des actions personnalisées.

[AppExchange : statut d'approbation d'un package](#)

Nous vous aidons à comprendre le statut d'approbation des packages que vous installez. Lorsque vous installez un package géré que le programme partenaires AppExchange n'a pas autorisé, nous vous informons de son statut pendant l'installation.

Générateur d'applications Lightning : personnalisation des applications Lightning, champ Traversée dans les règles de visibilité des composants, nouveaux modèles de page et nouveaux composants

Le Générateur d'applications Lightning est désormais l'emplacement central de personnalisation des applications Lightning et de gestion des pages. Modifiez la marque, les options, les éléments de navigation, la barre d'utilitaire des applications, et ouvrez et créez des pages Lightning pour votre application, sans quitter le Générateur d'applications. Vous pouvez désormais inclure les champs et objets associés dans les règles de visibilité des composants Lightning, et configurer des règles pour des composants dans les pages de l'application et d'accueil. Ce n'est pas tout ! Examinez les nouveaux modèles pour les pages de console et les nouveaux composants standard. 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 :

[Modification des pages Lightning dans le Générateur d'applications Lightning](#)

Désormais, lorsque vous modifiez une application Lightning depuis le Générateur d'applications dans la Configuration, vous accédez au Générateur d'applications dans lequel vous pouvez gérer les paramètres de l'application. Mettez à jour les options de marque, de navigation et de l'application, et gérez les pages Lightning attribuées à cette application à un emplacement unique.

[Gestion de vos pages Lightning dans le Générateur d'applications Lightning](#)

La liste des pages Lightning de la Configuration n'est plus la seule méthode disponible pour visualiser et gérer les pages Lightning dans votre organisation. Nous avons ajouté un menu de page dans le Générateur d'applications Lightning. Il permet de travailler dans les pages Lightning sans allers-retours permanents vers la Configuration. Vous pouvez même créer des pages directement depuis la liste.

[Définition de pages d'application Lightning et d'accueil dynamiques](#)

La définition des conditions de visibilité des composants n'est plus limitée aux pages d'enregistrement. Vous pouvez désormais définir des règles de visibilité dans les pages de l'application Lightning et d'accueil.

[Insertion de champs associés et d'autres objets dans les règles de visibilité des composants](#)

Auparavant, vous ne pouviez définir des règles de visibilité des composants dans les pages d'enregistrement Lightning basées sur des champs que directement dans l'enregistrement. Vous pouvez désormais créer des filtres beaucoup plus robustes.

[Consultation des applications attribuées dans les pages de détail des applications](#)

Nous avons ajouté une nouvelle liste associée à la page de détail des applications Lightning. Lorsque vous affichez les détails de votre page, vous pouvez consulter la liste de toutes les applications Lightning qui comprennent cette page.

[Organisation des composants dans des sections réductibles](#)

Gérez l'encombrement à l'écran en regroupant les composants dans des sections réductibles. Le nouveau composant Accordéon est semblable au composant Onglets, mais empilé verticalement. Vous pouvez utiliser le composant Accordéon dans toutes les pages d'enregistrement. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Création de pages Zone épinglée pour vos applications de console](#)

Une zone épinglée reste affichée lorsque vous accédez aux sous-onglets d'une application de console Lightning. Trois modèles de page sont disponibles pour les applications de console Lightning. Ils facilitent l'utilisation des enregistrements pour les utilisateurs de console. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Affichage des interviews de flux interrompues dans les pages d'accueil](#)

Utilisez le nouveau composant Interviews de flux interrompues pour permettre aux utilisateurs de reprendre des interviews dans Lightning Experience. Une interview de flux est une instance de flux en cours d'exécution. Le composant affiche jusqu'à cinq interviews qui appartiennent à l'utilisateur ou qui ont été partagées avec l'utilisateur. Ce composant est pris en charge uniquement dans les pages d'accueil. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

[Recueil des commentaires des utilisateurs avec le composant Enquêtes](#)

Utilisez le composant Enquêtes pour incorporer une enquête active à votre page Lightning. Ce composant est disponible pour tous les types de page Lightning.

[Utilisation de la touche F6 pour changer le focus du volet Générateur d'applications Lightning](#)

Une seule touche est nécessaire, la touche F6, pour basculer le focus entre les panneaux dans le Générateur d'applications Lightning. Les combinaisons de touches Alt+1 à Alt+5 ne sont plus prises en charge.

Modification des pages Lightning dans le Générateur d'applications Lightning

Désormais, lorsque vous modifiez une application Lightning depuis le Générateur d'applications dans la Configuration, vous accédez au Générateur d'applications dans lequel vous pouvez gérer les paramètres de l'application. Mettez à jour les options de marque, de navigation et de l'application, et gérez les pages Lightning attribuées à cette application à un emplacement unique.

The screenshot shows the Lightning App Builder interface. The top navigation bar includes 'Lightning App Builder', 'App Settings', 'Pages', and 'Inside Sales'. The left sidebar lists 'APP SETTINGS' with sub-items: 'App Details & Branding' (selected), 'App Options', 'Utility Bar', 'Select Items', and 'Assign to User Profiles'. The main content area is titled 'App Details & Branding' and contains the following sections:

- App Details:**
 - * App Name: Inside Sales
 - * Developer Name: Inside_Sales
 - Description: Enter a description...
- App Branding:**
 - Image: Upload button
 - Primary Color Hex Value: #0070D2
 - Org Theme Options: Use the app's image and color instead of the org's custom theme
- App Launcher Preview:** Shows a blue square with 'IS' and a grey button labeled 'Inside Sales'.

La liste Pages montre toutes les pages actives associées à l'application et toutes les pages d'accueil attribuées à un profil.

Remarque: La modification des applications Lightning installées depuis un package géré n'a pas changé. Lorsque vous modifiez une application Lightning gérée, vous continuez à personnaliser ses paramètres avec l'assistant Modifier l'application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

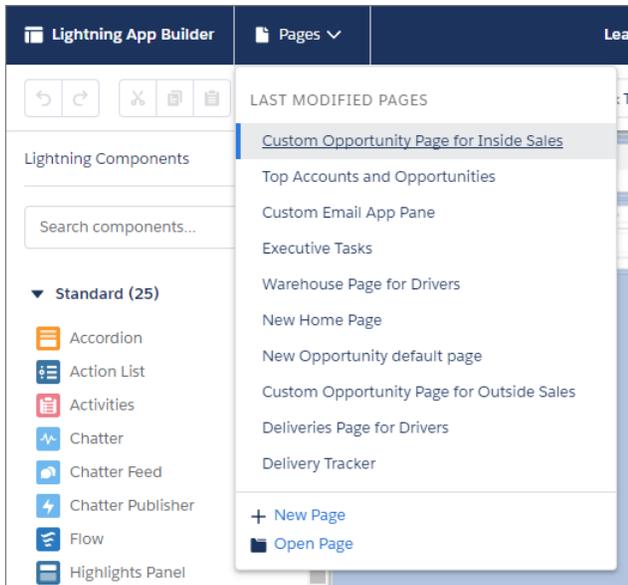
[Gestion de vos pages Lightning dans le Générateur d'applications Lightning](#)

Gestion de vos pages Lightning dans le Générateur d'applications Lightning

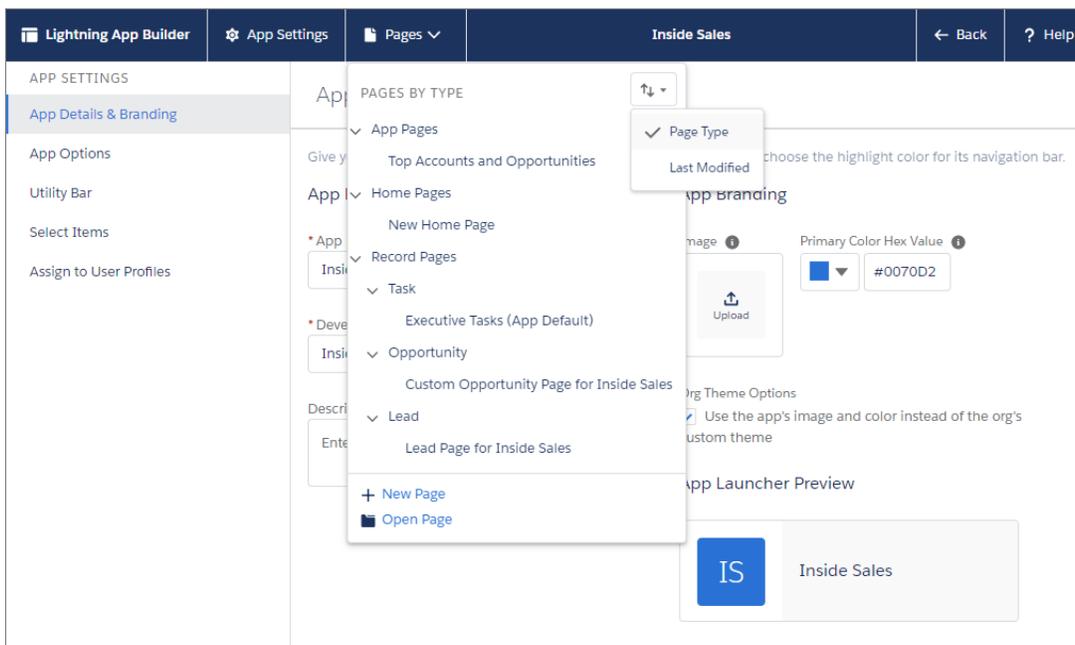
La liste des pages Lightning de la Configuration n'est plus la seule méthode disponible pour visualiser et gérer les pages Lightning dans votre organisation. Nous avons ajouté un menu de page dans le Générateur d'applications Lightning. Il permet de travailler dans les pages Lightning sans allers-retours permanents vers la Configuration. Vous pouvez même créer des pages directement depuis la liste.

La liste Pages est affichée de deux façons, selon votre contexte.

Lorsque vous ouvrez une page Lightning depuis la liste des pages du Générateur d'applications Lightning de la Configuration, ou avec l'option Modifier la page dans le menu Configuration, le menu Pages affiche les 10 dernières pages modifiées.



Lorsque vous modifiez une application Lightning, le menu Pages affiche toutes les pages Lightning actives associées à l'application actuelle, y compris les pages d'enregistrement et d'application attribuées à l'application, et toutes les pages d'accueil attribuées à un profil. Vous pouvez trier la liste par type de page ou dernière page modifiée.

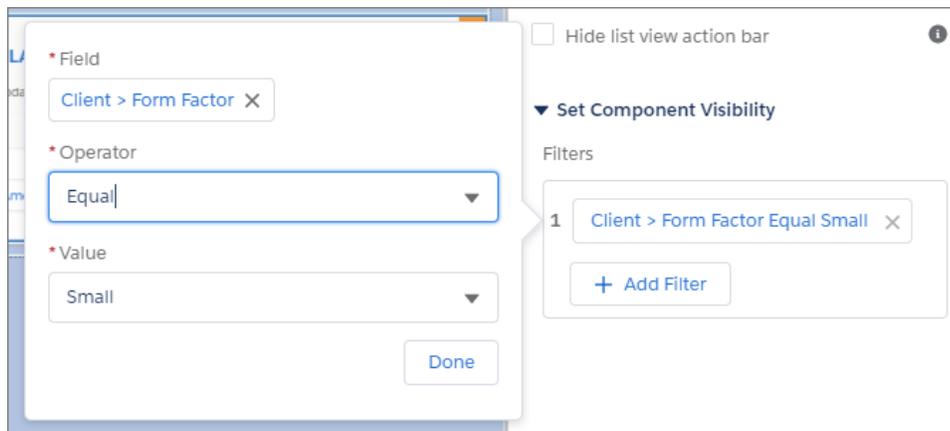


Cliquez sur une page Lightning de la liste pour l'ouvrir, la modifier et l'enregistrer dans le contexte de l'application actuellement utilisée, sans jamais quitter le Générateur d'applications Lightning. En bas de la liste de pages, vous pouvez créer des pages ou ouvrir des pages existantes, même celles qui ne sont pas associées à l'application.

Définition de pages d'application Lightning et d'accueil dynamiques

La définition des conditions de visibilité des composants n'est plus limitée aux pages d'enregistrement. Vous pouvez désormais définir des règles de visibilité dans les pages de l'application Lightning et d'accueil.

Les pages de l'application et d'accueil ne sont pas associées à un objet. Par conséquent, les filtres que vous pouvez utiliser sont limités à d'autres contextes, par exemple Utilisateur ou Client. Elles ne sont pas pour autant moins puissantes. Par exemple, avec un filtre qui utilise le contexte Client, vous pouvez définir un composant qui s'affiche exclusivement dans une expérience ou l'autre, par exemple lorsqu'une page d'application est visualisée sur un téléphone ou un ordinateur de bureau.



Des filtres sont également disponibles dans Lightning pour Outlook et Lightning pour Gmail. Pour chaque composant du volet de l'application de messagerie, vous pouvez définir s'il s'affiche lorsqu'un commercial lit un e-mail ou visualise un événement, ou compose un e-mail ou modifie un événement.

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 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.

Insertion de champs associés et d'autres objets dans les règles de visibilité des composants

Auparavant, vous ne pouviez définir des règles de visibilité des composants dans les pages d'enregistrement Lightning basées sur des champs que directement dans l'enregistrement. Vous pouvez désormais créer des filtres beaucoup plus robustes.

Par exemple, dans les pages d'enregistrement, vous pouvez sélectionner des champs de l'enregistrement en cliquant sur **Champs d'enregistrement**. Alternativement, vous pouvez cliquer sur **Avancé** pour élargir votre sélection aux champs associés, aux objets associés ou aux champs d'autres objets tels que Client et Utilisateur.

Consultation des applications attribuées dans les pages de détail des applications

Nous avons ajouté une nouvelle liste associée à la page de détail des applications Lightning. Lorsque vous affichez les détails de votre page, vous pouvez consulter la liste de toutes les applications Lightning qui comprennent cette page.

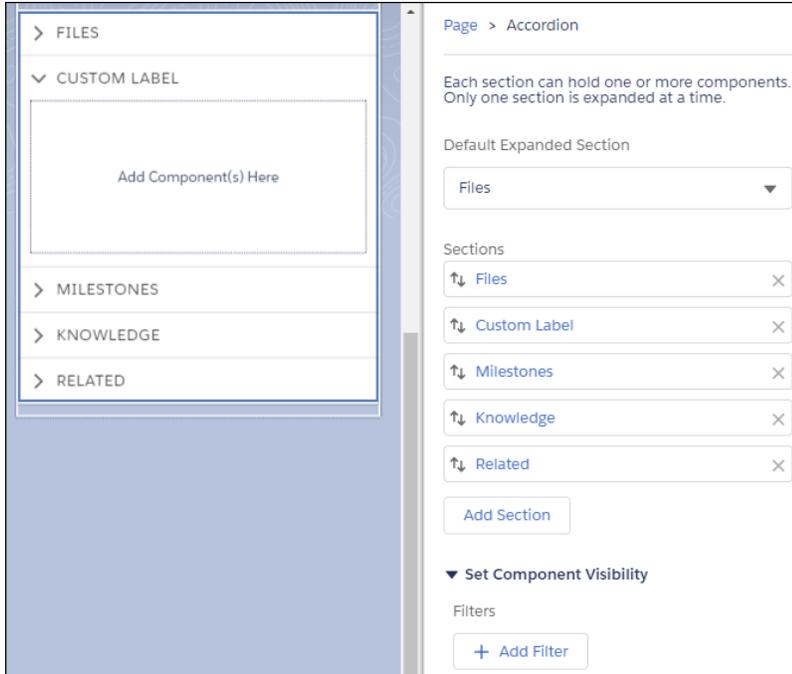
La liste Attributions par application montre les applications auxquelles vous avez attribué la page de l'application en l'activant dans le Générateur d'applications Lightning ou en attribuant l'onglet personnalisé de la page dans les paramètres de l'application.

Organisation des composants dans des sections réductibles

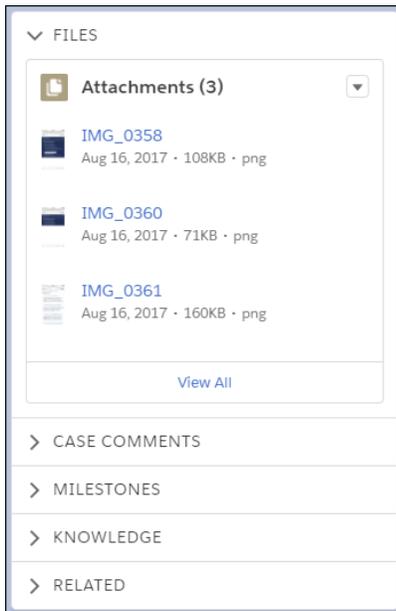
Gérez l'encombrement à l'écran en regroupant les composants dans des sections réductibles. Le nouveau composant Accordéon est semblable au composant Onglets, mais empilé verticalement. Vous pouvez utiliser le composant Accordéon dans toutes les pages d'enregistrement. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Vous pouvez avoir jusqu'à 25 sections, mais nous recommandons de ne pas en utiliser plus de 10. Vous pouvez également incorporer plusieurs composants dans chaque section, chacune avec son propre en-tête.

Le composant se présente comme suit dans le Générateur d'applications Lightning.



Vos utilisateurs affichent l'écran ci-dessus.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Diminution de l'encombrement dans vos pages de console avec les sections réductibles](#)

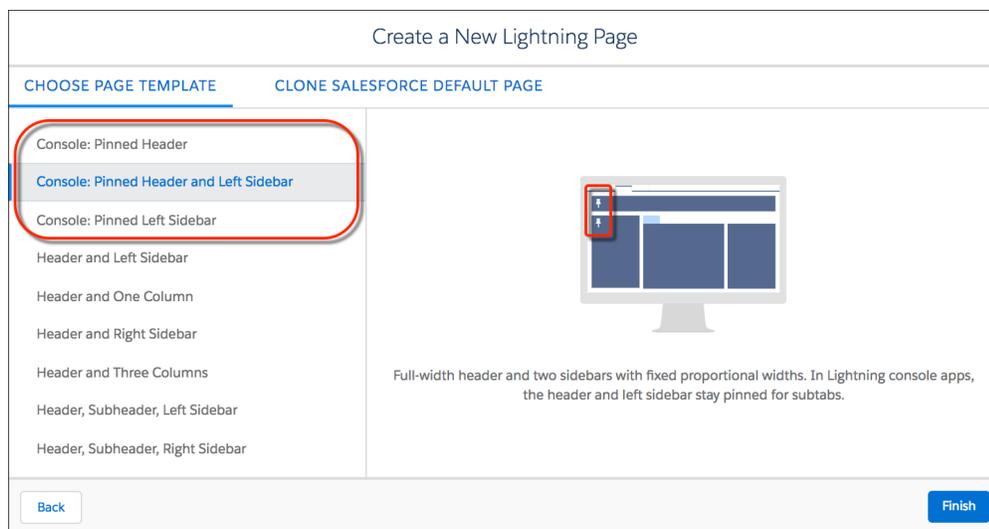
Création de pages Zone épinglée pour vos applications de console

Une zone épinglée reste affichée lorsque vous accédez aux sous-onglets d'une application de console Lightning. Trois modèles de page sont disponibles pour les applications de console Lightning. Ils facilitent l'utilisation des enregistrements pour les utilisateurs de console. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

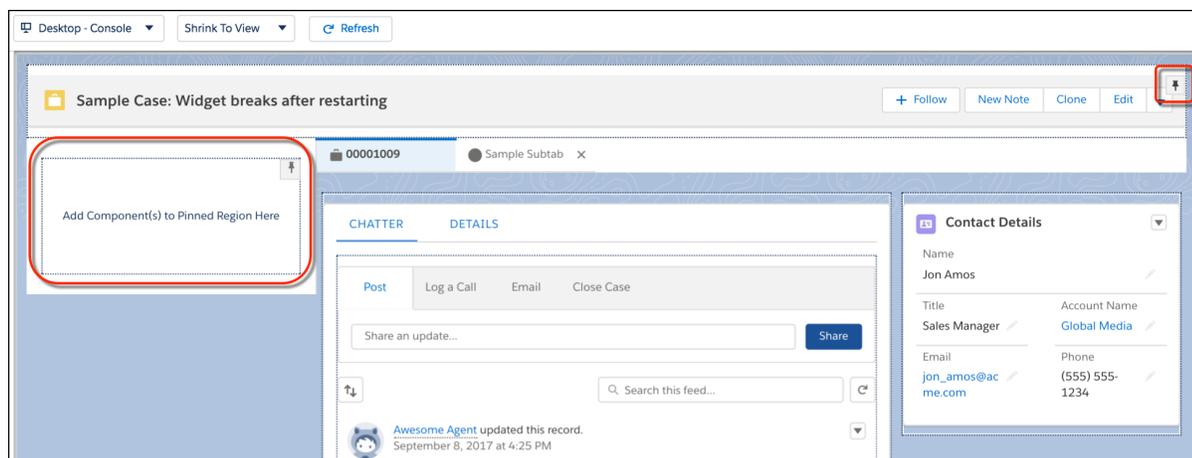
Les nouveaux modèles fonctionnent également avec la navigation standard dans les applications. Nous recommandons cependant d'utiliser un modèle de zone non épinglée dans les applications standard, car elles ne tirent pas partie des avantages d'une région épinglée.

Les modèles de région épinglée sont disponibles uniquement pour les pages d'enregistrement. Pour créer une page de zone épinglée, recherchez ces modèles dans le Générateur d'applications Lightning.

- Console : En-tête épinglé
- Console : En-tête et menu latéral gauche épinglés
- Console : Menu latéral gauche épinglé



Lors de l'utilisation du Générateur d'application Lightning, vous pouvez également ajouter des composants à des zones épinglées en les faisant glisser vers la page. Une icône d'épingle indique que la zone peut être épinglée.



 **Remarque:** Les zones épinglées ne prennent pas en charge les thèmes. Par exemple, si vous utilisez un thème pour personnaliser la marque de votre application avec la couleur verte, le thème vert n'est pas affiché dans les zones épinglées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Ajout de zones épinglées à vos pages de console pour ne plus jamais changer d'onglet](#)

Affichage des interviews de flux interrompues dans les pages d'accueil

Utilisez le nouveau composant Interviews de flux interrompues pour permettre aux utilisateurs de reprendre des interviews dans Lightning Experience. Une interview de flux est une instance de flux en cours d'exécution. Le composant affiche jusqu'à cinq interviews qui appartiennent à l'utilisateur ou qui ont été partagées avec l'utilisateur. Ce composant est pris en charge uniquement dans les pages d'accueil. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Éditions

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Reprise des interviews de flux interrompues depuis Lightning Experience](#)

Recueil des commentaires des utilisateurs avec le composant Enquêtes

Utilisez le composant Enquêtes pour incorporer une enquête active à votre page Lightning. Ce composant est disponible pour tous les types de page Lightning.

Éditions

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

Utilisation de la touche F6 pour changer le focus du volet Générateur d'applications Lightning

Une seule touche est nécessaire, la touche F6, pour basculer le focus entre les panneaux dans le Générateur d'applications Lightning. Les combinaisons de touches Alt+1 à Alt+5 ne sont plus prises en charge.

Flux : composants Lightning sur les écrans

Les composants Lightning permettent d'élaborer des écrans de flux définis avec la présentation et le comportement de votre choix. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Conception de flux : écrans enrichis avec des composants Lightning](#)

Élaborez le flux de vos rêves avec des composants Lightning dans vos écrans. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Distribution de flux : actions spécifiques à un objet et Apex dynamique](#)

Les actions de flux permettent d'accéder en un clic à des flux à partir d'un enregistrement. Si vous préférez programmer, vous pouvez désormais invoquer des flux dynamiquement depuis Apex. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

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

[Interviews de flux interrompues : partage, association d'enregistrements, reprise depuis Lightning Experience](#)

Les utilisateurs peuvent maintenant reprendre les interviews de flux qu'ils ont interrompues. Le partage d'interview permet à une personne de reprendre à l'endroit où un autre utilisateur a arrêté. Vous pouvez également associer des interviews à des enregistrements, et les utilisateurs peuvent reprendre leurs interviews depuis Lightning Experience. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Conception de flux : écrans enrichis avec des composants Lightning

Élaborez le flux de vos rêves avec des composants Lightning dans vos écrans. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Élaboration d'écrans de flux enrichis avec des composants Lightning](#)

Les écrans de flux contiennent désormais des composants Lightning. Laissez libre cours à votre imagination et élaborez des écrans de flux avec la présentation et le comportement de votre choix. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Cependant, elle fonctionne uniquement pour l'exécution de flux Lightning.

[Remplacement de l'en-tête et du pied page par défaut dans les écrans de flux](#)

Si vous avez déjà souhaité retirer l'en-tête par défaut d'un écran de flux ou personnaliser les boutons de navigation en bas de l'écran, votre vœu a été exaucé. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Cependant, elle fonctionne uniquement pour l'exécution de flux Lightning.

[Chargement de fichiers directement depuis un flux](#)

En quelques clics, vos utilisateurs peuvent joindre des fichiers pendant un flux. Il suffit d'ajouter le composant Chargement de fichier à vos écrans de flux en utilisant un champ de composant Lightning. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience. Cependant, elle fonctionne uniquement pour les flux qui utilisent l'exécution Lightning.

[Nouvelles étiquettes pour certains types de flux](#)

Pour éviter toute confusion, nous avons mis à jour l'étiquette du type Flux en Écran de flux. Cela nous permet d'éviter les expressions « un flux de type Flux ». Nous avons également mis à jour les noms des types de service d'assistance. Field Service Mobile s'intitule désormais Flux Field Service Mobile Flow, et Field Service Web s'intitule désormais Flux Field Service Snap-In.

Élaboration d'écrans de flux enrichis avec des composants Lightning

Les écrans de flux contiennent désormais des composants Lightning. Laissez libre cours à votre imagination et élaborez des écrans de flux avec la présentation et le comportement de votre choix. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Cependant, elle fonctionne uniquement pour l'exécution de flux Lightning.

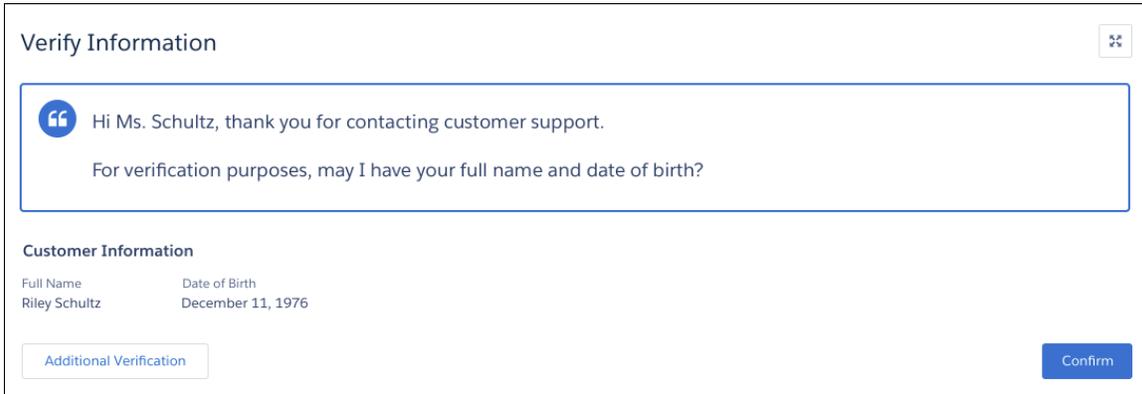
 **Remarque:** Pour utiliser des composants Lightning, activez Mon domaine dans votre organisation.

Que pouvez-vous faire avec les composants Lightning dans des écrans de flux ? Voici quelques idées.

- Offrez aux utilisateurs des options de navigation plus intuitives.
- Appliquez un style personnalisé à l'ensemble de l'écran.
- Élaborez des écrans dynamiques avec des champs filtrés.

Si un composant implémente la nouvelle interface `lightning:availableForFlowScreens` et inclut une ressource de conception correspondante, il est disponible en tant que champ d'écran de composant Lightning.

 **Exemple:** L'exemple ci-dessous utilise des composants Lightning de haut en bas pour personnaliser l'en-tête, le script d'agent, l'affichage des données de l'enregistrement du client et les actions du pied de page.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Remplacement de l'en-tête et du pied page par défaut dans les écrans de flux](#)

[Chargement de fichiers directement depuis un flux](#)

[Visual Workflow Guide : Flow Screen Element](#)

[Lightning Components Developer Guide : Use Lightning Components in Visualforce Pages](#)

[Interfaces Lightning nouvelles et modifiées](#)

[API de métadonnées](#)

Remplacement de l'en-tête et du pied page par défaut dans les écrans de flux

Si vous avez déjà souhaité retirer l'en-tête par défaut d'un écran de flux ou personnaliser les boutons de navigation en bas de l'écran, votre vœu a été exaucé. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Cependant, elle fonctionne uniquement pour l'exécution de flux Lightning.

Pour retirer l'en-tête et le pied de page, désélectionnez **Afficher l'en-tête** et **Afficher le pied de page** lors de la configuration d'un écran de flux. Si vous retirez le pied de page, les boutons de navigation de l'écran ne sont pas affichés. Assurez-vous d'ajouter un composant Lightning personnalisé permettant aux utilisateurs de naviguer d'un écran à l'autre.

 **Exemple:** Dans cet écran de flux, les composants Lightning personnalisés contrôlent en arrière-plan la présentation de l'en-tête et affichent le bouton Interrompe à droite du pied de page.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Élaboration d'écrans de flux enrichis avec des composants Lightning](#)

[Lightning Components Developer Guide : Use Lightning Components in Visualforce Pages](#)

[API de métadonnées](#)

Chargement de fichiers directement depuis un flux

En quelques clics, vos utilisateurs peuvent joindre des fichiers pendant un flux. Il suffit d'ajouter le composant Chargement de fichier à vos écrans de flux en utilisant un champ de composant Lightning. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience. Cependant, elle fonctionne uniquement pour les flux qui utilisent l'exécution Lightning.

Pour ajouter le composant Chargement de fichier à un écran de flux, ajoutez le champ de composant Lightning à l'écran. Pour Composant Lightning, sélectionnez **forceContent:fileUpload**. Configurez ensuite les attributs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Visual Workflow Guide : Flow Screen Component: File Upload](#)

Nouvelles étiquettes pour certains types de flux

Pour éviter toute confusion, nous avons mis à jour l'étiquette du type Flux en Écran de flux. Cela nous permet d'éviter les expressions « un flux de type Flux ». Nous avons également mis à jour les noms des types de service d'assistance. Field Service Mobile s'intitule désormais Flux Field Service Mobile Flow, et Field Service Web s'intitule désormais Flux Field Service Snap-In.

Distribution de flux : actions spécifiques à un objet et Apex dynamique

Les actions de flux permettent d'accéder en un clic à des flux à partir d'un enregistrement. Si vous préférez programmer, vous pouvez désormais invoquer des flux dynamiquement depuis Apex. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Lancement d'un flux à partir d'une action spécifique à un objet \(globalement disponible\)](#)

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 dans une liste de flux disponibles, au lieu de saisir manuellement l'URL du flux. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

[Démarrage dynamique de flux à partir d'Apex](#)

Auparavant, vous pouviez démarrer une interview de flux à partir d'Apex, mais vous deviez coder en dur le nom du flux dans votre méthode. Vous deviez ainsi écrire une méthode différente pour chaque flux. Avec `createInterview()`, vous pouvez écrire une seule méthode afin de démarrer une interview pour n'importe quel flux.

[Vérification des transactions de flux périmées](#)

Auparavant, la colonne Périmé du Système de traduction ne s'appliquait pas à la plupart des transactions de flux. Vous pouvez désormais changer un flux qui contient des traductions. Les traductions affectées sont marquées périmées dans l'interface utilisateur et dans les fichiers d'exportation bilingues. Vos traducteurs peuvent réviser les étiquettes qui ont été modifiées au lieu de retraduire le flux complet.

[Exécution de toutes les interviews de flux automatiquement lancées lors d'une invocation en masse \(mise à jour critique\)](#)

Lorsque des interviews de flux sont invoquées en masse, elles sont désormais toutes exécutées. Auparavant, lorsque des interviews de flux multiple étaient invoquées en masse, seules la première interview était démarrée et exécutée, les autres étaient ignorées.

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

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 dans une liste de flux disponibles, au lieu de saisir manuellement l'URL du flux. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

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. Les actions de flux ne peuvent pas être des actions globales.

Pour créer une action de flux, sélectionnez **Flux** dans la liste déroulante Type d'action en créant une action spécifique 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 Mobile et Lightning dans 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`.

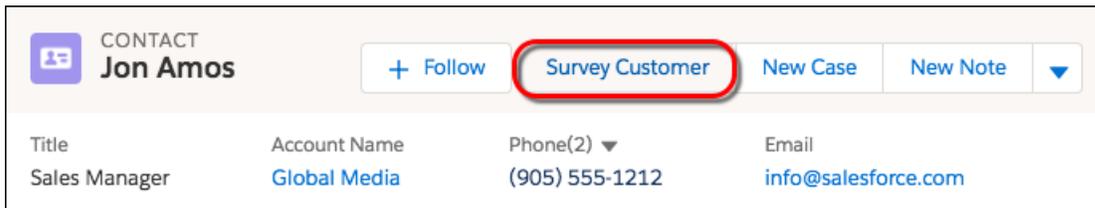
Modifications depuis la version Winter '18

- Le texte d'aide à l'écran sur une action de flux n'est plus disponible pour les présentations de page basées sur le fil.
- Les actions de flux sont désormais totalement prises en charge dans les packages, les ensembles de modifications et les autres outils de déploiement.
- Les actions de flux prennent également en charge les flux Field Service Mobile (bêta).

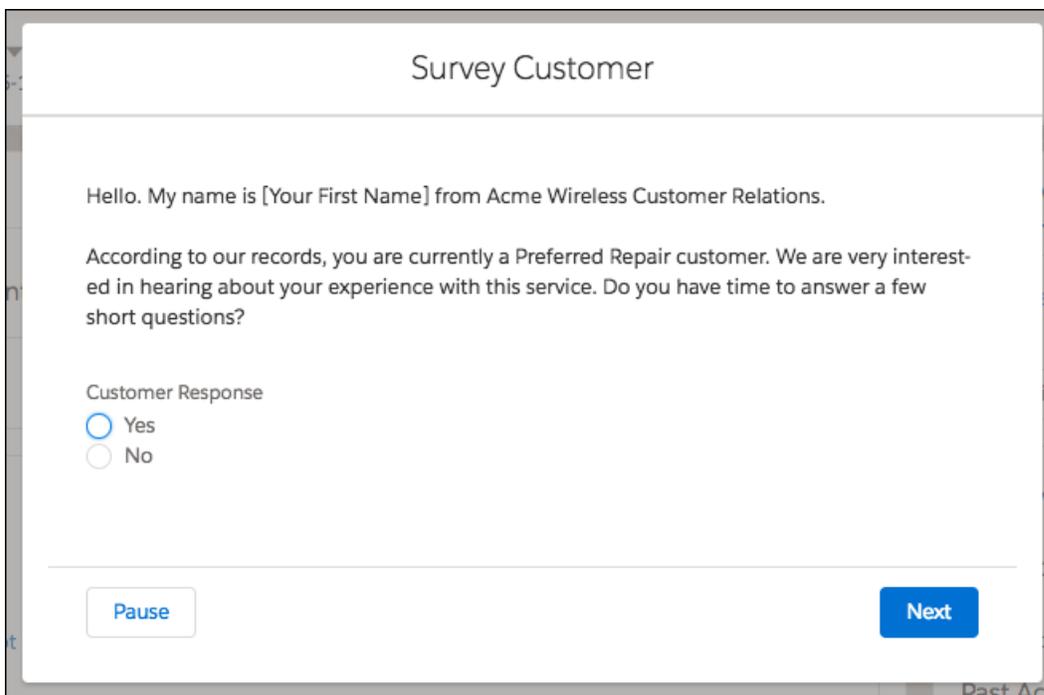
 **Remarque:** Cette version contient une version bêta des actions de flux Field Service Mobile, de qualité production, mais avec des limitations connues. Pour accéder à cette fonctionnalité, contactez Salesforce. Pour formuler des commentaires et des suggestions, accédez à [IdeaExchange](#).

 **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 :



L'action se présente comme suit dans la barre d'actions des contacts de l'application Salesforce.



Lorsque l'utilisateur touche l'action de flux Survey Customer dans l'application Salesforce, le flux s'affiche comme suit :

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Visual Workflow Guide : Create a Flow Action](#)

Démarrage dynamique de flux à partir d'Apex

Auparavant, vous pouviez démarrer une interview de flux à partir d'Apex, mais vous deviez coder en dur le nom du flux dans votre méthode. Vous deviez ainsi écrire une méthode différente pour chaque flux. Avec `createInterview()`, vous pouvez écrire une seule méthode afin de démarrer une interview pour n'importe quel flux.



Exemple: Cette fonction attend un nom de flux et une carte de valeur pour les variables d'entrée du flux. Elle transmet ces valeurs à un objet `Interview` en utilisant `createInterview()`, puis démarre l'interview.

```
public void callFlow(String flowName, Map <String, Object> inputs) {
    Flow.Interview myFlow = Flow.Interview.createInterview(flowName, inputs);
    myFlow.start();
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Apex Developer Guide : Interview Class](#)

Vérification des transactions de flux périmées

Auparavant, la colonne Périmé du Système de traduction ne s'appliquait pas à la plupart des transactions de flux. Vous pouvez désormais changer un flux qui contient des traductions. Les traductions affectées sont marquées périmées dans l'interface utilisateur et dans les fichiers d'exportation bilingues. Vos traducteurs peuvent réviser les étiquettes qui ont été modifiées au lieu de retraduire le flux complet.

 **Exemple:** Les utilisateurs étaient désorientés par le champ « Attribuer d'autres comptes à » dans votre flux Réattribuer des comptes. Par conséquent, vous avez mis à jour le champ pour préciser son objet. La nouvelle étiquette s'intitule « Attribuer les comptes chauds et froids à ».

Dans le Système de traduction, la traduction de la nouvelle étiquette est marquée périmée. Par conséquent, vous demandez une nouvelle traduction pour ce champ uniquement.

Master Field Label ^	Field Label Translation	Type	Out of Date
Assign hot accounts to	Hot Accounts zuordnen	String	<input type="checkbox"/>
Assign warm and cold accounts to	Andere Accounts zuordnen	String	<input checked="" type="checkbox"/>
User whose accounts need to be reassigned	Benutzer, dessen Konten neu zugewiesen werden müssen	String	<input type="checkbox"/>

1-3 of 3 << < Previous Next > >> Page 1 of 1

Exécution de toutes les interviews de flux automatiquement lancées lors d'une invocation en masse (mise à jour critique)

Lorsque des interviews de flux sont invoquées en masse, elles sont désormais toutes exécutées. Auparavant, lorsque des interviews de flux multiple étaient invoquées en masse, seules la première interview était démarrée et exécutée, les autres étaient ignorées.

Vous pouvez invoquer simultanément plusieurs interviews pour un flux automatiquement lancé en procédant comme suit :

- Chargez des enregistrements en masse pour démarrer un processus, qui exécute ensuite une action de flux
- Transmettez plusieurs cartes d'entrée dans la requête pour la ressource Actions invocables dans l'API REST

Les interviews sont exécutées dans une seule transaction. Par conséquent, votre processus ou votre appel d'API risque d'atteindre des limitations qui n'étaient pas encore atteintes, par exemple le Nombre maximal de mises à jour dupliquées dans un lot. Si plus de 12 mises à jour dupliquées sont tentées, la transaction complète est annulée. Si votre implémentation atteint une limitation, l'e-mail d'erreur de flux inclut des messages d'erreur relatifs à cette limitation.

 **Exemple:** Supposons qu'un processus démarre lors de la création ou de la modification d'une requête. Ce processus invoque toujours un flux automatiquement lancé qui met à jour la description du compte associé. Vous chargez 20 nouvelles requêtes, qui sont toutes associées au même compte Acme Wireless.

Auparavant, Salesforce démarrait une seule interview pour le flux automatiquement lancé. La description du compte Acme Wireless est mise à jour une seule fois et aucune erreur ne se produit.

Avec cette mise à jour critique, une interview du flux automatiquement lancé pour chaque requête est démarrée. Chaque interview met à jour le même enregistrement Acme Wireless, et une transaction donnée peut exécuter des mises à jour dupliquées 12 fois. Par conséquent, la transaction échoue à la 13e interview et est annulée.

Test de cette mise à jour critique

Nous recommandons de tester la mise à jour critique dans un environnement sandbox. Si vous travaillez dans votre organisation de production, testez pendant les heures creuses.

1. Identifiez tous les processus qui incluent une action de flux et toutes les intégrations qui appellent un flux automatiquement lancé via la ressource Actions invocables dans l'API REST.
2. Vérifiez l'impact potentiel dans toutes les implémentations. Si votre implémentation est optimisée pour l'exécution d'une interview par lot d'enregistrements, réviser la conception de votre implémentation.
3. Mettez à jour vos implémentations afin de ne pas atteindre les limitations Salesforce. Par exemple, si un flux est appelé à partir d'un processus, assurez-vous qu'il ne met pas à jour le même enregistrement que d'autres interviews dans le lot.

4. Dans Configuration, saisissez *Mises à jour critiques* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**.
5. Cliquez sur **Activer** en regard de Exécuter toutes les interviews de flux automatiquement lancées lors d'une invocation en masse. Testez ensuite vos implémentations pour vous assurer qu'elles fonctionnent normalement.

Interviews de flux interrompues : partage, association d'enregistrements, reprise depuis Lightning Experience

Les utilisateurs peuvent maintenant reprendre les interviews de flux qu'ils ont interrompues. Le partage d'interview permet à une personne de reprendre à l'endroit où un autre utilisateur a arrêté. Vous pouvez également associer des interviews à des enregistrements, et les utilisateurs peuvent reprendre leurs interviews depuis Lightning Experience. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Reprise des interviews interrompues appartenant à d'autres utilisateurs](#)

La personne qui démarre une interview n'est pas toujours obligée de la terminer. Un utilisateur de communauté peut démarrer un flux qu'un agent doit terminer, ou un service démarre flux qu'un autre service termine. Dans tous les cas, vous pouvez partager l'interview. Les utilisateurs peuvent désormais reprendre n'importe quelle interview à laquelle ils sont accés en modification, pas seulement leurs propres interviews. Le partage d'interview est activé par défaut. Auparavant, vous pouviez créer des règles de partage uniquement depuis l'API, et seul le propriétaire ou un administrateur de flux pouvait reprendre une interview.

[Reprise des interviews de flux interrompues depuis Lightning Experience](#)

Il n'est plus nécessaire d'utiliser Salesforce Classic ou l'application Salesforce pour reprendre les interviews que vous avez interrompues. Avec le nouveau composant Interviews de flux interrompues dans le Générateur d'applications Lightning, les utilisateurs de Lightning Experience peuvent reprendre les interviews directement depuis la page d'accueil. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[Association d'interviews de flux interrompues à un enregistrement](#)

Visualisez une vue unique de toutes les interviews associées à un client, une requête ou un autre enregistrement donné. Lorsqu'un utilisateur interrompt une interview ou lorsqu'une interview exécute un élément Wait, l'interview est associée à l'enregistrement via l'objet FlowRecordRelation.

[Suivi d'informations supplémentaires sur les interviews de flux interrompues](#)

Consultez des informations supplémentaires sur vos interviews de flux interrompues, notamment si une interview contient des données personnelles. Élaborez un objet personnalisé qui référence le GUID, un identificateur unique, de l'interview. Par exemple, si un client demande à être oublié, vous devez supprimer toutes les références aux informations personnelles du client, y compris les données des interviews de flux interrompues. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Reprise des interviews interrompues appartenant à d'autres utilisateurs

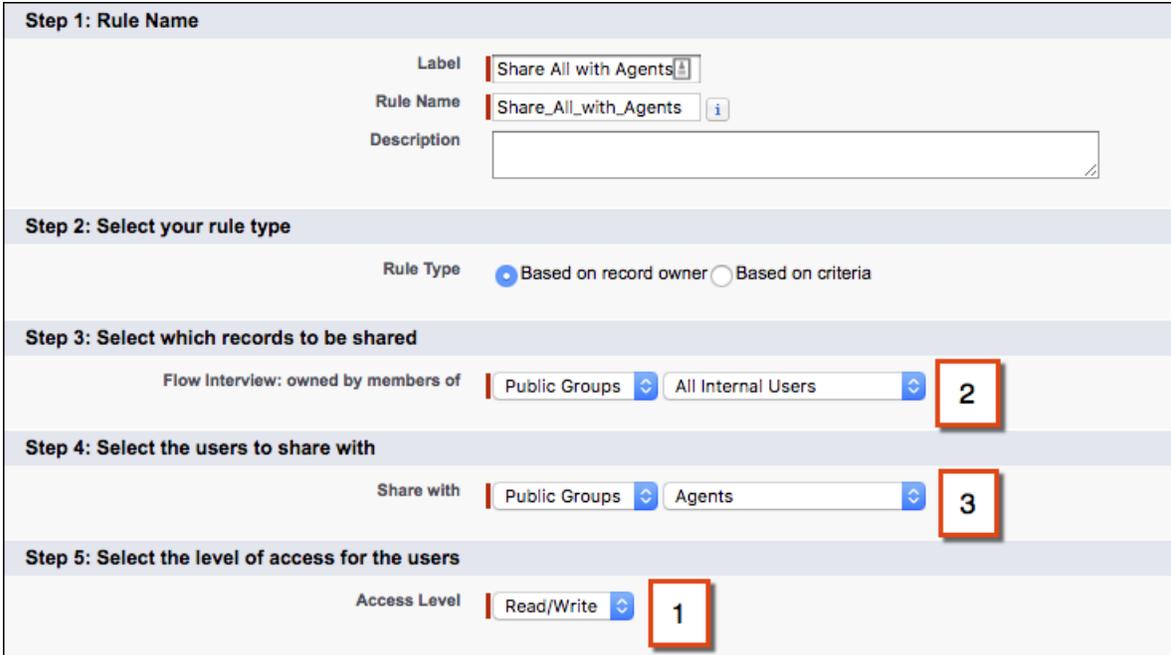
La personne qui démarre une interview n'est pas toujours obligée de la terminer. Un utilisateur de communauté peut démarrer un flux qu'un agent doit terminer, ou un service démarre flux qu'un autre service termine. Dans tous les cas, vous pouvez partager l'interview. Les utilisateurs peuvent désormais reprendre n'importe quelle interview à laquelle ils sont accés en modification, pas seulement leurs propres interviews. Le partage d'interview est activé par défaut. Auparavant, vous pouviez créer des règles de partage uniquement depuis l'API, et seul le propriétaire ou un administrateur de flux pouvait reprendre une interview.

Le modèle de partage par défaut est Privé pour les interviews, ce qui signifie que les utilisateurs héritent de l'accès en modification des utilisateurs de rang inférieur dans la hiérarchie des rôles. Si votre organisation utilise une hiérarchie de rôles, les utilisateurs peuvent reprendre toutes les interviews appartenant à des utilisateurs de rang inférieur dans la hiérarchie ou auxquelles ils ont accès en modification.

Pour empêcher les utilisateurs de reprendre les interviews interrompues, accédez aux paramètres Automatisation des processus de votre organisation, dans Configuration, puis désactivez **Autoriser les utilisateurs à reprendre les interview de flux**. Lorsque ce paramètre est désactivé, seul le propriétaire de l'interview ou l'administrateur de flux qui a accès en lecture peut reprendre l'interview.

 **Exemple:** Pour permettre à tous les agents de votre organisation de reprendre une interview :

1. Ajoutez tous les agents au groupe public Agents.
2. Dans Interview de flux, laissez le paramètre par défaut de l'organisation défini sur Privé.
3. Dans une règle de partage d'interview de flux, accordez l'accès lecture/écriture (1) aux interviews appartenant à des utilisateurs internes (2) dans le groupe public Agents (3).



Step 1: Rule Name

Label

Rule Name

Description

Step 2: Select your rule type

Rule Type Based on record owner Based on criteria

Step 3: Select which records to be shared

Flow Interview: owned by members of

Step 4: Select the users to share with

Share with

Step 5: Select the level of access for the users

Access Level

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Association d'interviews de flux interrompues à un enregistrement](#)

[Visual Workflow Guide : Prepare Your Org for Paused Flow Interviews](#)

Reprise des interviews de flux interrompues depuis Lightning Experience

Il n'est plus nécessaire d'utiliser Salesforce Classic ou l'application Salesforce pour reprendre les interviews que vous avez interrompues. Avec le nouveau composant Interviews de flux interrompues dans le Générateur d'applications Lightning, les utilisateurs de Lightning Experience peuvent reprendre les interviews directement depuis la page d'accueil. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Le composant Interviews de flux interrompues est pris en charge uniquement dans les pages d'accueil. Pour ajouter le composant, modifiez les pages d'accueil appropriées dans le Générateur d'applications.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Visual Workflow Guide : Prepare Your Org for Paused Flow Interviews](#)

Association d'interviews de flux interrompues à un enregistrement

Visualisez une vue unique de toutes les interviews associées à un client, une requête ou un autre enregistrement donné. Lorsqu'un utilisateur interrompt une interview ou lorsqu'une interview exécute un élément Wait, l'interview est associée à l'enregistrement via l'objet FlowRecordRelation.

Pour associer votre flux à un enregistrement, définissez la variable système `{!$Flow.CurrentRecord}` sur un ID d'enregistrement valide dans un élément Assignment.

Pour afficher toutes les interviews associées à un enregistrement donné, créez un composant Lightning personnalisé et ajoutez le composant à la page de l'enregistrement.



Conseil: Personnalisez le modèle de partage de votre organisation pour l'objet FlowInterview afin de permettre aux utilisateurs appropriés, pas seulement au propriétaire de l'interview, de reprendre les interviews associées à un enregistrement.



Exemple: La requête SOQL ci-dessous renvoie la liste des ID d'interview associés à un contact particulier.

```
SELECT ParentId FROM FlowRecordRelation WHERE RelatedRecordId = '003R0000001f5cnIAA'
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Élaboration d'écrans de flux enrichis avec des composants Lightning](#)

[Reprise des interviews interrompues appartenant à d'autres utilisateurs](#)

[Visual Workflow Guide : Prepare Your Org for Paused Flow Interviews](#)

Suivi d'informations supplémentaires sur les interviews de flux interrompues

Consultez des informations supplémentaires sur vos interviews de flux interrompues, notamment si une interview contient des données personnelles. Élaborez un objet personnalisé qui référence le GUID, un identificateur unique, de l'interview. Par exemple, si un client demande à être oublié, vous devez supprimer toutes les références aux informations personnelles du client, y compris les données des interviews de flux interrompues. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Pour accéder à l'identificateur unique d'une interview dans votre flux, référez la nouvelle variable système `$Flow.InterviewGuid`.

 **Remarque:** Lorsqu'une interview exécute un élément Wait, ou si un utilisateur l'interrompt, toutes les données de l'interview sont sérialisées et enregistrées dans la base de données, dans un enregistrement Interview de flux interrompue. Lorsque l'interview reprend, l'enregistrement correspondant est supprimé.

 **Exemple:** Pour identifier les interviews interrompues qui contiennent des informations personnelles pour un contact, une piste ou un utilisateur, élaborer un objet personnalisé qui suit le GUID de l'interview, ainsi que le contact, la piste ou l'utilisateur affecté. Lorsqu'une interview référence des informations personnelles, notamment l'adresse e-mail ou le numéro de carte de crédit d'une piste, créez un enregistrement pour l'objet personnalisé en utilisant l'ID de la piste et `{!$Flow.InterviewGuid}`. Avant l'écran final, supprimez tous les enregistrements de l'objet personnalisé qui référencent le GUID de l'interview. Ainsi, l'objet personnalisé suit uniquement les interviews enregistrées dans la base de données.

Lorsqu'un client demande à être oublié, créez un rapport qui répertorie tous les enregistrements d'objet personnalisé dans lesquels LeadId correspond à l'enregistrement du client. Ensuite, pour chaque enregistrement d'objet personnalisé, supprimez l'interview de flux qui correspond au GUID fourni.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Visual Workflow Guide : System Variables in Flows](#)

Listes de sélection : amélioration de la conversion de listes de sélection pour des types d'enregistrement

Les paramètres des valeurs de liste de sélection des types d'enregistrement sont préservés lorsque vous convertissez un champ en liste à sélection multiple.

DANS CETTE SECTION :

[Préservation des paramètres des valeurs de type d'enregistrement lors de la conversion d'une liste de sélection personnalisée en liste à sélection multiple personnalisée](#)

Nous avons amélioré la conversion d'un champ de liste de sélection personnalisée en champ de liste à sélection multiple personnalisée afin de préserver les paramètres des valeurs d'un type d'enregistrement associé au champ.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Préservation des paramètres des valeurs de type d'enregistrement lors de la conversion d'une liste de sélection personnalisée en liste à sélection multiple personnalisée

Nous avons amélioré la conversion d'un champ de liste de sélection personnalisée en champ de liste à sélection multiple personnalisée afin de préserver les paramètres des valeurs d'un type d'enregistrement associé au champ.

Lorsque vous utilisez des types d'enregistrement et convertissez un champ depuis une liste de sélection personnalisée vers une liste à sélection multiple personnalisée, les paramètres des valeurs de votre type d'enregistrement s'appliquent à la nouvelle liste de sélection multiple personnalisée.

Configuration par les utilisateurs : auto-désactivation de comptes externes, nouvel emplacement des paramètres de profil avancés

Permettez aux utilisateurs externes de désactiver leur propre compte lorsqu'ils le souhaitent dans la page Paramètres de gestion des utilisateurs. Gérez également les vues de liste de profil avancé et les options de l'interface utilisateur de profil avancé à cet emplacement pratique. Auparavant, ces options résidaient dans la page Interface utilisateur. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

[Activation de l'auto-désactivation pour les utilisateurs externes](#)

Permettez aux utilisateurs externes de communauté et de Chatter de désactiver leur propre compte. Autoriser l'auto-désactivation peut satisfaire certaines exigences réglementaires. Lorsque des utilisateurs externes désactivent leur compte, les résultats sont identiques à une désactivation initiée par l'administrateur. Une fois l'auto-désactivation activée, vous pouvez utiliser des outils de programmation ou déclaratifs pour permettre aux utilisateurs de désactiver leur compte.

[Accès aux fonctionnalités de profil avancé dans le nœud des paramètres de gestion des utilisateurs](#)

Nous avons déplacé les paramètres d'activation de l'interface utilisateur de profil avancé et des vues de liste de profil avancé vers la page Paramètres de gestion des utilisateurs. Auparavant, ces options résidaient dans la page Interface utilisateur. Toutes les options sont ainsi regroupées sur la même page, ce qui facilite l'administration des activations associées aux utilisateurs.

Activation de l'auto-désactivation pour les utilisateurs externes

Permettez aux utilisateurs externes de communauté et de Chatter de désactiver leur propre compte. Autoriser l'auto-désactivation peut satisfaire certaines exigences réglementaires. Lorsque des utilisateurs externes désactivent leur compte, les résultats sont identiques à une désactivation initiée par l'administrateur. Une fois l'auto-désactivation activée, vous pouvez utiliser des outils de programmation ou déclaratifs pour permettre aux utilisateurs de désactiver leur compte.

 **Exemple:** Supposons que vous avez une communauté dédiée aux utilisateurs qui souhaitent collaborer et partager des informations sur votre produit. Un utilisateur de la communauté change de travail et décide de désactiver son compte associé à la communauté. Activez **Auto-désactivation des utilisateurs**. Créez ensuite un flux que les utilisateurs externes peuvent exécuter afin de désactiver leur propre compte sans l'aide d'un administrateur.

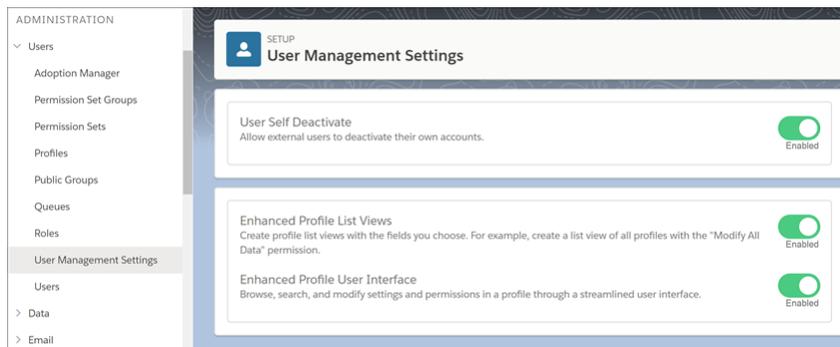
Éditions

Disponible avec : Toutes les éditions

Salesforce Connect : débogage de l'accès aux objets externes, pilote maintenu pour la surveillance des événements d'appels externes, prise en charge de l'API des métadonnées pour les présentations compactes dans les objets externes et amélioration de l'adaptateur OData 2.0 pour les nouvelles organisations

Accès aux fonctionnalités de profil avancé dans le module des paramètres de gestion des utilisateurs

Nous avons déplacé les paramètres d'activation de l'interface utilisateur de profil avancé et des vues de liste de profil avancé vers la page Paramètres de gestion des utilisateurs. Auparavant, ces options résidaient dans la page Interface utilisateur. Toutes les options sont ainsi regroupées sur la même page, ce qui facilite l'administration des activations associées aux utilisateurs.



Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

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

Salesforce Connect : débogage de l'accès aux objets externes, pilote maintenu pour la surveillance des événements d'appels externes, prise en charge de l'API des métadonnées pour les présentations compactes dans les objets externes et amélioration de l'adaptateur OData 2.0 pour les nouvelles organisations

Utilisez des types d'événement nouveaux et mis à jour pour dépanner les problèmes d'accès aux données d'objets externes. Essayez la consignation améliorée pour le suivi des appels de données d'objets externes avec les fichiers journaux d'événements, et dites-nous ce que vous en pensez. Récupérez et déployez des présentations compactes pour des objets externes. Lorsque vous créez une organisation, vous obtenez également un adaptateur OData 2.0 amélioré.

DANS CETTE SECTION :

[Dépannage de l'accès aux objets externes avec des types d'événement de débogage nouveaux et mis à jour](#)

Si vous avez déjà rencontré des problèmes d'accès à des objets externes Salesforce Connect, vous avez peut-être eu des difficultés pour établir un diagnostic. Désormais, les journaux débogage contiennent des détails sur les requêtes et les réponses déclenchées lorsque la plate-forme ou un utilisateur accède à des objets externes via les adaptateurs inter-organisations ou OData pour Salesforce Connect. Vous pouvez ainsi rapidement détecter les problèmes dans le système externe ou votre configuration Salesforce. Vous pouvez examiner minutieusement les requêtes que votre organisation envoie au système externe, ainsi que les réponses et les erreurs renvoyées par le système. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition

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

[Récupération et déploiement de présentations compactes pour des objets métadonnées](#)

Vous pouvez désormais utiliser l'API des métadonnées pour récupérer et déployer des présentations compactes pour les objets externes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Amélioration de l'adaptateur OData 2.0 pour Salesforce Connect dans les nouvelles organisations](#)

Pour résoudre des problèmes antérieurs, nous avons amélioré l'adaptateur OData 2.0 pour les organisations créées dans la version Spring '18. Les organisations créées avant Spring '18 ne bénéficient pas encore de ces améliorations. Par conséquent, le comportement diffère entre les anciennes organisations et celles créées dans Spring '18. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Dépannage de l'accès aux objets externes avec des types d'événement de débogage nouveaux et mis à jour

Si vous avez déjà rencontré des problèmes d'accès à des objets externes Salesforce Connect, vous avez peut-être eu des difficultés pour établir un diagnostic. Désormais, les journaux débogage contiennent des détails sur les requêtes et les réponses déclenchées lorsque la plate-forme ou un utilisateur accède à des objets externes via les adaptateurs inter-organisations ou OData pour Salesforce Connect. Vous pouvez ainsi rapidement détecter les problèmes dans le système externe ou votre configuration Salesforce. Vous pouvez examiner minutieusement les requêtes que votre organisation envoie au système externe, ainsi que les réponses et les erreurs renvoyées par le système. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Nous avons ajouté les types d'événement de débogage suivants pour les adaptateurs inter-organisations et OData pour Salesforce Connect. Ces événements capturent des informations sur l'accès aux enregistrements d'objets externes. Ils ne contiennent pas les appels externes qui accèdent au schéma du système externe, en particulier lorsqu'un administrateur clique sur **Valider et synchroniser** ou **Synchroniser** depuis une source de données externes dans la Configuration.

Nom de l'événement	Champs ou informations consignées avec l'événement	Catégorie consignée	Niveau consigné
XDS_RESPONSE	Source de données externes, objet externe, détails de la requête, nombre d'enregistrements renvoyés et utilisation du système	Appel externe	INFO et supérieur
XDS_RESPONSE_DETAIL	Réponse tronquée du système externe, y compris les enregistrements renvoyés	Appel externe	FINER et supérieur
XDS_RESPONSE_ERROR	Message d'erreur	Appel externe	ERROR et supérieur

Ces types d'événement de débogage sont désormais disponibles pour l'adaptateur inter-organisations pour Salesforce Connect. Auparavant, ils étaient disponibles uniquement pour les adaptateurs OData. Les événements contiennent également les appels externes qui accèdent au schéma du système externe. Auparavant, ils contenaient uniquement l'accès aux enregistrements d'objets externes.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher, conserver et supprimer des journaux de débogage :

- Gérer les utilisateurs
- OU
- Afficher toutes les données

Pour utiliser la Developer Console :

- API activée
- ET
- Afficher toutes les données

Nom de l'événement	Champs ou informations consignées avec l'événement	Catégorie consignée	Niveau de consigne
CALLOUT_REQUEST	Point de terminaison externe et méthode	Appel	INFO et supérieur
CALLOUT_RESPONSE	Statut et code de statut	Appel	INFO et supérieur

Remarque:

- Les journaux de débogage peuvent capturer des données confidentielles ou personnelles. Par exemple, une chaîne de recherche saisie par un utilisateur est capturée dans les détails de la requête de l'événement XDS_RESPONSE. Si le système externe renvoie des enregistrements contenant des données confidentielles, ces données sont capturées dans l'événement XDS_RESPONSE_DETAIL.
- Les journaux de débogage sont conservés pendant sept jours. Vous pouvez les supprimer de la page Journaux de débogage dans la Configuration ou via l'API Tooling. Si les utilisateurs ne souhaitent pas capturer leur accès aux objets externes dans les journaux de débogage, supprimez les indicateurs de trace pour ces utilisateurs.
- Les améliorations du débogage dans la version Spring '18 ne s'appliquent pas aux adaptateurs personnalisés Salesforce Connect que vous créez avec Apex Connector Framework. Pour dépanner l'accès aux objets externes via des adaptateurs personnalisés, utilisez vos méthodes de débogage Apex préférées.

Accédez aux journaux de débogage depuis l'onglet Logs dans la Developer Console. Alternativement, dans Configuration, saisissez *Journaux de débogage* dans la case Recherche rapide.

Si un utilisateur rencontre des problèmes pour accéder aux données d'un objet externe via l'adaptateur inter-organisations ou un adaptateur OData pour Salesforce Connect :

- Ajoutez un indicateur de trace pour l'utilisateur avec les niveaux et les filtres de débogage ci-dessous.
 - Définissez les appels externes sur FINEST.
 - Définissez toutes les autres catégories sur NONE.
- Demandez à l'utilisateur d'essayer d'accéder aux données d'objets externes entre les dates de début et d'expiration de l'indicateur de trace.
- Consultez les journaux de débogage et dépannez.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Configuration de la consignation du débogage](#)

[Aide de Salesforce : Journaux de débogage](#)

[Apex Developer Guide : Débogage d'Apex](#)

Récupération et déploiement de présentations compactes pour des objets externes

Vous pouvez désormais utiliser l'API des métadonnées pour récupérer et déployer des présentations compactes pour des objets externes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Auparavant, les champs et le type d'API de métadonnées suivants n'étaient pas disponibles pour les objets externes.

- Les champs `compactLayoutAssignment` et `compactLayouts` dans le type `CustomObject`.

- Le type CompactLayout

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Metadata API Developer Guide](#)

Amélioration de l'adaptateur OData 2.0 pour Salesforce Connect dans les nouvelles organisations

Pour résoudre des problèmes antérieurs, nous avons amélioré l'adaptateur OData 2.0 pour les organisations créées dans la version Spring '18. Les organisations créées avant Spring '18 ne bénéficient pas encore de ces améliorations. Par conséquent, le comportement diffère entre les anciennes organisations et celles créées dans Spring '18. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Les organisations créées *avant* Spring '18 se comportent comme suit avec l'adaptateur OData 2.0 pour Salesforce Connect. Nous envisageons de corriger ces problèmes pour toutes les organisations dans une prochaine version. Cependant, si vous souhaitez les résoudre dès maintenant dans votre organisation, contactez le Support client de Salesforce.

- Les requêtes OData échouent lorsque les réponses de requête JSON ne présentent pas les métadonnées avant les propriétés. Les utilisateurs reçoivent une erreur d'objet externe relative à un format JSON OData non valide.
- Dans le pilote de surveillance des événements d'appel externe, les champs ci-dessous ne sont pas pris en charge pour les événements External OData Callout.
 - NEXT_LINK
 - PARENT_CALLOUT
 - ROWS_FETCHED
 - THROUGHPUT

Configuration générale : remplacements d'actions basés sur l'expérience, autorisations utilisateur précises pour les rôles, gestion des paramètres personnalisés des listes

Créez un remplacement d'action standard différent pour chaque expérience : Lightning Experience, Salesforce Classic et mobile. Si un utilisateur doit consulter les rôles ou la hiérarchie des rôles, une nouvelle autorisation utilisateur permet de lui accorder cet accès. Il n'est plus nécessaire de lui accorder l'autorisation Afficher la configuration. En basculant un commutateur dans l'interface utilisateur, vous et d'autres administrateurs pouvez créer des paramètres personnalisés de type Liste. Nous avons également renommé l'autorisation utilisateur qui permet d'utiliser des actions personnalisées.

DANS CETTE SECTION :

[Contrôle de la visibilité des rôles et de la hiérarchie des rôles avec une nouvelle autorisation](#)

Accordez et révoquez des autorisations d'affichage des rôles et de la hiérarchie des rôles dans votre organisation avec la nouvelle autorisation Afficher les rôles et la hiérarchie des rôles. Auparavant, seuls les utilisateurs qui disposaient de l'autorisation Afficher la configuration pouvaient afficher les rôles.

[Attribution de remplacements d'action standard séparés pour différentes expériences](#)

L'écran de remplacement des actions standard, telles que Nouveau, Afficher et Modifier, a été redessiné. Vous pouvez désormais attribuer différents remplacements pour Salesforce Classic, Lightning Experience et l'application mobile. Pour une même action standard, vous pouvez par exemple définir un remplacement de page Visualforce dans Salesforce Classic, un remplacement de page Lightning dans Lightning Experience et un remplacement de composant Lightning dans l'application mobile. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

[Accès aux paramètres de schéma dans la configuration](#)

Vous pouvez désormais gérer la disponibilité du type de paramètre personnalisé Liste lors de la création de paramètres personnalisés. Le type de liste fournit un ensemble de données statiques réutilisables auxquelles vous pouvez accéder dans l'ensemble de votre organisation. Pour empêcher la création de paramètres personnalisés lors de l'utilisation de définitions de données au niveau de l'application, désactivez cette option dans la Configuration.

[Nouveau nom pour l'autorisation système Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling](#)

Afin de clarifier l'objet de l'autorisation Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling, nous l'avons renommée Autoriser l'accès aux actions personnalisées. L'autorisation 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.

[Formats d'adresse compatibles avec les paramètres régionaux](#)

Nous avons mis à jour les adresses Salesforce pour prendre en charge les formats compatibles avec les paramètres régionaux. De rien ! Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Création d'actions Envoyer pour des processus d'approbation d'e-mails dans Lightning Experience](#)

Contrôle de la visibilité des rôles et de la hiérarchie des rôles avec une nouvelle autorisation

Accordez et révoquez des autorisations d'affichage des rôles et de la hiérarchie des rôles dans votre organisation avec la nouvelle autorisation Afficher les rôles et la hiérarchie des rôles. Auparavant, seuls les utilisateurs qui disposaient de l'autorisation Afficher la configuration pouvaient afficher les rôles.

 **Important:** Si les profils de votre organisation dépendent de l'autorisation Afficher la configuration pour visualiser les rôles, assurez-vous de basculer ces profils vers la nouvelle autorisation. Pensez également à activer l'autorisation Gérer les rôles si vous souhaitez autoriser les utilisateurs à créer, modifier et supprimer des rôles.

Dans la version Spring '18, cette autorisation est automatiquement activée pour tous les profils utilisateur standard et personnalisés associés à des licences Salesforce (licence CRM complète avec le type d'utilisateur S). Les utilisateurs qui doivent accéder aux rôles et à la hiérarchie des rôles pour les prévisions, la gestion des utilisateurs externes et l'administration déléguée reçoivent automatiquement cette autorisation.

- Les administrateurs Salesforce peuvent activer l'autorisation Afficher les rôles et la hiérarchie des rôles pour les utilisateurs Power Customer Success (type C) et Power Portal User (type P).
- Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher les rôles et la hiérarchie des rôles peuvent visualiser les rôles et la hiérarchie des rôles via l'API. Les utilisateurs peuvent également afficher les rôles dans la page Rôles de la Configuration de Salesforce Classic, mais pas dans Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Toutes les éditions**

Attribution de remplacements d'action standard séparés pour différentes expériences

L'écran de remplacement des actions standard, telles que Nouveau, Afficher et Modifier, a été redessiné. Vous pouvez désormais attribuer différents remplacements pour Salesforce Classic, Lightning Experience et l'application mobile. Pour une même action standard, vous pouvez par exemple définir un remplacement de page Visualforce dans Salesforce Classic, un remplacement de page Lightning dans Lightning Experience et un remplacement de composant Lightning dans l'application mobile. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Lors de la définition d'un remplacement Lightning Experience avec une page Lightning, seules les pages d'enregistrement attribuées par défaut dans l'organisation sont prises en charge.

Accès aux paramètres de schéma dans la configuration

Vous pouvez désormais gérer la disponibilité du type de paramètre personnalisé Liste lors de la création de paramètres personnalisés. Le type de liste fournit un ensemble de données statiques réutilisables auxquelles vous pouvez accéder dans l'ensemble de votre organisation. Pour empêcher la création de paramètres personnalisés lors de l'utilisation de définitions de données au niveau de l'application, désactivez cette option dans la Configuration.

Important: Nous recommandons vivement d'utiliser à la place des types de métadonnées personnalisées. Contrairement aux paramètres personnalisés de liste, vous pouvez migrer les enregistrements de types de métadonnées personnalisées à l'aide des outils Packages ou API des métadonnées.

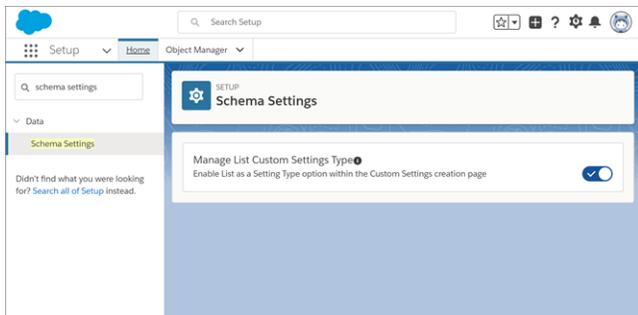
Si vous souhaitez utiliser le type de paramètre Liste, vous pouvez activer l'option dans les paramètres de schéma. Dans Configuration, Activer Liste en tant que type de paramètre.

Éditions

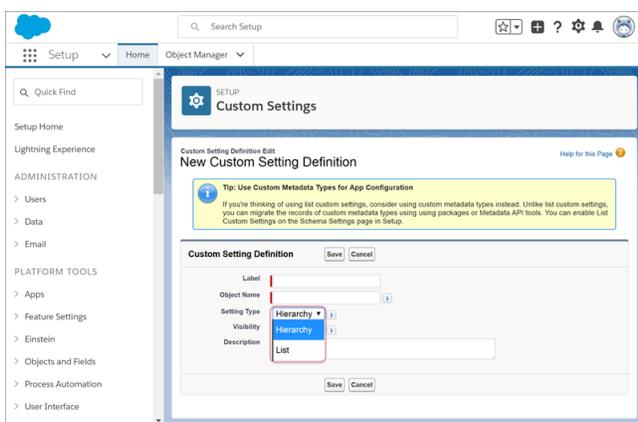
Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition et **Developer** Edition

Éditions

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



Lorsque cette option est activée, vous pouvez choisir **Liste** comme type de paramètre lors la définition d'un nouveau paramètre personnalisé.



Nouveau nom pour l'autorisation système Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling

Afin de clarifier l'objet de l'autorisation Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling, nous l'avons renommée Autoriser l'accès aux actions personnalisées. L'autorisation 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 autorisations ci-dessous sont désactivées pour un profil, les utilisateurs associés à ce profil affichent une série d'actions définies par le système dans les pages d'enregistrement d'objet de Lightning Experience et de l'application mobile Salesforce.

- Autoriser l'accès aux actions personnalisées
- Les autorisations administratives Afficher toutes les données, Modifier toutes les données et Afficher la configuration

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 aux actions personnalisées est désactivée.

Éditions

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

Formats d'adresse compatibles avec les paramètres régionaux

Nous avons mis à jour les adresses Salesforce pour prendre en charge les formats compatibles avec les paramètres régionaux. De rien ! Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

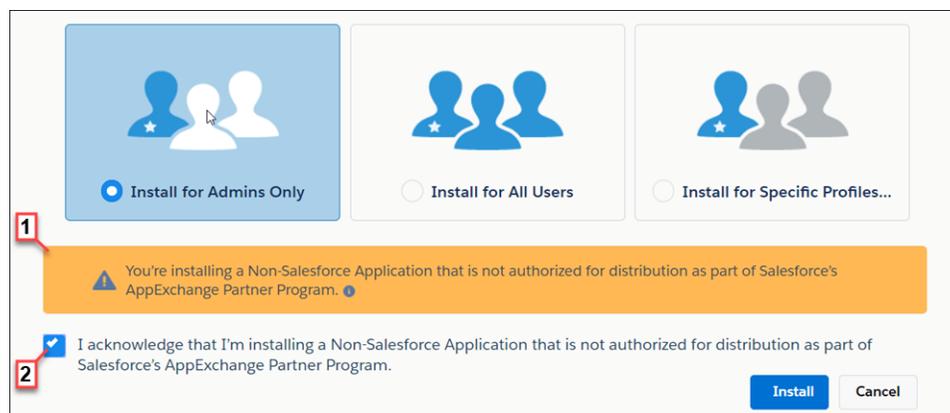
Pour consulter des informations détaillées sur la prise en charge des paramètres régionaux, reportez-vous à [Paramètres régionaux pris en charge](#) dans l'aide de Salesforce.

AppExchange : statut d'approbation d'un package

Nous vous aidons à comprendre le statut d'approbation des packages que vous installez. Lorsque vous installez un package géré que le programme partenaires AppExchange n'a pas autorisé, nous vous informons de son statut pendant l'installation.

Éditions

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



La notification s'affiche lorsque vous configurez les paramètres d'installation du package (1). Avant l'installation, vous devez confirmer que vous comprenez que la distribution du package n'est pas autorisée (2).

Pour plus d'informations sur le programme partenaires AppExchange et ses exigences, visitez la [communauté de partenaires Salesforce](#). Pour plus d'informations sur les fournisseurs non-Salesforce, consultez à notre [Contrat d'abonnement principal](#).

Sécurité et identité : fichiers journaux d'événements horaires, personnalisation de la marque plus dynamique et simplification des mises à jour de la règle de base personnalisée

Vous pouvez désormais obtenir des fichiers journaux d'événements horaires ou quotidiens et les supprimer selon les besoins. Ajoutez une personnalisation dynamique de la marque à votre connexion incorporée et à vos fournisseurs d'authentification. Mettez à jour vos règles de base personnalisées de Contrôle d'intégrité de la sécurité avec de nouveaux paramètres, directement depuis l'interface utilisateur.

DANS CETTE SECTION :

[Authentification et identité : expériences de connexion dynamiques pour la connexion incorporée et les fournisseurs d'authentification, outils d'identité supplémentaires, authentification unique optimisée et utilisateurs de l'identité externe sans contact](#)

Étendez la personnalisation dynamique de la marque, et ajoutez la prise en charge multilingue, à la page de connexion de votre site Web. Ajoutez la personnalisation dynamique de la marque aux URL des fournisseurs d'authentification. Contrôlez la vérification de l'identité des utilisateurs de communauté et simplifiez la configuration de la vérification de l'identité avec une page de configuration centralisée. Créez des flux de connexion dans Visualforce pour contrôler entièrement la présentation de l'expérience de connexion pour vos clients. Allongez les sessions afin de garder plus longtemps vos employés et vos clients dans votre communauté. Créez des utilisateurs d'identité externe légers, sans informations de contact.

[Salesforce Shield : fichiers journaux d'événements horaires \(bêta\), suppression des fichiers journaux, désabonnement de la dérivation des clés \(bêta\) et champs cryptés supplémentaires](#)

Dans le cadre d'une version bêta, vous recevez désormais des fichiers journaux d'événements horaires et quotidiens. Vous pouvez également supprimer les fichiers journaux des événements contenant les activités des utilisateurs pour satisfaire vos stratégies de sécurité. Le cryptage de la plate-forme crypte le plus grand nombre de champs et offre de nouvelles fonctionnalités de cryptage déterministe. Les clients Fournir votre propre clé peuvent se désabonner de la dérivation des clés et charger leur propre clé de cryptage des données. Une interface utilisateur de configuration simplifiée facilite la navigation dans vos tâches de cryptage.

[Contrôle d'intégrité de sécurité : nouveaux paramètres et simplification des mises à jour de la règle de base personnalisée](#)

Nous avons ajouté des paramètres afin de renforcer la sécurité. Si vous utilisez une règle de base personnalisée, vous êtes invité(e) à ajouter les nouveaux paramètres à votre règle de base.

[Autres modifications apportées à la sécurité : protection des utilisateurs contre les liens malveillants et planification d'une évaluation de la sécurité](#)

Afin de protéger les utilisateurs contre les liens malveillants, nous avons ajouté un avertissement qui alerte les utilisateurs lorsqu'ils quittent le domaine salesforce.com. Pensez à demander l'approbation et à planifier une évaluation de la sécurité avant d'exécuter des tests de vulnérabilité et de pénétration dans les environnements Salesforce.

Authentification et identité : expériences de connexion dynamiques pour la connexion incorporée et les fournisseurs d'authentification, outils d'identité supplémentaires, authentification unique optimisée et utilisateurs de l'identité externe sans contact

Étendez la personnalisation dynamique de la marque, et ajoutez la prise en charge multilingue, à la page de connexion de votre site Web. Ajoutez la personnalisation dynamique de la marque aux URL des fournisseurs d'authentification. Contrôlez la vérification de l'identité des utilisateurs de communauté et simplifiez la configuration de la vérification de l'identité avec une page de configuration centralisée. Créez des flux de connexion dans Visualforce pour contrôler entièrement la présentation de l'expérience de connexion pour vos clients. Allongez les sessions afin de garder plus longtemps vos employés et vos clients dans votre communauté. Créez des utilisateurs d'identité externe légers, sans informations de contact.

DANS CETTE SECTION :

[Ciblage de vos sites Web avec la personnalisation dynamique de la connexion incorporée](#)

Étendez la personnalisation dynamique à la couleur d'arrière-plan, à la couleur du bouton de connexion et à l'expérience utilisateur de la page de connexion de votre site Web, en ajoutant des balises meta à votre page Web Connexion incorporée. La connexion incorporée de l'identité Salesforce permet de créer des sessions authentifiées entre les visiteurs de votre communauté et de votre site Web. Avec la personnalisation dynamique, vous pouvez déterminer la page de connexion qu'un utilisateur affiche en fonction de critères tels que son identité et l'emplacement de connexion.

[Prise en charge des connexions incorporées multilingues avec les paramètres d'authentification unique optimisée et utilisateurs de l'identité externe sans contact](#)
Ajoutez la prise en charge dynamique de la langue pour la connexion incorporée en définissant simplement le code régional dans le script de votre connexion incorporée. Traduisez votre page de connexion dans chaque langue prise en charge par votre site Web.

[Ajout d'une expérience de connexion dynamique aux URL de fournisseur d'authentification](#)

Offrez un processus d'inscription différent selon les circonstances d'exécution, avec votre communauté et votre fournisseur d'authentification de connexion sociale.

[Contrôle des invites de réauthentification et de réapprobation des utilisateurs en utilisant des URL de fournisseur d'authentification](#)

Vous pouvez demander dynamiquement aux serveurs d'autorisation d'inviter les utilisateurs internes et externes à se réauthentifier et à se réapprouver pendant un flux, en ajoutant le paramètre `prompt` à l'URL de votre fournisseur d'authentification. Vous pouvez par exemple forcer un utilisateur à se reconnecter après l'inscription à un compte de connexion, le tout depuis l'URL du fournisseur d'authentification.

[Contrôle complet de votre processus de connexion avec des flux de connexion Page Visualforce](#)

Prenez le contrôle de la présentation de votre processus de connexion et de son comportement. Ne vous contentez pas de personnaliser la page de connexion avec votre logo, vos couleurs et le contenu affiché à droite. Utilisez Visualforce pour concevoir des flux de connexions plus sophistiqués que précédemment.

[Vérification de l'identité des utilisateurs externes d'une communauté](#)

Lorsque des utilisateurs externes accèdent à une communauté Salesforce à partir d'un nouvel appareil ou d'un nouveau navigateur, vous pouvez vérifier leur identité avec une mesure de protection supplémentaire. L'authentification à deux facteurs permet d'empêcher les utilisateurs non autorisés d'accéder à votre communauté.

[Authentification à deux facteurs demandée en utilisant des déclencheurs Apex](#)

En utilisant un déclencheur Apex, vous pouvez désormais demander la vérification de l'identité de l'utilisateur pour renforcer la protection des opérations sensibles de votre société.

[Augmentation des performances de la connexion sociale avec des URL de fournisseur d'authentification optimisées](#)

Tirez parti de la diminution des redirections HTTP et de l'amélioration des performances en utilisant des URL de sous-domaine et spécifiques à la communauté lors de l'implémentation de la connexion sociale (par exemple, la connexion à Salesforce en utilisant des identifiants Facebook). Pour optimiser et simplifier les URL, `orgID` a été retiré. Ces améliorations sont disponibles pour les organisations qui ont déployé Mon domaine. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Définition de liens vers des comptes tiers via l'API](#)

L'objet standard `ThirdPartyAccountLink` est désormais inscriptible pour les administrateurs Salesforce. Vous pouvez ainsi aisément spécifier un lien vers un compte tiers en utilisant l'API. Les liens vers un compte tiers représentent la liste des utilisateurs externes qui se sont authentifiés en utilisant un fournisseur d'authentification. La liste de liens vers un compte tiers est générée lorsqu'un utilisateur d'une organisation s'authentifie en utilisant un fournisseur d'authentification externe.

[Optimisation de l'engagement des clients en étendant les sessions de communauté d'identité externe \(bêta\)](#)

Aidez vos clients et partenaires à rester plus longtemps dans votre communauté avec des sessions plus longues et des connexions moins nombreuses. Autorisez les utilisateurs à rester connectés après avoir fermé leur navigateur. Maintenez leur connexion active pendant au maximum sept jours d'inactivité en augmentant la valeur d'expiration de la session.

[Création d'utilisateurs d'identité externe légers \(pilote\)](#)

Créez des utilisateurs d'identité externe légers, en éliminant les informations de contact. Lorsque Salesforce crée un utilisateur dans une communauté d'identité externe, elle ajoute un contact. Cependant, si vos utilisateurs d'identité externe n'utilisent pas de contacts, vous pouvez créer des utilisateurs sans contact.

Ciblage de vos sites Web avec la personnalisation dynamique de la connexion incorporée

Étendez la personnalisation dynamique à la couleur d'arrière-plan, à la couleur du bouton de connexion et à l'expérience utilisateur de la page de connexion de votre site Web, en ajoutant des balises meta à votre page Web Connexion incorporée. La connexion incorporée de l'identité Salesforce permet de créer des sessions authentifiées entre les visiteurs de votre communauté et de votre site Web. Avec la personnalisation dynamique, vous pouvez déterminer la page de connexion qu'un utilisateur affiche en fonction de critères tels que son identité et l'emplacement de connexion.

Lorsque vous définissez la personnalisation dynamique dans les espaces de travail de communauté, vous pouvez également personnaliser dynamiquement la page de connexion que les visiteurs de votre site Web affichent. Dans la page Web à laquelle vous ajoutez des capacités de connexion, ajoutez les balises méta ci-dessous dans la section HTML <head> en haut de la page.

- `salesforce-use-login-page-background-color` : détermine la couleur d'arrière-plan du formulaire Connexion incorporée. Si vrai, il utilise la couleur d'arrière-plan spécifiée dans la page Administration des espaces de travail de communauté | Connexion et enregistrement. Si faux, la couleur spécifiée dans la CSS locale est utilisée.
- `salesforce-use-login-page-login-button-color` : détermine la couleur du bouton de connexion dans le formulaire Connexion incorporée. Si vrai, il utilise la couleur de bouton spécifiée dans la page Administration des espaces de travail de communauté | Connexion et enregistrement. Si faux, la couleur spécifiée dans la CSS locale est utilisée.
- `salesforce-expid` : spécifie la valeur de l'ID d'expérience de la session utilisateur actuelle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Salesforce External Identity Implementation Guide](#)

Prise en charge des connexions incorporées multilingues avec les paramètres régionaux

Ajoutez la prise en charge dynamique de la langue pour la connexion incorporée en définissant simplement le code des paramètres régionaux dans le script de votre connexion incorporée. Traduisez votre page de connexion dans chaque langue prise en charge par votre site Web.

La connexion incorporée tire parti de la prise en charge multilingue fournie par les navigateurs. Définissez dynamiquement le code des paramètres régionaux dans la balise <script> du script de connexion incorporée de votre page Web. Cet exemple affiche la page de connexion incorporée en japonais.

```
<script src="https://embeddedlogin-developer-edition.na99.force.com/demo/servlet/servlet.loginwidgetcontroller?type=javascript_widget&locale=jp" async defer></script>
```

Pour consulter la liste des codes de paramètres régionaux actuellement pris en charge, reportez-vous au guide [Salesforce External Identity Implementation Guide](#).

Éditions

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

Éditions

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

Ajout d'une expérience de connexion dynamique aux URL de fournisseur d'authentification

Offrez un processus d'inscription différent selon les circonstances d'exécution, avec votre communauté et votre fournisseur d'authentification de connexion sociale.

Par exemple, les utilisateurs italiens qui s'inscrivent à une communauté avec leurs identifiants Facebook suivent un processus d'inscription différent que les utilisateurs Facebook espagnols.

Pour utiliser la personnalisation dynamique de la marque, vous ajoutez le paramètre de requête `expid` à l'URL d'initialisation de l'authentification unique ou l'URL de liaison utilisateur existante dans la configuration du client. Le paramètre `expid` identifie l'origine de l'utilisateur, dans le cas présent des utilisateurs Facebook en langue espagnole :

```
https://login.salesforce.com/services/auth/sso/00Di0000000hqQ8EAI/FB?expid=sp.
```

Cette version introduit la prise en charge de l'ID d'expérience pour les points de terminaison du fournisseur d'authentification. Ces points de terminaison de connexion prennent en charge `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}`
- `community-url/.well-known/auth-configuration?expid={value}`
- `secur/forgotpassword.jsp?expid={value}`

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Utilisation de paramètres de requête avec des URL de configuration client](#)

[Aide de Salesforce : Création d'URL de marque dynamiques](#)

[Salesforce External Identity Implementation Guide](#)

Contrôle des invites de réauthentification et de réapprobation des utilisateurs en utilisant des URL de fournisseur d'authentification

Vous pouvez demander dynamiquement aux serveurs d'autorisation d'inviter les utilisateurs internes et externes à se réauthentifier et à se réapprouver pendant un flux, en ajoutant le paramètre `prompt` à l'URL de votre fournisseur d'authentification. Vous pouvez par exemple forcer un utilisateur à se reconnecter après l'inscription à un compte de connexion, le tout depuis l'URL du fournisseur d'authentification.

Pour le paramètre `prompt`, Salesforce prend charge les valeurs suivantes :

- `login` : le serveur d'autorisation doit inviter l'utilisateur à une nouvelle authentification, le forçant ainsi à se reconnecter.
- `consent` : le serveur d'autorisation doit inviter l'utilisateur à une nouvelle approbation avant de renvoyer les informations au client.

Vous pouvez également transmettre les deux valeurs, séparées par un espace, pour demander à l'utilisateur de se connecter et de se réautoriser. Par exemple : `?prompt=login%20consent`.

```
https://login.salesforce.com/services/auth/sso/00Di0000000hqQ8EAI/FB?prompt=login
```

Éditions

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

Éditions

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

Si vous n'incluez pas le paramètre `prompt`, la session existante de l'utilisateur est utilisée pour l'authentification unique optimisée et les utilisateurs de l'identité externe sans contact.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Utilisation de paramètres de requête avec des URL de configuration client](#)

[Aide de Salesforce : Compréhension du flux d'authentification OAuth du serveur Web](#)

Contrôle complet de votre processus de connexion avec des flux de connexion Page Visualforce

Prenez le contrôle de la présentation de votre processus de connexion et de son comportement. Ne vous contentez pas de personnaliser la page de connexion avec votre logo, vos couleurs et le contenu affiché à droite. Utilisez Visualforce pour concevoir des flux de connexions plus sophistiqués que précédemment.

Vous avez pu créer des flux de connexion en utilisant l'outil par pointer-cliquer Concepteur de flux Cloud de Salesforce. Vous pouvez désormais créer des flux de connexion par programmation en utilisant Visualforce et des contrôleurs Apex qui offrent davantage de flexibilité. Avec un flux de connexion Page Visualforce, vous concevez entièrement la page de connexion en déterminant chaque pixel.

Pour créer un flux de connexion Page Visualforce, le développeur Visualforce crée un contrôleur de flux de connexion qui définit le processus métier. Le contrôleur Apex doit contenir l'une des deux nouvelles méthodes `finishLoginFlow` pour préciser le déclenchement du flux de connexion et la cible de redirection de l'utilisateur.

- `Auth.SessionManagement.finishLoginFlow()` redirige les utilisateurs vers la page d'accueil par défaut.
- `Auth.SessionManagement.finishLoginFlow(startURL)` redirige les utilisateurs vers une page spécifique de la communauté.

Un flux de connexion exécute une session restreinte. L'appel `finishLoginFlow` retire la restriction de la session, ce qui permet aux utilisateurs d'accéder à leur communauté.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Flux de connexion personnalisés](#)

[Salesforce External Identity Implementation Guide](#)

Vérification de l'identité des utilisateurs externes d'une communauté

Lorsque des utilisateurs externes accèdent à une communauté Salesforce à partir d'un nouvel appareil ou d'un nouveau navigateur, vous pouvez vérifier leur identité avec une mesure de protection supplémentaire. L'authentification à deux facteurs permet d'empêcher les utilisateurs non autorisés d'accéder à votre communauté.

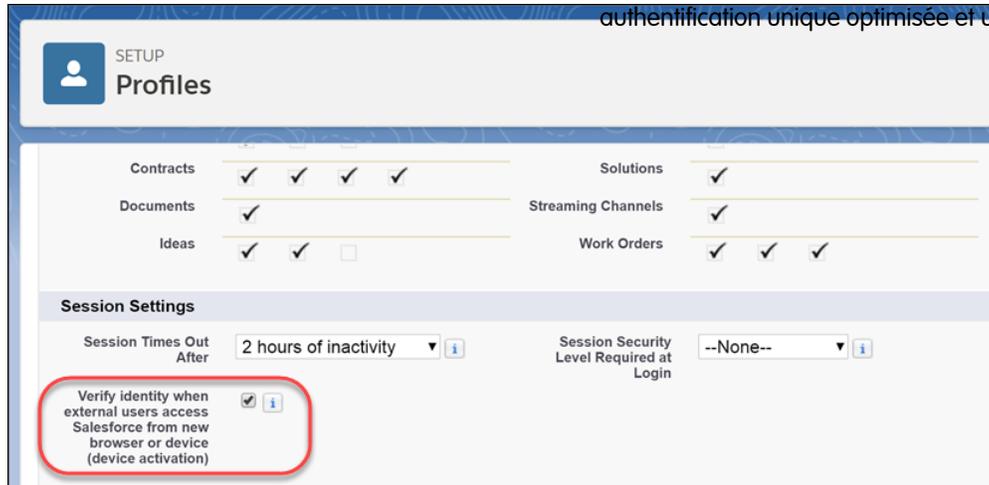
Dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez *Profils*, puis modifiez le profil d'un utilisateur externe. Sous Paramètres de session, sélectionnez **Vérifiez l'identité lorsque des utilisateurs externes accèdent à Salesforce à partir d'un nouveau navigateur ou d'un nouvel appareil (activation de l'appareil)**, puis enregistrez le profil.

Éditions

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

Éditions

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



Remarque: Les utilisateurs externes détiennent une licence Customer Community, Customer Community Plus, Partner Community ou External Identity. Cette modification s'applique également aux licences de portail hérité.

Authentification à deux facteurs demandée en utilisant des déclencheurs Apex

En utilisant un déclencheur Apex, vous pouvez désormais demander la vérification de l'identité de l'utilisateur pour renforcer la protection des opérations sensibles de votre société.

La nouvelle classe `Auth.VerificationException` permet à un code tiers d'exploiter le framework de vérification de Salesforce et d'initier le flux de vérification de l'identité, en plus de `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl`.

En lançant une instance de `Auth.VerificationException`, il n'est plus nécessaire d'assembler manuellement l'URL de vérification en utilisant `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl`, puis d'effectuer une redirection manuelle.

Vous pouvez également lancer une `Auth.VerificationException` dans un déclencheur Apex et provoquer l'entrée du système dans le flux de vérification, ce qui n'est pas possible avec `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl`. Lorsque le déclencheur qui lance l'exception est rencontré, les clients d'API reçoivent une erreur d'API (« Nécessite une vérification supplémentaire »). Il revient ensuite au client de vérifier l'identité de l'utilisateur. Dans l'interface utilisateur, les utilisateurs sont invités à vérifier leur identité.

Exemple: Cet exemple utilise `Auth.VerificationException` pour déclencher la vérification si un utilisateur tente de créer un compte sans session d'assurance élevée.

```
trigger testTrigger on Account (before insert) {
    Map<String, String> sessionMap = auth.SessionManagement.getCurrentSession();
    if(!sessionMap.get('SessionSecurityLevel').equals('HIGH_ASSURANCE')) {
        throw new Auth.VerificationException(Auth.VerificationPolicy.HIGH_ASSURANCE,
        'Insert Account');
    }
}
```

Éditions

Disponible avec : **Toutes les éditions**

Augmentation des performances de la connexion sociale avec des URL de fournisseur d'authentification optimisées

Tirez parti de la diminution des redirections HTTP et de l'amélioration des performances en utilisant des URL de sous-domaine et spécifiques à la communauté lors de l'implémentation de la connexion sociale (par exemple, la connexion à Salesforce en utilisant des identifiants Facebook). Pour optimiser et simplifier les URL, orgID a été retiré. Ces améliorations sont disponibles pour les organisations qui ont déployé Mon domaine. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Auparavant, les URL d'initialisation et de rappel dirigeaient vers login.salesforce.com et incluaient orgID. Désormais, elles dirigent vers le sous-domaine ou le domaine de communauté approprié et ne contiennent pas orgID. Cette modification réduit le nombre de sauts réseau pour le flux de votre application et élimine la nécessité d'utiliser le paramètre `community` dans les URL. Les URL de communauté sont affichées en bas de la page de détail du fournisseur d'authentification.

Éditions

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

Salesforce Configuration	
Test-Only Initialization URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/test/sfdc
Single Sign-On Initialization URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/sso/sfdc
Existing User Linking URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/link/sfdc
OAuth-Only Initialization URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/oauth/sfdc
Callback URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/authcallback/sfdc
Single Logout URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/rp/oidc/logout
<input checked="" type="checkbox"/> Communities	
Community Name: napi	
Test-Only Initialization URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/auth/test/sfdc
Single Sign-On Initialization URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/auth/sso/sfdc
Existing User Linking URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/auth/link/sfdc
OAuth-Only Initialization URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/auth/oauth/sfdc
Callback URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/authcallback/sfdc

Pour les nouvelles configurations de fournisseur d'authentification, vous n'avez rien à faire, les URL optimisées sont automatiquement générées et utilisées. Pour les configurations de fournisseur d'authentification existantes, nous recommandons d'utiliser des URL de rappel optimisées avec vos applications tierces, en sélectionnant **Utiliser un sous-domaine dans les URL de rappel** dans la page de configuration du fournisseur d'authentification. Pour éviter les erreurs d'URI de redirection incorrect, mettez à jour la configuration de votre application tierce pour utiliser les nouvelles URL, et testez la connexion sociale dans une organisation sandbox. Pour plus de sécurité et augmenter les performances, utilisez le même sous-domaine dans les deux URL d'initialisation et de rappel.

Si vous n'avez pas déployé Mon domaine, mais avez des configurations de fournisseur d'authentification existantes, vous pouvez utiliser des URL de rappel optimisées après avoir déployé Mon domaine. Après le déploiement, sélectionnez **Utiliser un sous-domaine dans les URL de rappel** dans la page de configuration du fournisseur d'authentification.

Pour créer ou modifier des fournisseurs d'authentification, dans Configuration d'authentification, sélectionnez **Fournisseurs d'authentification**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Fournisseurs d'authentification externes](#)

[Aide de Salesforce : Utilisation du paramètre URL de communauté](#)

[Aide de Salesforce : Mon domaine](#)

Définition de liens vers des comptes tiers via l'API

L'objet standard ThirdPartyAccountLink est désormais inscriptible pour les administrateurs Salesforce. Vous pouvez ainsi aisément spécifier un lien vers un compte tiers en utilisant l'API. Les liens vers un compte tiers représentent la liste des utilisateurs externes qui se sont authentifiés en utilisant un fournisseur d'authentification. La liste de liens vers un compte tiers est générée lorsqu'un utilisateur d'une organisation s'authentifie en utilisant un fournisseur d'authentification externe.

 **Remarque:** Pour activer cette fonctionnalité, contactez le Support client de Salesforce.

Vous pouvez ajouter ou supprimer des liens de comptes uniquement avec l'API. Vous ne pouvez pas mettre à jour les liens de comptes existants.

 **Exemple:** En utilisant l'API, un administrateur Salesforce ajoute les détails d'un utilisateur pour un fournisseur Google dans l'enregistrement ThirdPartyAccountLink. L'utilisateur peut immédiatement utiliser ses identifiants Google pour se connecter à Salesforce, sans que l'administrateur n'ajoute explicitement Google.

Éditions

Disponible avec : **Toutes les éditions**

Optimisation de l'engagement des clients en étendant les sessions de communauté d'identité externe (bêta)

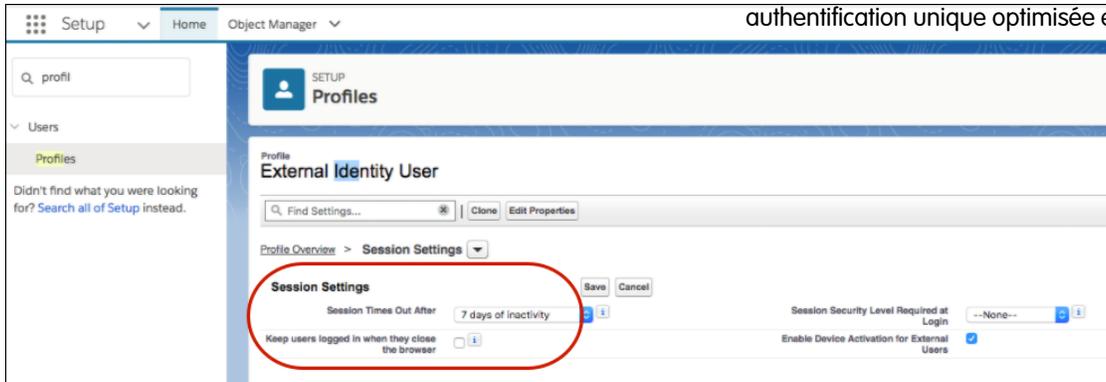
Aidez vos clients et partenaires à rester plus longtemps dans votre communauté avec des sessions plus longues et des connexions moins nombreuses. Autorisez les utilisateurs à rester connectés après avoir fermé leur navigateur. Maintenez leur connexion active pendant au maximum sept jours d'inactivité en augmentant la valeur d'expiration de la session.

 **Remarque:** Cette version contient une version bêta des Sessions étendues pour les utilisateurs d'identité externe. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Les Sessions étendues pour les utilisateurs d'identité externe 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.

Par défaut, les sessions de communauté d'identité externe expirent après 24 heures d'inactivité. Les utilisateurs sont également déconnectés lorsqu'ils ferment leur navigateur. Lorsque vous activez **Garder les utilisateurs connectés lorsqu'ils ferment le navigateur**, les utilisateurs doivent se déconnecter volontairement d'une session. Si vous choisissez d'activer cette fonctionnalité, pensez à informer vos utilisateurs du nouveau comportement.

Éditions

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



Vous modifiez les paramètres de session d'identité externe dans le profil de la licence Identité externe. Si vous disposez de l'autorisation d'organisation Contrôler les paramètres de session pour le profil utilisateur Identité externe, ces paramètres sont affichés sous Paramètres de session.

Pour activer cette fonctionnalité bêta, contactez le Support.

Création d'utilisateurs d'identité externe sans contact (pilote)

Créez des utilisateurs d'identité externe légers, en éliminant les informations de contact. Lorsque Salesforce crée un utilisateur dans une communauté d'identité externe, elle ajoute un contact. Cependant, si vos utilisateurs d'identité externe n'utilisent pas de contacts, vous pouvez créer des utilisateurs sans contact.

Remarque: Nous offrons les Utilisateurs sans contact 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 fonctionnalité Utilisateurs sans contact 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 les Utilisateurs sans contact dans le [groupe de la communauté Trailblazer](#).

La fonctionnalité Utilisateurs sans contact dissocie la relation entre les utilisateurs et les contacts, ce qui accroît la flexibilité et réduit la maintenance. Par exemple, vous ne souhaitez pas collecter les informations de contact de chaque utilisateur qui s'inscrit à votre communauté externe. Vous pouvez reporter la création d'un contact jusqu'à ce qu'il soit qualifié.

Remarque: Les Utilisateurs sans contact sont une fonctionnalité pilote dans cette version pour la licence d'identité externe. Toutes les autres licences de communauté restent inchangées.

Pour utiliser cette fonctionnalité, demander à Salesforce d'activer l'autorisation de l'organisation Activer la création d'utilisateur d'identité externe sans contacts.

Éditions

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

Salesforce Shield : fichiers journaux d'événements horaires (bêta), suppression des fichiers journaux, désabonnement de la dérivation des clés (bêta) et champs cryptés supplémentaires

Dans le cadre d'une version bêta, vous recevez désormais des fichiers journaux d'événements horaires et quotidiens. Vous pouvez également supprimer les fichiers journaux des événements contenant les activités des utilisateurs pour satisfaire vos stratégies de sécurité. Le cryptage de la plate-forme crypte le plus grand nombre de champs et offre de nouvelles fonctionnalités de cryptage déterministe. Les clients Fournir votre propre clé peuvent se désabonner de la dérivation des clés et charger leur propre clé de cryptage des données. Une interface utilisateur de configuration simplifiée facilite la navigation dans vos tâches de cryptage.

DANS CETTE SECTION :

[Cryptage de la plate-forme : désabonnement de la dérivation des clés, plus de champs d'informations d'identification personnelle cryptés, cryptage déterministe \(bêta\), décryptage en masse automatique](#)

Vous l'avez demandée, nous vous avons entendu. Suite aux commentaires de clients, nous offrons certaines fonctionnalités de Cryptage de la plate-forme Shield que vous avez demandées. Nous avons renforcé votre contrôle de vos clés et du cryptage de vos données. Préservez le filtrage des données cryptées, décryptez automatiquement les données pour tester les changements de politique de cryptage et déterminez rapidement la quantité de données cryptées. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

[Surveillance des événements : suppression des fichiers journaux et données de surveillance des événements horaires \(bêta\)](#)

Dans le cadre d'une version bêta, vous recevez désormais des fichiers journaux d'événements horaires et quotidiens. Vous pouvez également supprimer les fichiers journaux des événements contenant les activités des utilisateurs pour satisfaire vos stratégies de sécurité.

Cryptage de la plate-forme : désabonnement de la dérivation des clés, plus de champs d'informations d'identification personnelle cryptés, cryptage déterministe (bêta), décryptage en masse automatique

Vous l'avez demandée, nous vous avons entendu. Suite aux commentaires de clients, nous offrons certaines fonctionnalités de Cryptage de la plate-forme Shield que vous avez demandées. Nous avons renforcé votre contrôle de vos clés et du cryptage de vos données. Préservez le filtrage des données cryptées, décryptez automatiquement les données pour tester les changements de politique de cryptage et déterminez rapidement la quantité de données cryptées. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

[Désabonnement de la dérivation des clés avec le service BYOK \(bêta\)](#)

Le service BYOK (Fournir votre propre clé) du cryptage de la plate-forme Shield augmente votre contrôle de vos clés chargées. Vous pouvez désormais vous désactiver de la dérivation des clés, clé par clé. Lors du désabonnement, vous pouvez charger la clé de cryptage des données complète que vous souhaitez utiliser avec le Service de gestion des clés Shield pour chiffrer et déchiffrer les données.

[Cryptage de champs d'informations d'identification personnelle supplémentaires dans les opportunités et les contrats \(globalement disponible\)](#)

Vous pouvez désormais utiliser une couche de sécurité supplémentaire pour protéger les informations d'identification personnelle (PII) dans les opportunités et les contrats. Dans les opportunités, vous pouvez crypter les champs Nom, Description et Étape suivante. Dans les contrats, vous pouvez crypter le champ Adresse de facturation (Ville de facturation et Rue de facturation).

[Stockage des préférences de confidentialité des données avec le Nom de l'individu](#)

Les exigences de conformité évoluent. Il est primordial de respecter le souhait de vos clients concernant la gestion de leur données personnelles. L'objet Individu récemment ajouté permet de stocker les informations sur les préférences de protection des données et de confidentialité. Pour commencer, définissez des enregistrements de confidentialité des données, puis cryptez le champ Nom de l'individu avec le type de secret locataire et le schéma de cryptage de votre choix.

[Filtrage des données cryptées avec le cryptage déterministe en utilisant la correspondance exacte, sensible à la casse \(bêta\)](#)

Cryptez vos données et conservez le bénéfice du filtrage des données. Lorsque vous devez filtrer des résultats, choisissez le schéma de cryptage déterministe champ par champ afin de renvoyer des correspondances exactes, sensibles à la casse.

[Insertion de champs cryptés dans des tableaux fins \(globalement disponibles\)](#)

Si votre organisation utilise des tableaux fins pour optimiser les performances d'éléments tels que des rapports, des vues de liste et des requêtes SOQL, les tableaux peuvent désormais inclure des champs cryptés. Vous pouvez également utiliser des champs cryptés avec des index fins. Et ce n'est pas tout. Pour accéder à cette fonctionnalité, il n'est pas nécessaire de consigner un ticket de support.

[Insertion de champs cryptés dans des règles de correspondance utilisées dans la gestion des duplications \(bêta\)](#)

Le cryptage ajoute une couche de sécurité supplémentaire à vos données, mais ne doit pas gêner vos tâches métier critiques. Si vous recherchez les enregistrements dupliqués, les règles de correspondance standard et personnalisées peuvent désormais identifier les données cryptées avec le cryptage déterministe. Les correspondances exactes sensibles à la casse et non sensibles à la casse sont renvoyées, mais pas les correspondances partielles. Pour activer cette fonctionnalité, contactez le Support Salesforce.

[Décryptage en masse automatique des données des champs](#)

Votre politique de cryptage a-t-elle changé ? Bonne nouvelle : Nous avons simplifié le décryptage des données et la gestion du devoir de diligence raisonnable sur les métadonnées associées. Lorsque vous désactivez le cryptage dans un champ, nous décryptons automatiquement les données dans la plupart des types de champ. Pour obtenir une aide sur le décryptage des champs de zone de texte long standard et personnalisés, ainsi que les fichiers et les pièces jointes, contactez le Support client de Salesforce.

[Activation du cryptage de l'index de recherche en libre-service dans la Configuration](#)

Vous avez un appel en moins à passer au support client. Vous pouvez activer le cryptage de l'index de recherche directement depuis la Configuration, sans appeler Salesforce. Commencez par générer un secret locataire de type index de recherche, puis cliquez sur une case pour appliquer le secret locataire à tous vos fichiers d'index de recherche.

[Simplification des pages de configuration du cryptage pour plus d'efficacité](#)

Le Cryptage de la plate-forme Shield comprend désormais quatre pages distinctes. Vous pouvez ainsi vous concentrer sur la tâche à accomplir. Que ce soit pour ajuster vos politiques de cryptage, gérer les clés ou consulter vos statistiques de cryptage, accédez aux informations requises dans l'arborescence de configuration. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

[Consultation de votre couverture de cryptage avec les statistiques de cryptage \(globalement disponible\)](#)

Déterminez la quantité de données cryptées avec un secret locataire actif. Récupérez des statistiques clés pour gérer la conformité, les obligations de rotation des clés et simplifier le processus de cryptage en masse. Vous pouvez consulter des informations sur les champs, les fichiers et les pièces jointes cryptés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Désabonnement de la dérivation des clés avec le service BYOK (bêta)

Le service BYOK (Fournir votre propre clé) du cryptage de la plate-forme Shield augmente votre contrôle de vos clés chargées. Vous pouvez désormais vous désactiver de la dérivation des clés, clé par clé. Lors du désabonnement, vous pouvez charger la clé de cryptage des données complète que vous souhaitez utiliser avec le Service de gestion des clés Shield pour chiffrer et déchiffrer les données.



Remarque: Cette version contient une version bêta du désabonnement de la dérivation des clés, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Le désabonnement de la dérivation 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.

Lors du désabonnement de la dérivation des clés, vous contrôlez entièrement vos clés et pouvez accéder à toutes les fonctionnalités de rotation des clés offertes par le service Cryptage de la plate-forme Shield. Comme vous pouvez vous désabonner clé par clé, vous pouvez à tout moment choisir d'utiliser le service BYOK par défaut. Le service par défaut combine votre secret locataire chargé à notre secret principal pour dériver une clé de cryptage des données unique.

Pour activer cette fonctionnalité, contactez Salesforce. Accédez ensuite à la page Paramètres avancés de cryptage de la plate-forme, dans la Configuration, puis activez **Autoriser BYOK (Fournir votre propre clé) à se désabonner de la dérivation de clé**. Vous pouvez ensuite sélectionner ou désélectionner l'option **Utiliser la privation des clés Salesforce** lorsque vous chargez des clés.

Cryptage de champs d'informations d'identification personnelle supplémentaires dans les opportunités et les contrats (globalement disponible)

Vous pouvez désormais utiliser une couche de sécurité supplémentaire pour protéger les informations d'identification personnelle (PII) dans les opportunités et les contrats. Dans les opportunités, vous pouvez crypter les champs Nom, Description et Étape suivante. Dans les contrats, vous pouvez crypter le champ Adresse de facturation (Ville de facturation et Rue de facturation).

Stockage des préférences de confidentialité des données avec le Nom de l'individu

Les exigences de conformité évoluent. Il est primordial de respecter le souhait de vos clients concernant la gestion de leur données personnelles. L'objet Individu récemment ajouté permet de stocker les informations sur les préférences de protection des données et de confidentialité. Pour commencer, définissez des enregistrements de confidentialité des données, puis cryptez le champ Nom de l'individu avec le type de secret locataire et le schéma de cryptage de votre choix.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Stockage de certaines préférences de confidentialité des données](#)

Filtrage des données cryptées avec le cryptage déterministe en utilisant la correspondance exacte, sensible à la casse (bêta)

Cryptez vos données et conservez le bénéfice du filtrage des données. Lorsque vous devez filtrer des résultats, choisissez le schéma de cryptage déterministe champ par champ afin de renvoyer des correspondances exactes, sensibles à la casse.

Si vous participez au programme pilote du cryptage déterministe, vous pouvez continuer à utiliser ce schéma dans les organisations existantes. Activez **Cryptage déterministe** dans les paramètres de cryptage de la plate-forme avancés.

 **Remarque:** Cette version contient une version bêta du cryptage déterministe avec le filtrage sensible à la casse. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Le cryptage déterministe avec le filtrage sensible à la casse 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.

Le schéma de cryptage déterministe de préservation du filtrage prend en charge la correspondance exacte, les comparaisons sensibles à la casse dans les cas suivants.

- Utilisez un ID externe et des attributs de champ uniques pour les champs cryptés.
- Comparez les valeurs des données critiques en filtrant les valeurs cryptées dans les rapports, les tableaux de bord, les vues de liste et les clauses SOQL WHERE.
- Définissez des index uniques à une seule colonne et à une seule colonne sensible à la casse dans les champs cryptés.

- Comparez les données cryptées avec des champs nuls et vides, et étendez vos capacités de filtrage.

Sensible à la casse signifie qu'une requête SOQL à l'objet Piste, dans laquelle Société = 'Acme', renvoie 'Acme', pas 'acme' ni 'ACME'. De la même façon, lorsque le schéma de préservation du filtrage teste l'unicité, chacune des trois versions 'Acme' est unique.

Les noms composés Nom et Adresse ne sont pas encore pris en charge. Par exemple, vous ne pouvez pas concaténer FirstName et LastName dans un filtre unique sur Name. Interrogez à la place FirstName et LastName en utilisant AND.

```
SELECT Id FROM Contact WHERE FirstName = 'William' AND LastName = 'Spock'
```

Pour accéder à cette fonctionnalité, contactez le Support client de Salesforce.

Insertion de champs cryptés dans des tableaux fins (globalement disponibles)

Si votre organisation utilise des tableaux fins pour optimiser les performances d'éléments tels que des rapports, des vues de liste et des requêtes SOQL, les tableaux peuvent désormais inclure des champs cryptés. Vous pouvez également utiliser des champs cryptés avec des index fins. Et ce n'est pas tout. Pour accéder à cette fonctionnalité, il n'est pas nécessaire de consigner un ticket de support.

Insertion de champs cryptés dans des règles de correspondance utilisées dans la gestion des duplications (bêta)

Le cryptage ajoute une couche de sécurité supplémentaire à vos données, mais ne doit pas gêner vos tâches métier critiques. Si vous recherchez les enregistrements dupliqués, les règles de correspondance standard et personnalisées peuvent désormais identifier les données cryptées avec le cryptage déterministe. Les correspondances exactes sensibles à la casse et non sensibles à la casse sont renvoyées, mais pas les correspondances partielles. Pour activer cette fonctionnalité, contactez le Support Salesforce.

 **Remarque:** Cette version contient une version bêta du cryptage pour les règles de correspondance utilisées dans la gestion des duplications. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Le cryptage pour les règles de correspondance utilisées dans la gestion des duplications 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.

Par exemple, si vous ajoutez un champ de cryptage à une règle de correspondance personnalisée, la règle peut identifier « Kate » et « kate » comme correspondant, mais pas « Kate » et « Katherine ». Actuellement, le cryptage pour les règles de correspondance utilisées dans la gestion des duplications ne prend pas en charge le cryptage probabiliste des données.

La mise en route est extrêmement simple. Pour commencer, activez le cryptage déterministe dans la page Paramètres avancés du cryptage de la plate-forme. Contactez ensuite Salesforce pour activer la compatibilité de cryptage avec la gestion des duplications. Appliquez ensuite le schéma de cryptage déterministe aux champs de votre choix.

 **Exemple:** Supposons que vous avez déjà utilisé des règles de correspondances personnalisées pour détecter les données dupliquées. Pour protéger vos données, vous souhaitez crypter les champs référencés dans vos règles existantes. Avant de crypter ces champs, désactivez vos règles de correspondance personnalisée et assurez-vous que le cryptage déterministe a été activé pour votre organisation. Accédez à la page Politique de cryptage, puis sélectionnez les champs que vous souhaitez crypter. Appliquez le schéma de cryptage déterministe à vos champs, puis enregistrez votre travail. Lorsque vous réactivez votre règle de correspondance personnalisée, elle peut identifier les données cryptées.

Décryptage en masse automatique des données des champs

Votre politique de cryptage a-t-elle changé ? Bonne nouvelle : Nous avons simplifié le decryptage des données et la gestion du devoir de diligence raisonnable sur les métadonnées associées. Lorsque vous désactivez le cryptage dans un champ, nous decryptons automatiquement les données dans la plupart des types de champ. Pour obtenir une aide sur le decryptage des champs de zone de texte long standard et personnalisés, ainsi que les fichiers et les pièces jointes, contactez le Support client de Salesforce.

Désactivez le cryptage pour des champs spécifiques, puis enregistrez vos modifications. Le service Cryptage de la plate-forme Salesforce exécute immédiatement une tâche asynchrone afin de décrypter les données de ces champs, puis synchronise vos données avec la politique de cryptage mise à jour. Une fois le processus terminé, vous recevez un e-mail.

Activation du cryptage de l'index de recherche en libre-service dans la Configuration

Vous avez un appel en moins à passer au support client. Vous pouvez activer le cryptage de l'index de recherche directement depuis la Configuration, sans appeler Salesforce. Commencez par générer un secret locataire de type index de recherche, puis cliquez sur une case pour appliquer le secret locataire à tous vos fichiers d'index de recherche.

Simplification des pages de configuration du cryptage pour plus d'efficacité

Le Cryptage de la plate-forme Shield comprend désormais quatre pages distinctes. Vous pouvez ainsi vous concentrer sur la tâche à accomplir. Que ce soit pour ajuster vos politiques de cryptage, gérer les clés ou consulter vos statistiques de cryptage, accédez aux informations requises dans l'arborescence de configuration. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Le nouvel espace de travail comprend :

- **Paramètres avancés** : déverrouillez les options avancées, notamment le cryptage déterministe et les options BYOK (Fournir votre propre clé) personnalisables.
- **Politique de cryptage** : personnalisez et configurez votre politique de cryptage pour des champs spécifiques, et appliquez les schémas de cryptage aux champs standard. Activez le cryptage des fichiers et des pièces jointes, ainsi que d'autres fonctionnalités, notamment Chatter.
- **Statistiques de cryptage** : récupérez des statistiques clés pour gérer la conformité, remplir les obligations de rotation des clés et récupérer les informations requises pour simplifier le processus de cryptage en masse.
- **Gestion des clés** : générez, chargez et gérez vos clés et vos certificats.

Consultation de votre couverture de cryptage avec les statistiques de cryptage (globalement disponible)

Déterminez la quantité de données cryptées avec un secret locataire actif. Récupérez des statistiques clés pour gérer la conformité, les obligations de rotation des clés et simplifier le processus de cryptage en masse. Vous pouvez consulter des informations sur les champs, les fichiers et les pièces jointes cryptés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Surveillance des événements : suppression des fichiers journaux et données de surveillance des événements horaires (bêta)

Dans le cadre d'une version bêta, vous recevez désormais des fichiers journaux d'événements horaires et quotidiens. Vous pouvez également supprimer les fichiers journaux des événements contenant les activités des utilisateurs pour satisfaire vos stratégies de sécurité.

DANS CETTE SECTION :

[Renforcement de la protection des données en supprimant les fichiers journaux d'événements](#)

Pour satisfaire les réglementations relatives à la protection des données, vous pouvez supprimer les fichiers journaux d'événements. La suppression des données des fichiers journaux d'événements aide à respecter les obligations réglementaires telles que le Droit à l'effacement ou Droit à l'oubli.

[Suivi des ressources externes non sécurisées avec des fichiers journaux d'événements](#)

Le nouveau type d'événement Ressources externes non sécurisées suit les ressources externes accédées avec le protocole HTTP non sécurisé. L'événement répertorie toutes vos pages Salesforce qui contiennent des ressources non sécurisées hébergées sur des sites tiers, que vos utilisateurs ont chargées avec le navigateur Chrome, Firefox, Microsoft Edge ou Safari. Les ressources sur HTTP peuvent être manipulées via des attaques d'interception (attaque de l'homme du milieu ou HDM) ou d'un autre type. Les attaques peuvent tromper les utilisateurs pour les inviter à envoyer leurs identifiants Salesforce vers des sites malveillants. Nous recommandons de modifier les URL non sécurisées de HTTP à HTTPS.

[Suivi plus complet des actions des utilisateurs dans les workflows temporels](#)

Pour accroître la visibilité des activités pendant une session utilisateur particulière, nous avons ajouté les champs `LOGIN_KEY` et `SESSION_KEY` au type d'événement Workflow temporel.

[Retrait de champs des types d'événement EventLogFile](#)

Pour renforcer la protection des données, nous avons retiré plusieurs champs des types d'événement Téléchargement de documents joints, Vue d'article Knowledge et Déconnexion de l'objet standard EventLogFile.

Renforcement de la protection des données en supprimant les fichiers journaux d'événements

Pour satisfaire les réglementations relatives à la protection des données, vous pouvez supprimer les fichiers journaux d'événements. La suppression des données des fichiers journaux d'événements aide à respecter les obligations réglementaires telles que le Droit à l'effacement ou Droit à l'oubli.

Les réglementations suivantes relatives à la protection des données et à la confidentialité exigent de sécuriser et de ne pas divulguer les données personnelles des individus. Nous avons répertorié quelques législations importantes pour de nombreuses sociétés qui collectent et traitent les données de clients.

- Règlement général sur la protection des données (RGPD), Union Européenne
- Personal Information Protection Act (PIPA), Japon
- Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRDE), Canada
- Federal Rules of Civil Procedure, États-Unis

Pour autoriser un utilisateur à supprimer des fichiers journaux d'événements, vous devez activer un paramètre dans la Configuration de la surveillance des événements qui active l'autorisation Supprimer les enregistrements de surveillance des événements. Attribuez l'autorisation utilisateur à un ensemble d'autorisations. Attribuez ensuite l'ensemble d'autorisations au profil des utilisateurs auxquels vous souhaitez accorder l'autorisation de suppression des fichiers journaux d'événements (par exemple, les administrateurs responsables de la conformité). En utilisant l'API REST ou SOAP, vous pouvez supprimer le fichier journal d'événements contenant l'activité de l'utilisateur que vous souhaitez retirer. Pour plus de détails, reportez-vous à la documentation relative à la suppression ci-dessous.

 **Remarque:** Vous ne pouvez pas supprimer de lignes individuelles dans les journaux d'événements. Les journaux d'événements sont stockés sous un format blob dans la base de données. Par conséquent, vous devez supprimer le fichier journal complet qui contient l'activité de l'utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[REST API Developer Guide : Delete Event Monitoring Data](#)

[SOAP API Developer Guide : delete\(\)](#)

Éditions

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

Suivi des ressources externes non sécurisées avec des fichiers journaux d'événements supplémentaires

Le nouveau type d'événement Ressources externes non sécurisées suit les ressources externes accédées avec le protocole HTTP non sécurisé. L'événement répertorie toutes vos pages Salesforce qui contiennent des ressources non sécurisées hébergées sur des sites tiers, que vos utilisateurs ont chargées avec le navigateur Chrome, Firefox, Microsoft Edge ou Safari. Les ressources sur HTTP peuvent être manipulées via des attaques d'interception (attaque de l'homme du milieu ou HDM) ou d'un autre type. Les attaques peuvent tromper les utilisateurs pour les inviter à envoyer leurs identifiants Salesforce vers des sites malveillants. Nous recommandons de modifier les URL non sécurisées de HTTP à HTTPS.

Le type d'événement Ressources externes non sécurisées est disponible gratuitement dans les éditions Salesforce prises en charge, avec les types d'événement Connexion et Déconnexion.

Éditions

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Objets modifiés](#)

[Object Reference for Salesforce and Force.com : Insecure External Assets Event Type](#)

Suivi plus complet des actions des utilisateurs dans les workflows temporels

Pour accroître la visibilité des activités pendant une session utilisateur particulière, nous avons ajouté les champs `LOGIN_KEY` et `SESSION_KEY` au type d'événement Workflow temporel.

- `LOGIN_KEY` : la chaîne qui associe tous les événements d'une session de connexion donnée d'un utilisateur. Elle commence par un événement de connexion et se termine par un événement de déconnexion ou l'expiration de la session utilisateur.
- `SESSION_KEY` : l'ID de session unique de l'utilisateur. Vous pouvez utiliser cette valeur pour identifier tous les événements utilisateur dans une session. Lorsqu'un utilisateur se déconnecte puis se reconnecte, une nouvelle session est démarrée.

 **Exemple:** Utilisez `SESSION_KEY` pour corréliser plusieurs événements de connexion qui se sont produits durant la même transaction. Si une action de workflow temporel met à jour un enregistrement qui déclenche des modifications supplémentaires, vous pouvez corréliser toutes les entrées au fichier journal de cette transaction en utilisant `SESSION_KEY`.

Éditions

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Objets modifiés](#)

[Object Reference for Salesforce and Force.com : Time-Based Workflow Event Type](#)

Retrait de champs des types d'événement EventLogFile

Pour renforcer la protection des données, nous avons retiré plusieurs champs des types d'événement Téléchargement de documents joints, Vue d'article Knowledge et Déconnexion de l'objet standard EventLogFile.

Téléchargements de documents joints

Nous avons retiré le champ `FILE_NAME`. Si vous avez créé des champs personnalisés et devez récupérer les données du champ `FILE_NAME`, interrogez l'objet standard Document. Par exemple, `SELECT Name FROM Document WHERE Id=[ENTITY_ID value from Document Attachment Downloads log data]`.

Vue d'article Knowledge

Éditions

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

Nous avons retiré le champ `USERNAME`.

Déconnexion

Nous avons retiré le champ `USER_NAME`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Objets modifiés](#)

Contrôle d'intégrité de sécurité : nouveaux paramètres et simplification des mises à jour de la règle de base personnalisée

Nous avons ajouté des paramètres afin de renforcer la sécurité. Si vous utilisez une règle de base personnalisée, vous êtes invité(e) à ajouter les nouveaux paramètres à votre règle de base.

DANS CETTE SECTION :

[Nouveaux paramètres de sécurité dans le contrôle d'intégrité](#)

Le contrôle d'intégrité de la sécurité contient six nouveaux paramètres. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Mise à jour d'une règle de base personnalisée avec de nouveaux paramètres](#)

Nous ajoutons occasionnellement des paramètres au contrôle d'intégrité afin de renforcer la sécurité. Les paramètres du contrôle d'intégrité sont automatiquement ajoutés à la règle de base standard de Salesforce. Si vous avez une règle de base personnalisée, vous pouvez aisément la mettre à jour avec les nouveaux paramètres directement depuis l'interface utilisateur. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

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

Nouveaux paramètres de sécurité dans le contrôle d'intégrité

Le contrôle d'intégrité de la sécurité contient six nouveaux paramètres. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Nous avons ajouté le paramètre de sécurité à risque élevé ci-dessous.

- Demander des connexions sécurisées (HTTPS) pour tous les domaines tiers

Nous avons ajouté les paramètres de sécurité à risque moyen ci-dessous.

- Activer la protection de la Stratégie de sécurité des contenus pour les modèles d'e-mail
- Activer la protection XSS
- Activer la protection contre le reniflage de contenus

Nous avons ajouté le paramètre de sécurité à faible risque ci-dessous.

- Demander la vérification de l'identité lors de l'enregistrement de l'authentification à deux facteurs
- Demander la vérification de l'identité pour la modification de l'adresse e-mail

CONSULTER ÉGALEMENT :

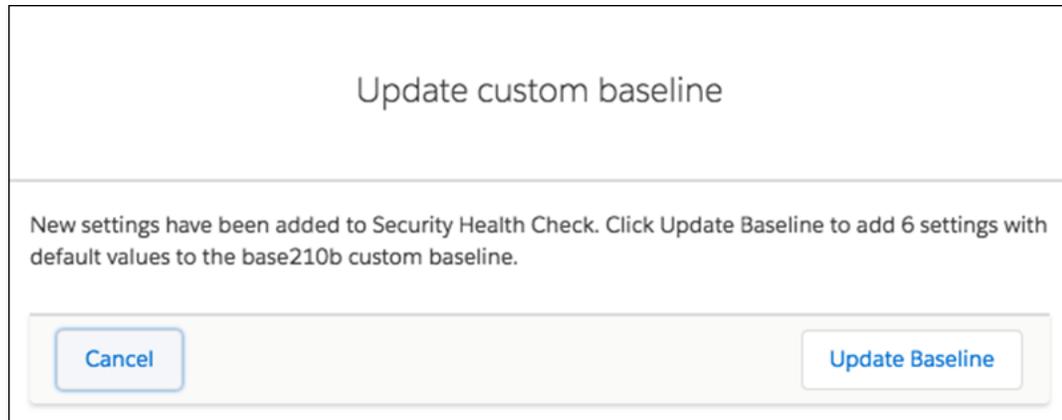
[Aide de Salesforce : Méthode de calcul du score de contrôle d'intégrité](#)

[Aide de Salesforce : Exigence des fichiers de base personnalisés](#)

Mise à jour d'une règle de base personnalisée avec de nouveaux paramètres

Nous ajoutons occasionnellement des paramètres au contrôle d'intégrité afin de renforcer la sécurité. Les paramètres du contrôle d'intégrité sont automatiquement ajoutés à la règle de base standard de Salesforce. Si vous avez une règle de base personnalisée, vous pouvez aisément la mettre à jour avec les nouveaux paramètres directement depuis l'interface utilisateur. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Une fois les nouveaux paramètres ajoutés au contrôle d'intégrité, vous êtes invité(e) à le mettre à jour lors du chargement initial de votre règle de base personnalisée. Pour ajouter les paramètres, cliquez sur **Mettre à jour la règle de base**. Si vous annulez, vous êtes de nouveau invité(e) lors du chargement suivant de la règle de base.



Exemple:

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Méthode de calcul du score de contrôle d'intégrité](#)

[Aide de Salesforce : Exigence des fichiers de base personnalisés](#)

[Aide de Salesforce : Création d'une règle de base personnalisée pour le contrôle d'intégrité](#)

Autres modifications apportées à la sécurité : protection des utilisateurs contre les liens malveillants et planification d'une évaluation de la sécurité

Afin de protéger les utilisateurs contre les liens malveillants, nous avons ajouté un avertissement qui alerte les utilisateurs lorsqu'ils quittent le domaine salesforce.com. Pensez à demander l'approbation et à planifier une évaluation de la sécurité avant d'exécuter des tests de vulnérabilité et de pénétration dans les environnements Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

[Alerte des utilisateurs avant la redirection hors de Salesforce](#)

Protégez vos utilisateurs contre les liens malveillants et les attaques par hameçonnage ! Alerte-les avec un message d'avertissement lorsqu'ils cliquent sur des liens qui les dirigent hors du domaine salesforce.com. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Planification d'une évaluation de la sécurité dans les environnements Salesforce avant des tests](#)

Avant d'exécuter des tests de vulnérabilité et de pénétration dans les environnements Salesforce, demandez une approbation et planifiez une évaluation de la sécurité en accédant au portail [Security Assessment Notification Portal](#).

Alerte des utilisateurs avant la redirection hors de Salesforce

Protégez vos utilisateurs contre les liens malveillants et les attaques par hameçonnage ! Alertez-les avec un message d'avertissement lorsqu'ils cliquent sur des liens qui les dirigent hors du domaine salesforce.com. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Dans la Configuration, recherchez *Paramètres de session*. Sous **Redirections**, sélectionnez **Avertir les utilisateurs avant de les rediriger hors de Salesforce**. Et voilà. Vous avez terminé ! Ensuite, lorsque les utilisateurs de votre organisation cliquent sur un lien qui les dirige hors de Salesforce, un message les informe qu'ils quittent le domaine Salesforce. Pour plus de sécurité, nous montrons également l'URL complète et le domaine vers lequel ils sont dirigés.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Planification d'une évaluation de la sécurité dans les environnements Salesforce avant des tests

Avant d'exécuter des tests de vulnérabilité et de pénétration dans les environnements Salesforce, demandez une approbation et planifiez une évaluation de la sécurité en accédant au portail [Security Assessment Notification Portal](#).

Assurez-vous de soumettre votre demande au moins cinq jours ouvrables avant le début du test. En outre, lisez et acceptez le Security Assessment Agreement (Contrat d'évaluation de la sécurité) qui est fourni lorsque vous soumettez votre requête. Pensez à partager ce contrat avec l'équipe chargée du contrôle de sécurité.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Salesforce Security Vulnerability Assessment and Penetration Test](#)

[Salesforce Platform Security FAQs](#)

Salesforce IoT : API REST IoT, nouvelle interface utilisateur pour les contextes, surveillance de l'utilisation de l'Internet des objets, alertes par e-mail

Utilisez Salesforce IoT Explorer Edition pour traiter les événements des appareils connectés en temps quasi réel et créer des interactions pertinentes pour vos clients. Explorer offre une intégration prédéfinie avec les données Salesforce et permet de tirer parti de votre investissement CRM (gestion de la relation client) dans Salesforce. Cette version inclut une nouvelle API REST IoT qui permet de récupérer et de manipuler les orchestrations et leur composants associés, et une nouvelle interface utilisateur pour les contextes. De plus, nous avons introduit une page de surveillance de l'utilisation de l'Internet des objets, des alertes par e-mail et la possibilité d'exporter et de supprimer les données d'Internet des objets en vue de protéger les données confidentielles.

Éditions

Disponible avec : Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

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

DANS CETTE SECTION :

[Accès et manipulation des composants Internet des objets avec l'API REST Salesforce IoT](#)

À compter de l'API version 42.0, vous pouvez utiliser l'API REST Salesforce IoT pour créer, récupérer, mettre à jour et supprimer vos orchestrations et contextes. Parmi les autres tâches que vous pouvez exécuter figurent l'activation et la désactivation d'une orchestration. Vous pouvez également récupérer toutes les instances d'orchestration, supprimer une instance et récupérer le trafic et les données d'utilisation d'orchestration.

[Affichage des éléments associés et de l'objet Salesforce en un coup d'œil](#)

Un contexte spécifie les sources de données auxquelles une orchestration peut accéder : un ou plusieurs événements de plate-forme et éventuellement un objet Salesforce. La nouvelle page du contexte offre une représentation visuelle des événements et référence l'objet associé avec une orchestration.

[Données d'utilisation de l'Internet des objets à portée de main](#)

Surveillez votre utilisation des événements et des orchestrations par rapport aux allocations totales dans la page Utilisation d'événements. La page Utilisation d'événements affiche les allocations de votre organisation et l'utilisation actuelle en événements quotidiens. Elle présente également une répartition de l'utilisation par orchestration. Vous pouvez consulter le nombre de messages d'événement traités par chaque orchestration et le nombre d'instances actives.

[Avertissement relatifs à l'utilisation d'alertes par e-mail](#)

Si votre organisation a au moins une orchestration active, des alertes par e-mail sont automatiquement envoyées au propriétaire de l'orchestration pour l'avertir des niveaux d'utilisation élevés. Le propriétaire d'une orchestration est l'utilisateur qui a activé l'orchestration en dernier.

[Exportation et suppression des données d'Internet des objets pour la confidentialité des données](#)

Pour satisfaire les réglementations de protection des données et de confidentialité, vous pouvez exporter et supprimer les données d'Internet des objets en utilisant l'API REST. Vous pouvez exporter et supprimer les données associées à une orchestration, telles que orchestrations, contextes et instances d'orchestration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Trailhead : Concepts de base de l'Internet des objets](#)

[Trailhead : Concepts de base de Salesforce IoT Explorer Edition](#)

[Aide de Salesforce : Salesforce IoT Explorer Edition](#)

Accès et manipulation des composants Internet des objets avec l'API REST Salesforce IoT

À compter de l'API version 42.0, vous pouvez utiliser l'API REST Salesforce IoT pour créer, récupérer, mettre à jour et supprimer vos orchestrations et contextes. Parmi les autres tâches que vous pouvez exécuter figurent l'activation et la désactivation d'une orchestration. Vous pouvez également récupérer toutes les instances d'orchestration, supprimer une instance et récupérer le trafic et les données d'utilisation d'orchestration.

Les ressources fournies par l'API REST sont basés sur les composants associés à l'orchestration ci-dessous.

- Contextes
- Orchestrations
- Activations
- Instances
- Trafic

- Données d'utilisation (par orchestration et pour l'organisation Salesforce entière)

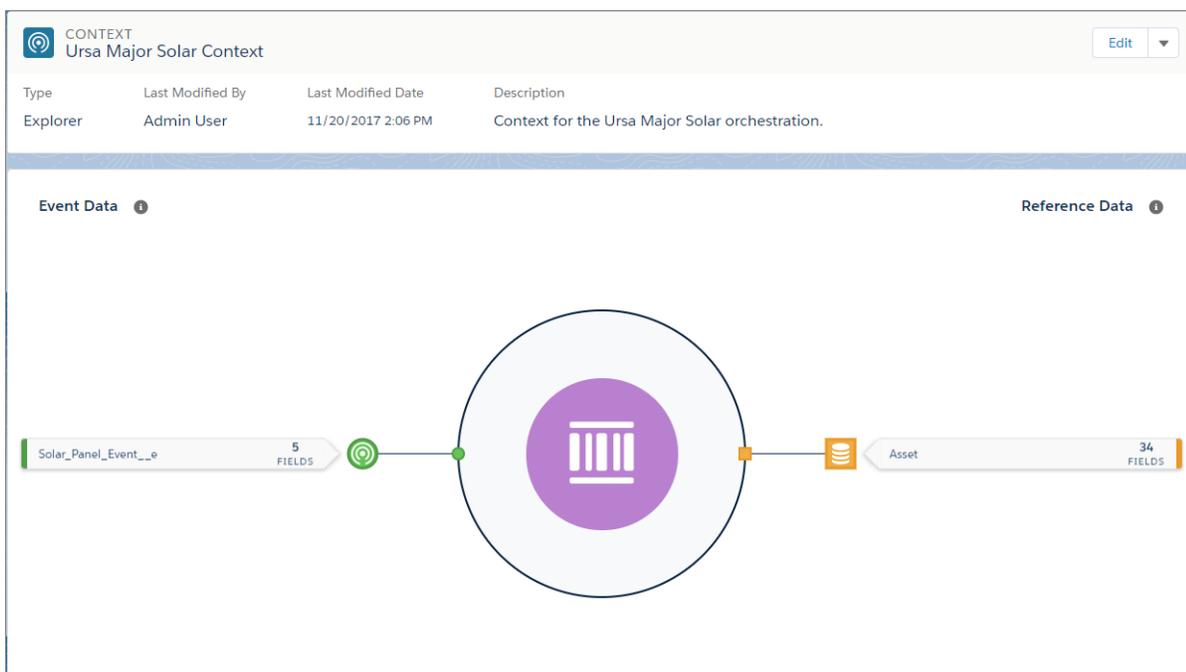
CONSULTER ÉGALEMENT :

[Guide de mise en œuvre de l'API REST Salesforce IoT](#)

Affichage des éléments associés et de l'objet Salesforce en un coup d'œil

Un contexte spécifie les sources de données auxquelles une orchestration peut accéder : un ou plusieurs événements de plate-forme et éventuellement un objet Salesforce. La nouvelle page du contexte offre une représentation visuelle des événements et référence l'objet associé avec une orchestration.

Pour créer un contexte, dans Configuration, saisissez *IoT* dans la case Recherche rapide, puis sélectionner **Contextes**. Vous pouvez modifier le contexte et ajouter des événements de plate-forme ou un objet de référence Salesforce.



Sélectionnez un événement de plate-forme dans l'assistant, qui comprend la liste des événements de plate-forme prédéfinis. Prévisualisez les champs de l'événement, puis sélectionnez un champ clé correspondant à une instance d'organisation. Seuls les champs qui peuvent être utilisés en tant que clés sont affichés. De la même façon, sélectionnez un objet Salesforce et un champ de clé éligible en utilisant l'assistant de données de référence.

Add Event Data

Choose the Event

The context's orchestrations can receive event messages from this platform event. Event messages trigger orchestration instances to run. They also provide near-real-time data from connected devices and services.

* Platform Event

Solar_Panel_Event__e X

AVAILABLE OBJECTS

- Robot_Event__e
- Solar_Panel_Event__e

Preview

FIELD	TYPE
Active_Cells__c	Number
CreatedById	Text
CreatedDate	DateTime
Power_Outpu...	Number
ReplayId	Text
Serial_Numb...	Text

Back
▶
Next

Données d'utilisation de l'Internet des objets à portée de main

Surveillez votre utilisation des événements et des orchestrations par rapport aux allocations totales dans la page Utilisation d'événements. La page Utilisation d'événements affiche les allocations de votre organisation et l'utilisation actuelle en événements quotidiens. Elle présente également une répartition de l'utilisation par orchestration. Vous pouvez consulter le nombre de messages d'événement traités par chaque orchestration et le nombre d'instances actives.

Pour accéder à la page Utilisation d'événements, dans Configuration, saisissez *IoT* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Données d'utilisation**.

Cet exemple de page d'utilisation correspond à une organisation avec de nombreuses orchestrations, mais deux seulement sont affichées. Le nombre de messages d'événements traités dans l'ensemble des orchestrations est inférieur à l'allocation de 500 000 événements par jour.

Event Usage ?

Allocation: 500,000 event messages per rolling 24-hour window
Since Mon, Nov 20, 11:00 AM

283,695 processed event messages **10,800** unprocessed event messages

Orchestration Usage ?

Allocation: 10,000 instances per orchestration
50 Item(s) • Sorted by Processed Events Messages

ORCHESTRATION	STATUS	INSTANCES	PROCESSED EVENTS MESSAGES ↓	UNPROCESSED EVENT MESSAGES
Ursa Major Solar Orchestration	● Activated	4001	5010	0
Robot Orchestration	● Activated	10491	10508	400

 **Remarque:** Les messages d'événements déclenchent des instances d'orchestration et sont traités par lots. En raison de la nature de traitement par lot des événements, l'utilisation des orchestrations peut parfois dépasser légèrement l'allocation en instances.

Avertissement relatifs à l'utilisation d'alertes par e-mail

Si votre organisation a au moins une orchestration active, des alertes par e-mail sont automatiquement envoyées au propriétaire de l'orchestration pour l'avertir des niveaux d'utilisation élevés. Le propriétaire d'une orchestration est l'utilisateur qui a activé l'orchestration en dernier.

Une alerte par e-mail est envoyée dans les cas suivants :

- L'utilisation d'une instance d'orchestration va bientôt atteindre son allocation. Cet e-mail est envoyé au propriétaire de l'orchestration.
- L'utilisation d'événements dans l'ensemble des orchestrations va bientôt atteindre l'allocation en messages d'événements quotidiens. Cet e-mail est envoyé à tous les utilisateurs propriétaires d'au moins d'une orchestration active.
- Des messages d'événements sont en cours de traitement, en raison d'un dépassement de l'allocation en instances d'orchestration ou de l'allocation en événements quotidiens. Selon l'origine de l'alerte, l'e-mail est envoyé au propriétaire de l'orchestration ou à tous les utilisateurs propriétaires d'au moins une orchestration active.

Exportation et suppression des données d'Internet des objets pour la confidentialité des données

Pour satisfaire les réglementations de protection des données et de confidentialité, vous pouvez exporter et supprimer les données d'Internet des objets en utilisant l'API REST. Vous pouvez exporter et supprimer les données associées à une orchestration, telles que orchestrations, contextes et instances d'orchestration.

Développement : création de votre propre application Salesforce

Une intelligence accrue, des API et des composants nouveaux et améliorés, et des outils de développement plus efficaces. Lorsque vous utilisez les composants Lightning, Visualforce, Apex ou nos API avec votre langage de programmation favori, les améliorations apportées à la plate-forme Lightning facilitent le développement d'applications, d'intégrations et de packages hors-pair pour les revendre à d'autres organisations.

DANS CETTE SECTION :

[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, 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 : des composants plus nombreux et plus efficaces pour accélérer votre développement](#)

L'infrastructure Lightning Component pilote Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Utilisez-la pour élaborer des applications et des pages pour des appareils mobiles, Lightning Experience, Salesforce Classic et des communautés.

[Visualforce : Préparation à Lightning Experience](#)

Développez des applications pour personnaliser votre organisation en utilisant Visualforce. Les modifications apportées à cette version ont pour objectif de simplifier la migration de vos pages Visualforce vers Lightning Experience.

[Métadonnées personnalisées : référencement facile à utiliser pour les enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans les règles de validation \(pilote\)](#)

Élargissez l'utilisation de types de métadonnées personnalisées avec des outils déclaratifs conviviaux. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Apex : Cache de la plate-forme dans Lightning et nouvelles méthodes](#)

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.

[API](#)

Accédez à davantage de types de métadonnées et d'objets de données dans l'API version 42.0.

[Débogage : améliorations de la consignment, débogage supplémentaire pour les éditeurs de logiciels, types d'événement pour les appels d'objets externes](#)

Les utilisateurs de sites publics n'ont plus besoin d'un cookie de navigateur pour activer la consignment du débogage. Les journaux de débogage ne sont plus renseignés avec des événements `ENTERING_MANAGED_PKG` lorsque votre niveau de consignment est INFO ou DEBUG pour la catégorie Code Apex. Les éditeurs de logiciels reçoivent désormais une session ISV Customer Debugger, même s'ils ont acheté des sessions Débogageur Apex. Des types d'événement nouveaux et mis à jour permettent de dépanner les problèmes d'accès aux données d'objets externes.

[Plate-forme du développeur : gestion de vos organisations tests](#)

Utilisez la plate-forme du développeur (Dev Hub) pour créer, supprimer et gérer vos organisations test. Une fois votre projet configuré sur votre ordinateur local, autorisez l'organisation Dev Hub en utilisant l'interface Salesforce CLI.

[Empaquetage : Developer-Controlled Packages \(bêta\) avec plus de composants pris en charge et d'autres améliorations](#)

Créez et gérez des packages de deuxième génération, notamment des DCP (packages contrôlés par le développeur), en utilisant l'interface de ligne de commande Salesforce CLI.

[Codage intelligent avec le pack Salesforce Extensions for VS Code](#)

Des mises à jour sont publiées presque toutes les semaines pour le pack Salesforce Extensions for VS Code, de l'éditeur de code Visual Studio. Dans les récentes versions, nous avons amélioré les fonctionnalités de code et renforcé l'extension du Débogageur Apex. Voici quelques mises à jour que nous avons publiées depuis la disponibilité globale de notre pack d'extension, à la mi-octobre 2017.

[Arrêt de la version bêta de Force.com IDE 2](#)

La version bêta de Force.com IDE 2 a été arrêtée. Nous n'offrirons pas de nouvelle version pour cet outil et aucun téléchargement ne sera disponible après le 3 mai 2018. Vous ne pourrez pas accéder au guide du développeur de Force.com IDE 2 à partir du 23 avril 2018.

[Gain de temps en clonant des Sandbox \(bêta\)](#)

Vous pouvez créer un environnement sandbox en clonant un sandbox existant au lieu d'utiliser votre organisation de production en tant que source. Gagnez du temps en personnalisant une organisation sandbox avec un ensemble de données et de métadonnées, puis en la répliquant. Le clonage de sandbox simplifie l'utilisation de plusieurs flux de travail simultanés dans le cycle de vie de votre application. Vous pouvez configurer une sandbox pour chaque type de travail, par exemple développement, test et intermédiaire. Vos collègues peuvent aisément cloner des sandbox individuelles au lieu de partager une sandbox en risquant de gêner le travail d'autrui. Cette fonctionnalité est disponible depuis le démarrage du Clonage Sandbox bêta le 12 février 2018. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Interface de ligne de commande \(CLI\) Salesforce : nouvelles commandes et installation simplifiée](#)

Utilisez l'interface de ligne de commande (CLI) de Salesforce pour créer aisément des environnements de développement et de test, synchroniser un code source, exécuter des tests et contrôler le cycle de vie complet d'une application. Ces fonctionnalités nouvelles et modifiées sont disponibles avec la publication de Salesforce CLI v42 le 10 février 2018.

ISVforce : améliorations des mises à niveau automatiques

Les outils ISVforce facilitent la distribution et la gestion des solutions AppExchange. La gestion de vos packages gérés est désormais plus simple, car le comportement des ensembles de valeurs globales et des ensembles de valeurs standard est identique pendant les mises à niveau automatique.

Messagerie d'entreprise : amélioration de la capture des données modifiées, événements de plate-forme à volume élevé, et amélioration de la gestion de la connexion dans l'API Streaming

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.

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, 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 :

Extension de jeton JWT

Les jetons JWT que vous utilisez pour appeler l'API sont désormais plus longs. Cette modification est visible lorsque vous utilisez la page Web du jeton à l'adresse <https://api.einstein.ai/token> ou lorsque vous le générez dans un code en appelant le point de terminaison `/oauth2/token`.

Changement du point de terminaison d'API pour préserver l'accès aux services de la plate-forme Einstein

Tous les services et toutes les fonctionnalités de la plate-forme Einstein ont une nouvelle adresse. Nous avons déprécié le point de terminaison `api.metamind.io`. Mettez à jour votre code et vos outils pour référencer `https://api.einstein.ai`. Seul le point de terminaison change, vous avez toujours accès à l'ensemble des services de la plate-forme Einstein.

Einstein Vision : détection d'objet, obtention de tous les exemples d'image pour une étiquette

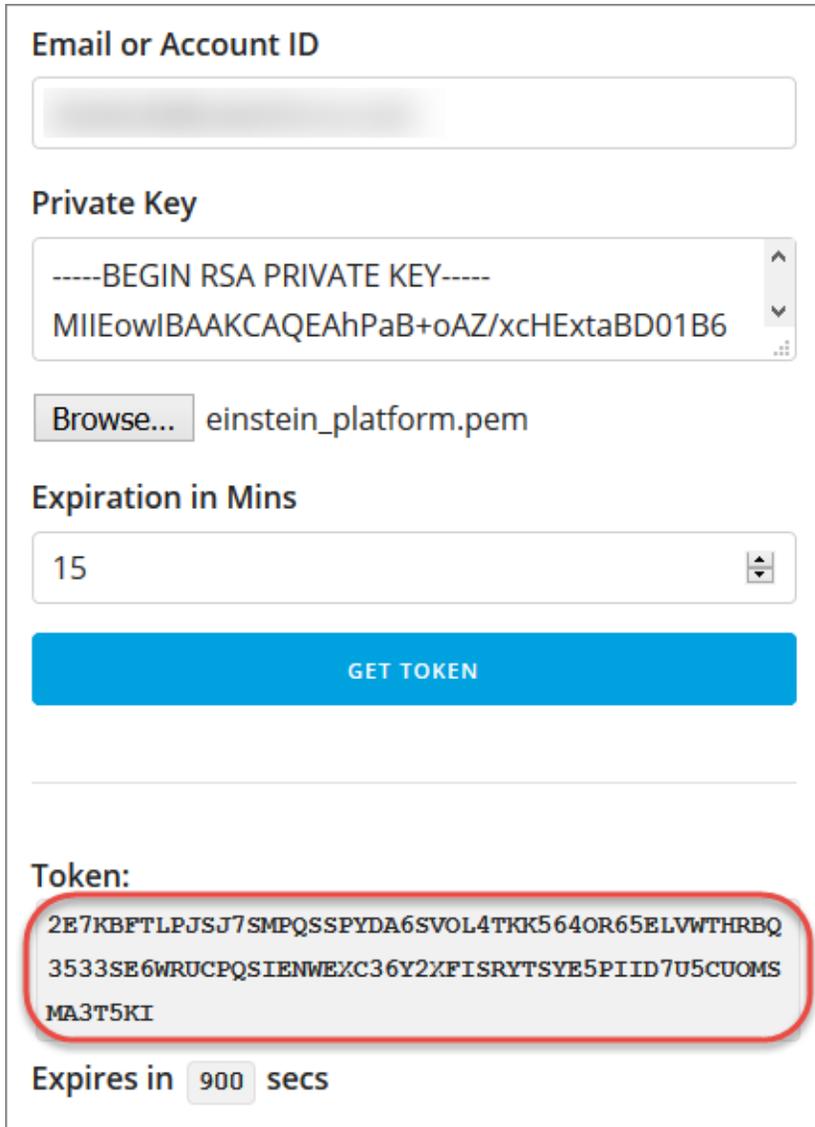
Einstein Vision permet d'exploiter la puissance de l'intelligence artificielle et d'entraîner des modèles d'apprentissage profond afin de reconnaître et de classer les images à grande échelle. Vous pouvez utiliser des classifications pré-entraînées ou entraîner vos propres classifications personnalisées pour résoudre des cas d'utilisation uniques.

Einstein Language : métriques de courbe d'apprentissage, courbe de précision-rappel, obtention de tous les exemples de texte pour une étiquette

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.

Extension de jeton JWT

Les jetons JWT que vous utilisez pour appeler l'API sont désormais plus longs. Cette modification est visible lorsque vous utilisez la page Web du jeton à l'adresse <https://api.einstein.ai/token> ou lorsque vous le générez dans un code en appelant le point de terminaison `/oauth2/token`.



The screenshot shows a web form for generating an OAuth token. It includes fields for 'Email or Account ID', 'Private Key' (with a 'Browse...' button and a file named 'einstein_platform.pem'), and 'Expiration in Mins' (set to 15). A blue 'GET TOKEN' button is present. Below the button, the generated token is displayed in a rounded box, and the expiration time is shown as 'Expires in 900 secs'.

Email or Account ID

Private Key

-----BEGIN RSA PRIVATE KEY-----
MIIEowIBAAKCAQEAhPaB+oAZ/xcHExtaBD01B6

Browse... einstein_platform.pem

Expiration in Mins

15

GET TOKEN

Token:

```
2E7KBFTLPJSJ7SMPQSSPYDA6SVOL4TKK564OR65ELVWTHRBQ  
3533SE6WRUCPQSIENWEXC36Y2XFISRYTSYE5PIID7U5CUOMS  
MA3T5KI
```

Expires in 900 secs

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Einstein Platform Services Developer Guide : Set Up Authorization](#)

[Einstein Platform Services Developer Guide : Generate an OAuth Token](#)

Changement du point de terminaison d'API pour préserver l'accès aux services de la plate-forme Einstein

Tous les services et toutes les fonctionnalités de la plate-forme Einstein ont une nouvelle adresse. Nous avons déprécié le point de terminaison `api.metamind.io`. Mettez à jour votre code et vos outils pour référencer `https://api.einstein.ai`. Seul le point de terminaison change, vous avez toujours accès à l'ensemble des services de la plate-forme Einstein.

Einstein Vision : détection d'objet, obtention de tous les exemples d'image pour une étiquette

Einstein Vision permet d'exploiter la puissance de l'intelligence artificielle et d'entraîner des modèles d'apprentissage profond afin de reconnaître et de classer les images à grande échelle. Vous pouvez utiliser des classifications pré-entraînées ou entraîner vos propres classifications personnalisées pour résoudre des cas d'utilisation uniques.

DANS CETTE SECTION :

[Localisation des objets image avec Einstein Object Detection](#)

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.

[Obtention de tous les exemples d'image pour une étiquette](#)

Vous pouvez renvoyer tous les exemples d'image pour une étiquette unique en transmettant l'ID de l'étiquette. Ce nouvel appel permet de cibler les exemples que vous souhaitez récupérer, au lieu de récupérer et de consulter tous les exemples d'un jeu de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

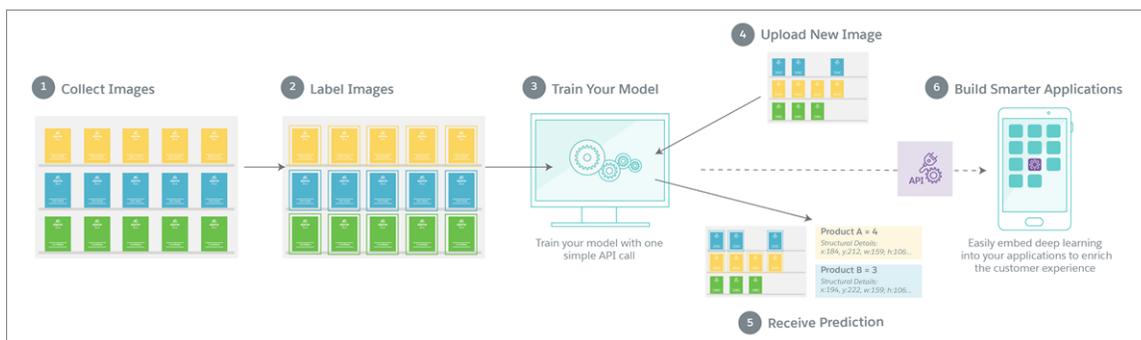
[Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Vision](#)

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Localisation des objets image avec Einstein Object Detection

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.

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 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](#)

Obtention de tous les exemples d'image pour une étiquette

Vous pouvez renvoyer tous les exemples d'image pour une étiquette unique en transmettant l'ID de l'étiquette. Ce nouvel appel permet de cibler les exemples que vous souhaitez récupérer, au lieu de récupérer et de consulter tous les exemples d'un jeu de données.

Cet appel cURL renvoie toutes les étiquettes correspondant à l'ID d'étiquette spécifié.

```
curl-X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/vision/examples?labelId=<LABEL_ID>
```

La réponse est semblable à ce JSON.

```
{
  "object": "list",
  "data": [
    {
      "id": 322291,
      "name": "583673532.jpg",
      "location": "https://u7kEqOMaHuNOS7Wp2oOgtKQwPs2AgkwOwqHB...",
      "createdAt": "2017-04-12T18:38:19.000+0000",
      "label": {
        "id": 3235,
        "datasetId": 1000475,
        "name": "Mountains",
        "numExamples": 108
      },
      "object": "example"
    },
    {
      "id": 322292,
      "name": "483951488.jpg",
      "location": "https://6fu7kEqOMaHuNOS7Wp2oOgtKQwPs2AgkwOwq...",
      "createdAt": "2017-04-12T18:38:19.000+0000",
      "label": {
        "id": 3235,
        "datasetId": 1000475,
        "name": "Mountains",
        "numExamples": 108
      },
      "object": "example"
    }
  ]
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Examples For Label](#)

Einstein Language : métriques de courbe d'apprentissage, courbe de précision-rappel, obtention de tous les exemples de texte pour une étiquette

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.

DANS CETTE SECTION :

[Élaboration d'un traitement en langage naturel dans vos applications avec Einstein Language](#)

Utilisez Einstein Language pour analyser un texte et déterminez les objectifs de l'utilisateur ou le sentiment qui se dégage du texte. Einstein Language est désormais globalement disponible

[Compréhension de votre modèle de langage avec les métriques de courbe d'apprentissage](#)

Le nouvel appel d'API de courbe d'apprentissage récupère les métriques de modèle de chaque époque (itération de formation) exécutée afin de créer un modèle de sentiment ou d'intention. Utilisez cette information pour ajuster votre modèle et identifier le nombre optimal d'époques à spécifier lorsque vous formez un jeu de données.

[Compréhension de votre modèle de langage en utilisant une courbe de précision-rappel](#)

Lorsque vous obtenez les métriques du modèle, l'API renvoie désormais la courbe précision-rappel de votre modèle de langage Einstein. Ces métriques aident à comprendre les performances du modèle.

[Obtention de tous les exemples de texte pour une étiquette](#)

Vous pouvez renvoyer tous les exemples de texte pour une étiquette unique en transmettant l'ID de l'étiquette. Ce nouvel appel permet de cibler les exemples que vous souhaitez récupérer, au lieu de récupérer et de consulter tous les exemples d'un jeu de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Language \(Beta\)](#)

[Salesforce Einstein : score des opportunités, prévisions, configuration simplifiée et autres améliorations](#)

Élaboration d'un traitement en langage naturel dans vos applications avec Einstein Language

Utilisez Einstein Language pour analyser un texte et déterminez les objectifs de l'utilisateur ou le sentiment qui se dégage du texte. Einstein Language est désormais globalement disponible

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.

Compréhension de votre modèle de langage avec les métriques de courbe d'apprentissage

Le nouvel appel d'API de courbe d'apprentissage récupère les métriques de modèle de chaque époque (itération de formation) exécutée afin de créer un modèle de sentiment ou d'intention. Utilisez cette information pour ajuster votre modèle et identifier le nombre optimal d'époques à spécifier lorsque vous formez un jeu de données.

Dans chaque époque, l'apprentissage machine est exécuté en arrière-plan pour créer le modèle. Les informations d'une époque sont transmises à l'époque suivante, puis à la suivante et ainsi de suite. Les métriques révèlent le score f1, la précision, la matrice de confusion et la précision du test pour chaque itération de formation exécutée pour créer le modèle.

Un nombre d'époques important n'est pas toujours préférable. Par exemple, vous entraînez un jeu de données et spécifiez 100 époques. En utilisant les données de la courbe d'apprentissage du modèle généré, vous constatez que les résultats les plus précis pour ce jeu de données se situent à la 85e époque.

Vous pouvez utiliser les données de la courbe d'apprentissage pour déterminer si votre modèle est sur-dimensionné ou sur-apprend (la prédiction du modèle est précise avec des données de formation, mais pas avec des données non vues). Vous pouvez également déterminer s'il est sous-dimensionné ou sous-apprend (la prédiction du modèle est imprécise avec des données de formation ou des données non vues).

Cet appel cURL renvoie les métriques de courbe d'apprentissage d'un modèle.

```
curl-X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
"https://api.einstein.ai/v2/language/models/TUWBAIRLFB3KKEDZMEGIUR6COM/lc?offset=62&count=3"
```

La réponse est semblable à ce JSON.

```
{
  "object": "list",
  "data": [
    {
      "epoch": 63,
      "metricsData": {
        "f1": [
          0.8571428571428571,
          0.9333333333333332,
          1
        ],
        "labels": [
          "hourly-forecast",
          "current-weather",
          "five-day-forecast"
        ],
        "testAccuracy": 0.9166666716337204,
        "trainingLoss": 0.5773116968816421,
        "confusionMatrix": [
          [
            3,
            0,
            0
          ],
          [
            1,
            7,
            0
          ],
          [
            0,
            0,
            1
          ]
        ],
        "trainingAccuracy": 0.7377049253612268
      },
      "epochResults": {},
      "object": "learningcurve"
    },
  ],
}
```

```

{
  "epoch": 64,
  "metricsData": {
    "f1": [
      0.8571428571428571,
      0.9333333333333332,
      1
    ],
    "labels": [
      "hourly-forecast",
      "current-weather",
      "five-day-forecast"
    ],
    "testAccuracy": 0.8333333432674408,
    "trainingLoss": 0.6600023683649107,
    "confusionMatrix": [
      [
        3,
        0,
        0
      ],
      [
        1,
        7,
        0
      ],
      [
        0,
        0,
        1
      ]
    ],
    "trainingAccuracy": 0.7213114851810893
  },
  "epochResults": {},
  "object": "learningcurve"
},
{
  "epoch": 65,
  "metricsData": {
    "f1": [
      0.8571428571428571,
      0.9333333333333332,
      1
    ],
    "labels": [
      "hourly-forecast",
      "current-weather",
      "five-day-forecast"
    ],
    "testAccuracy": 0.9166666716337204,
    "trainingLoss": 0.6315541986192836,
    "confusionMatrix": [
      [

```

```

        3,
        0,
        0
      ],
      [
        1,
        7,
        0
      ],
      [
        0,
        0,
        1
      ]
    ],
    "trainingAccuracy": 0.7377049248726641
  },
  "epochResults": {},
  "object": "learningcurve"
}
]
}

```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Einstein Platform Services Developer Guide : Get Model Learning Curve](#)

Compréhension de votre modèle de langage en utilisant une courbe de précision-rappel

Lorsque vous obtenez les métriques du modèle, l'API renvoie désormais la courbe précision-rappel de votre modèle de langage Einstein. Ces métriques aident à comprendre les performances du modèle.

La courbe précision-rappel contient des valeurs indépendantes des étiquettes de précision, de rappel et de score f1, et leur seuil correspondant.

```

{
  "createdAt": "2017-10-26T18:00:32.000+0000",
  "metricsData": {
    "f1": [
      0.8571428571428571,
      0.9333333333333332,
      1
    ],
    "labels": [
      "hourly-forecast",
      "current-weather",
      "five-day-forecast"
    ],
    "testAccuracy": 0.9166666865348816,
    "trainingLoss": 0.08212830490035722,
    "confusionMatrix": [
      [
        3,
        0,

```

```
    0
  ],
  [
    1,
    7,
    0
  ],
  [
    0,
    0,
    1
  ]
],
"trainingAccuracy": 0.9836065583541744,
"precisionRecallCurve": {
  "f1": [
    0.8571,
    0.8148,
    0.8462,
    0.88,
    0.9167,
    0.8696,
    0.8182,
    0.8571,
    0.8,
    0.6667,
    0.5882,
    0.5,
    0.4,
    0.2857,
    0.1538,
    0
  ],
  "recall": [
    1,
    0.9167,
    0.9167,
    0.9167,
    0.9167,
    0.8333,
    0.75,
    0.75,
    0.6667,
    0.5,
    0.4167,
    0.3333,
    0.25,
    0.1667,
    0.0833,
    0
  ],
  "precision": [
    0.75,
    0.7333,
```


La réponse est semblable à ce JSON.

```
{
  "object": "list",
  "data": [
    {
      "id": 1021817,
      "createdAt": "2017-06-08T16:31:20.000+0000",
      "label": {
        "id": 16599,
        "datasetId": 1000108,
        "name": "negative",
        "numExamples": 703
      },
      "object": "example"
    },
    {
      "id": 1021818,
      "createdAt": "2017-06-08T16:31:20.000+0000",
      "label": {
        "id": 16599,
        "datasetId": 1000108,
        "name": "negative",
        "numExamples": 703
      },
      "object": "example"
    },
    {
      "id": 1021819,
      "createdAt": "2017-06-08T16:31:20.000+0000",
      "label": {
        "id": 16599,
        "datasetId": 1000108,
        "name": "negative",
        "numExamples": 703
      },
      "object": "example"
    }
  ]
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Examples For Label](#)

Composants Lightning : des composants plus nombreux et plus efficaces pour accélérer votre développement

L'infrastructure Lightning Component pilote Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Utilisez-la pour élaborer des applications et des pages pour des appareils mobiles, Lightning Experience, Salesforce Classic et des communautés.

Utilisez les composants prêts à l'emploi ou élaborer vos propres composants avec JavaScript, HTML, CSS, Apex ou n'importe quel code Web. Utilisez AppExchange obtenir les composants créés par des partenaires de Salesforce ou publier vos propres composants.

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide [Lightning Components Developer Guide](#).

DANS CETTE SECTION :

[Utilisation de `without sharing` pour des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite \(mise à jour critique\)](#)

Cette mise à jour critique modifie le comportement des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` qui ne spécifient par défaut pas `with sharing` ou `without sharing` sur `without sharing`. Cette modification assouplit la sécurité des contrôleurs qui ne définissent pas explicitement le comportement de partage en utilisant ces mots-clés. Il est recommandé de **toujours** définir `with sharing` dans les contrôleurs Apex utilisés avec des composants Lightning.

[Révocation de accès API pour les applications `<lightning:container>` \(mise à jour critique\)](#)

La révocation de l'accès API des applications `<lightning:container>` était une mise à jour critique pour la version Winter '18. Elle s'applique maintenant à toutes les organisations le 10 février 2018. Les applications Lightning qui utilisent `<lightning:container>` n'auront plus accès aux API REST dans l'iframe. Les applications peuvent accéder aux données de l'organisation à l'aide d'appels distants Apex.

[Bibliothèque de composants \(bêta\) : consultation de la documentation sur les composants personnalisés et l'interface](#)

Retrouvez tous les composants de votre espace de noms personnalisé et les packages à un emplacement unique. La documentation sur l'interface et des exemples de code sont également disponibles.

[Validation des types d'attribut de composant](#)

Le type d'un attribut de composant est validé lors de l'enregistrement du composant. La validation à l'enregistrement permet de découvrir les erreurs de type d'attribut plus tôt dans votre processus de développement, et seulement à l'exécution. Lorsque les messages d'erreur de type d'attribut sont affichés à l'enregistrement, ils sont souvent plus faciles à analyser et à comprendre.

[Recherche de composants créés dynamiquement](#)

Vous pouvez désormais utiliser `cmp.find()` pour rechercher un composant créé dynamiquement avec `$.createComponent()`.

[Remplacement d'actions utilisant des composants Lightning pris en charge dans les applications Lightning Console](#)

Préparez-vous à mieux contrôler les données que les utilisateurs visualisent en affichant ou en modifiant un enregistrement ou en ouvrant une liste. Les remplacements qui utilisent des composants Lightning pour les actions Afficher, Nouveau, Modifier et Onglet sont désormais pris en charge dans les applications Lightning Console. Lorsqu'un utilisateur exécute une action qui est remplacée par un composant Lightning, le contenu de l'action personnalisée est affiché dans un onglet ou un sous-onglet. Lorsque la vue fractionnée est ouverte, les remplacements d'action de l'onglet chargent le composant Lightning dans un conteneur de la vue fractionnée d'une largeur de 400 pixels. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

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.

Balise `<style>` non autorisée dans les composants

Vous ne pouvez pas ajouter une balise `<style>` au balisage d'un composant ou lors de la création dynamique d'un composant en code JavaScript. Cette restriction améliore l'encapsulation des composants et empêche les conflits de style entre les composants.

Modifications du service Locker

La couche d'architecture du service Locker renforce la sécurité en isolant les composants Lightning individuels de leur propre conteneur et en forçant les meilleures pratiques de codage. L'infrastructure utilise la Stratégie de sécurité des contenus (CSP) afin de contrôler la source des contenus qui peuvent être chargés sur une page. La compatibilité du service Locker a été sensiblement améliorée dans cette version.

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

Une interface Lightning permet d'utiliser un composant dans différents contextes ou de recevoir des données de contexte supplémentaires.

Utilisation de `without sharing` pour des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique modifie le comportement des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` qui ne spécifient par défaut pas `with sharing` ou `without sharing` sur `without sharing`. Cette modification assouplit la sécurité des contrôleurs qui ne définissent pas explicitement le comportement de partage en utilisant ces mots-clés. Il est recommandé de **toujours** définir `with sharing` dans les contrôleurs Apex utilisés avec des composants Lightning.

Bases du comportement de partage Apex

Tous les contrôleurs tous les contrôleurs personnalisés `@AuraEnabled` sont exécutés en mode système. Par conséquent, les identifiants de l'utilisateur actuel ne sont pas utilisés pour exécuter la logique du contrôleur, et les autorisations et la sécurité au niveau du champ de l'utilisateur ne sont pas automatiquement appliquées.

Vous pouvez spécifier si un contrôleur respecte les paramètres par défaut, la hiérarchie des rôles et les paramètres de partage de l'organisation d'un utilisateur en utilisant les mots-clés `with sharing` dans la définition de la classe ou de la méthode. Pour plus d'informations, reportez-vous à « Using the `with sharing` or `without sharing` Keywords » dans le guide [Apex Developer Guide](#).

Par défaut, les classes Apex qui ne spécifient pas `with sharing` ou `without sharing` dans leur définition utilisent implicitement `without sharing`. Ainsi, elles se comportent comme si les mots-clés `without sharing` était définis.

Cependant, les classes Apex qui ne définissent pas explicitement `with sharing` ou `without sharing` héritent de la valeur du contexte dans lequel elles sont exécutées. Ainsi, lorsqu'une classe sans comportement de partage explicite est appelée par une classe qui définit l'un des mots-clés, elle fonctionne avec le comportement de partage de la classe appelante.

Modifications apportées par cette mise à jour critique

Auparavant, les contrôleurs de composant Lightning qui ne définissaient pas explicitement un comportement de partage fonctionnaient comme si les mots-clés `with sharing` étaient définis. Ce comportement est l'inverse du fonctionnement Apex dans d'autres contextes, tels que des contrôleurs Visualforce.

Lorsque cette mise à jour critique est activée, le comportement de partage d'un code Apex correspond au comportement documenté et est plus cohérent avec le comportement d'un code Apex dans d'autres contextes. Ainsi, lorsque vous appelez une méthode de contrôleur `@AuraEnabled` depuis le code d'un composant Lightning, si la classe ou la méthode ne spécifie pas explicitement de comportement de partage, la méthode de contrôleur utilise implicitement `without sharing`.

Impact de cette mise à jour critique

 **Important:** Cette mise à jour critique assouplit la sécurité du code de contrôleur de composant Lightning affecté. Si vous avez des méthodes de contrôleur `@AuraEnabled` ou des classes qui ne spécifient pas explicitement de comportement de partage, lorsque cette mise à jour est activée, ces méthodes peuvent autoriser l'accès à des enregistrements n'appartenant pas à l'utilisateur actuel.

Pour préparer cette mise à jour critique, assurez-vous que tout votre code `@AuraEnabled` contrôle explicitement le comportement de partage en utilisant les mots-clés `with sharing` ou `without sharing`. Si tout votre code `@AuraEnabled` définit explicitement le comportement de partage, cette mise à jour critique est sans effet.

Théoriquement, il est possible d'utiliser le partage implicite et de vérifier la validité à l'aide de tests, mais cette stratégie est imparfaite. Elle est source d'erreur et toute erreur entraîne une faille de sécurité. Si vous utilisez le partage implicite, **vous** êtes responsable de la sécurité de l'accès à votre enregistrement, que vous devez par conséquent vérifier.

Chronologie de mise à jour critique

- Cette mise à jour critique est désactivée par défaut pour les organisations existantes dans Spring '18.
- Cette mise à jour critique est activée par défaut pour les nouvelles organisations à compter de Spring '18.
- Cette mise à jour critique sera automatiquement activée pour toutes les organisations à la date d'activation automatique, actuellement prévue après la version de production Winter '19. La date spécifique correspondant à votre organisation est disponible dans la Console de mise à jour critique dans la Configuration.

Activation et test de cette mise à jour critique

Cette mise à jour sera activée partout à la date d'activation automatique. Nous recommandons de tester le code de votre contrôleur de composant Lightning dans une organisation Developer Edition avant cette date. Si vous travaillez dans votre organisation de production, testez pendant les heures creuses.

Pour activer et tester 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. Si vous souhaitez utiliser `without sharing` pour des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite, cliquez sur **Activer**.
3. Testez le comportement des composants qui utilisent des contrôleurs sans mots-clés `with sharing` ou `without sharing`.

 **ATTENTION:** Vous ne pouvez pas utiliser des tests Apex afin de vérifier l'impact de cette mise à jour critique sur le comportement de partage du code Apex `@AuraEnabled`. Cette limitation a été définie, car le code Apex exécuté à partir de tests Apex fonctionne déjà correctement et ne change pas lorsque la mise à jour critique est activée ou désactivée. Testez les résultats côté client avec vos composants Lightning, manuellement ou en utilisant une infrastructure de test telle que Lightning Testing Service, afin de vérifier le comportement une fois la mise à jour critique activée.

Révocation de accès API pour les applications <lightning:container> (mise à jour critique)

La révocation de l'accès API des applications <lightning:container> était une mise à jour critique pour la version Winter '18. Elle s'applique maintenant à toutes les organisations le 10 février 2018. Les applications Lightning qui utilisent <lightning:container> n'auront plus accès aux API REST dans l'iframe. Les applications peuvent accéder aux données de l'organisation à l'aide d'appels distants Apex.

Cette mise à jour critique retire l'accès des API Salesforce dans l'iframe <lightning:container>, car cet accès représente risque de sécurité. Les applications gérées disposent d'un accès API complet et peuvent modifier des enregistrements qui ne sont pas destinés à être utilisés par ces applications. Par exemple, une application de liste de tâches peut afficher et modifier des données dans des objets non associés, par exemple des opportunités.

Activation et test de cette mise à jour critique

Nous recommandons de tester cette mise à jour critique et de l'activer dès maintenant. Elle s'applique automatiquement à votre organisation à la date d'activation automatique. Testez vos composants <lightning:container> dans une organisation Developer Edition afin de vérifier le fonctionnement de vos composants <lightning:container> sans accès API. 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 Révocation de accès API pour les applications <lightning:container>, cliquez sur **Activer**.
3. Testez les composants <lightning:container> qui utilisaient auparavant l'accès API.

Bibliothèque de composants (bêta) : consultation de la documentation sur les composants personnalisés et l'interface

Retrouvez tous les composants de votre espace de noms personnalisé et les packages à un emplacement unique. La documentation sur l'interface et des exemples de code sont également disponibles.

DANS CETTE SECTION :

[Consultation de ressources sur les composants Lightning dans les espaces de noms personnalisés et les packages](#)

Vous pouvez désormais trouver une documentation sur les composants, les événements et les interfaces dans vos espaces de noms personnalisés et les packages dans la bibliothèque de composants (bêta).

[Consultation de la documentation sur l'interface au-delà des attributs et des méthodes](#)

L'onglet Documentation présente des informations supplémentaires sur une interface.

Consultation de ressources sur les composants Lightning dans les espaces de noms personnalisés et les packages

Vous pouvez désormais trouver une documentation sur les composants, les événements et les interfaces dans vos espaces de noms personnalisés et les packages dans la bibliothèque de composants (bêta).

Dans les espaces de noms personnalisés, les ressources (composants, événements et interfaces) affichent des méthodes et des attributs globaux et non globaux. Dans des packages gérés et non gérés, les ressources affichent uniquement des méthodes et des attributs

globaux. Par défaut, seul l'onglet Spécification est disponible pour ces ressources. L'onglet Spécification répertorie les méthodes et les attributs qui sont définis dans la ressource, par exemple la ressource `.cmp` dans un composant.

Pour fournir sous l'onglet Documentation votre propre documentation sur les composants d'espaces de noms personnalisés et de packages, insérez une ressource `auradoc` dans votre paquet. Pour plus d'informations, reportez-vous au Lightning Components Developer Guide.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Lightning Components Developer Guide : Providing Component Documentation](#)

Consultation de la documentation sur l'interface au-delà des attributs et des méthodes

L'onglet Documentation présente des informations supplémentaires sur une interface.

Auparavant, la bibliothèque de contenus affichait uniquement l'onglet Spécification pour les interfaces. Vous pouvez désormais consulter une documentation et des exemples de code sous l'onglet Documentation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Lightning Components Developer Guide : Providing Component Documentation](#)

Validation des types d'attribut de composant

Le type d'un attribut de composant est validé lors de l'enregistrement du composant. La validation à l'enregistrement permet de découvrir les erreurs de type d'attribut plus tôt dans votre processus de développement, et seulement à l'exécution. Lorsque les messages d'erreur de type d'attribut sont affichés à l'enregistrement, ils sont souvent plus faciles à analyser et à comprendre.

La validation à l'enregistrement des types d'attribut s'applique aux composants définis sur l'API version 42.0 ou supérieure.

Généralement, cette modification n'affecte pas votre code existant. Dans les versions précédentes, la plupart des erreurs de types d'attribut entraînaient des problèmes à l'exécution. La détection de ces erreurs à l'enregistrement permet d'anticiper leur découverte. Dans tous les cas, vous devez les corriger.

Cependant, certaines erreurs de type d'attribut n'entraînent aucun problème à l'exécution, par exemple l'utilisation d'une classe interne Apex en tant que type d'attribut de composant. Si un composant renvoie ce type d'erreur, lorsque vous le mettez à jour pour utiliser l'API 42.0 ou supérieure, vous ne pouvez pas enregistrer les modifications dans votre composant.

Si vous rencontrez ce problème, vous avez deux possibilités.

- Définissez le composant pour utiliser l'API version 41.0 ou antérieure. Les versions d'API antérieures empêchent le service de validation de vérifier les erreurs de type d'attribut.
- Corrigez votre composant afin d'utiliser un type pris en charge pour tous les attributs.

Exemple: Exemple d'erreur de type d'attribut

L'erreur de validation de type d'attribut échoue avec une exception `FIELD_INTEGRITY_EXCEPTION`.



CONSULTER ÉGALEMENT :

[Lightning Components Developer Guide : Custom Apex Class Types](#)

[Lightning Components Developer Guide : Returning Data from an Apex Server-Side Controller](#)

[Lightning Components Developer Guide : Validation When You Save Code Changes](#)

Recherche de composants créés dynamiquement

Vous pouvez désormais utiliser `cmp.find()` pour rechercher un composant créé dynamiquement avec `$.createComponent()`.

Dans les versions précédentes, un bogue empêchait le fonctionnement de `cmp.find()` (la méthode standard de recherche d'un composant) avec les composants créés dynamiquement. Ce bogue a gêné de nombreuses personnes. Le fonctionnement normal a été rétabli.

Remplacement d'actions utilisant des composants Lightning pris en charge dans les applications Lightning Console

Préparez-vous à mieux contrôler les données que les utilisateurs visualisent en affichant ou en modifiant un enregistrement ou en ouvrant une liste. Les remplacements qui utilisent des composants Lightning pour les actions Afficher, Nouveau, Modifier et Onglet sont désormais pris en charge dans les applications Lightning Console. Lorsqu'un utilisateur exécute une action qui est remplacée par un composant Lightning, le contenu de l'action personnalisée est affiché dans un onglet ou un sous-onglet. Lorsque la vue fractionnée est ouverte, les remplacements d'action de l'onglet chargent le composant Lightning dans un conteneur de la vue fractionnée d'une largeur de 400 pixels. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Remplacement des actions de composant Lightning dans les applications de console Lightning](#)

Balise `<style>` non autorisée dans les composants

Vous ne pouvez pas ajouter une balise `<style>` au balisage d'un composant ou lors de la création dynamique d'un composant en code JavaScript. Cette restriction améliore l'encapsulation des composants et empêche les conflits de style entre les composants.

La restriction de la balise `<style>` s'applique aux composants avec l'API version 42.0 ou supérieure.

Définissez des styles de composant uniquement dans la ressource style d'un paquet de composants. Une classe CSS `THIS` spéciale est ajoutée à tous les éléments de niveau supérieur d'un composant. Cette classe `THIS` ajoute un espace de noms à la feuille de style CSS et empêche la CSS d'un composant de remplacer le style d'un autre composant.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Lightning Components Developer Guide : CSS in Components](#)

Modifications du service Locker

La couche d'architecture du service Locker renforce la sécurité en isolant les composants Lightning individuels de leur propre conteneur et en forçant les meilleures pratiques de codage. L'infrastructure utilise la Stratégie de sécurité des contenus (CSP) afin de contrôler la source des contenus qui peuvent être chargés sur une page. La compatibilité du service Locker a été sensiblement améliorée dans cette version.

Comportement lorsque la stratégie de sécurité des contenus est activée

Le service Locker précédent utilisait un `iframe` pour isoler le code des composants lorsque la stratégie de sécurité des contenus (CSP) était activée. Cette approche entraînait des problèmes lorsque la mise à jour critique Activer la Stratégie de sécurité des contenus plus stricte pour les composants Lightning était activée.

Dans cette version, le service Locker élimine l'`iframe`. Ainsi, l'infrastructure et le code des composants sont exécutés dans la fenêtre principale. Le code des composants personnalisés reste encapsulé par le service Locker et la fonctionnalité du service reste inchangée.

Avec la mise à jour, la stratégie CSP plus stricte peut désormais être activée sans problème. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Critical Update for Stricter CSP Restrictions](#).

Mode JavaScript Strict

Le mode JavaScript strict a été amélioré. Pour plus d'informations, reportez-vous à [JavaScript ES5 Strict Mode Enforcement](#).

Meilleure prise en charge de l'infrastructure React

La compatibilité avec l'infrastructure React a été améliorée.

Composants Lightning nouveaux et modifiés

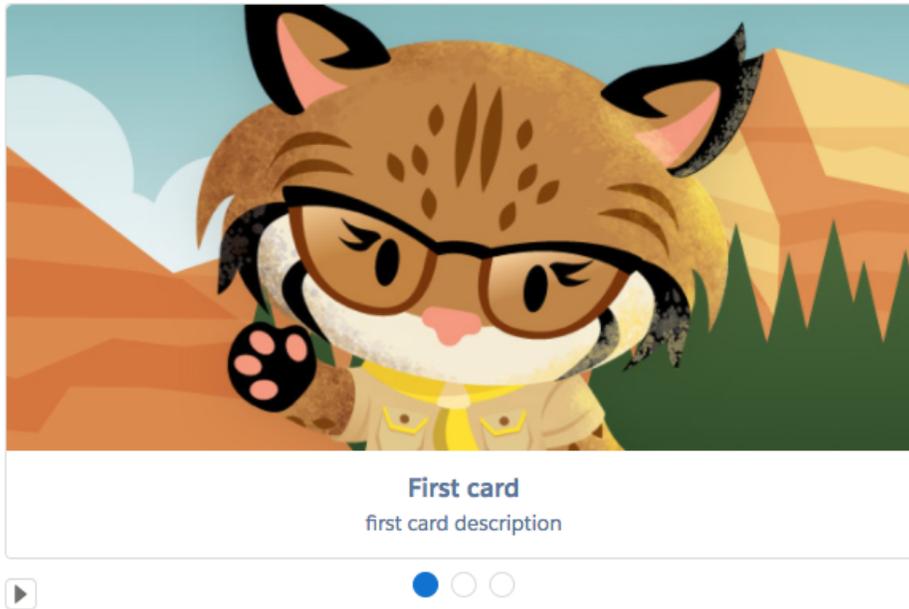
Élaborez rapidement des interfaces utilisateurs avec une série de nouveaux composants.

Nouveaux composants

Les composants ci-dessous sont nouveaux et nécessitent l'API versions 42.0 et supérieures.

lightning:carousel (bêta)

Une collection d'images affichées une à une horizontalement.

**lightning:formattedAddress**

Affiche une adresse formatée qui fournit un lien vers l'emplacement donné sur Google Maps.

121 Spear St.
San Francisco, CA 94105
US

lightning:formattedName

Affiche un nom formaté qui inclut une salutation et un suffixe.

Mr. John Middleton Doe The 3rd Jo

lightning:formattedTime

Affiche une heure formatée basée sur les paramètres régionaux de l'utilisateur.

10:12:30 PM

lightning:inputAddress

Représente un champ d'adresse composé qui accepte la rue, la ville, la région/province, le code postal et le pays.

* ADDRESS

* Street

* City

* Province

* PostalCode

Country

lightning:inputField

Un champ modifiable avec une étiquette, un texte d'aide et une valeur qui correspond à un champ dans un objet Salesforce. Ce composant doit être incorporé à un composant `lightning:recordEditForm`.

lightning:inputName

Représente un champ d'adresse composé qui accepte la salutation, le prénom, le deuxième prénom, le nom, le nom informel et le suffixe.

Salutation

Mr. ▼

First Name

John

Last Name

Doe

lightning:.listView

Représente une vue de liste des enregistrements qui vous appartiennent ou auxquels vous avez un accès en lecture ou en écriture, et des enregistrements partagés avec vous.

Leads

Recently Viewed

2 items • Updated a minute ago

⚙️ ↻ ✎

	NAME	TITLE	COMPANY	PHONE	M...	EMAIL	LEAD STAT...	OW...
1	Andy Young	SVP, Operat...	Dickenson ... ✎	(620) 241-...		a_young@...	Closed - Co...	DWidj
2	Jack Rogers	VP, Facilities	Burlington ...	(336) 222-...		jrogers@bt...	Closed - Co...	DWidj

lightning:recordEditForm

Une présentation de modification ou de création d'enregistrement qui affichent un ou plusieurs champs fournis par `lightning:inputField`.

First Name

Andy

* Last Name

Young

Birthdate

📅

Business Phone

(785) 241-6200

Lead Source ⓘ

Purchased List ▼

Update record

lightning:pillContainer

Une liste de pilules regroupées dans un conteneur.

Avatar Pill ✕ Icon Pill ✕

lightning:treeGrid

Une vue hiérarchique de données présentée dans un tableau.

<input type="checkbox"/>	ACCOUNT NAME	EMPLOYEES	▼ PHONE NUMBER	▼ ACCOUNT OWNER
<input type="checkbox"/>	Rewis Inc	3,100	837-555-1212	Jane Doe
<input type="checkbox"/>	▼ Acme Corporation	10,000	837-555-1212	John Doe
<input type="checkbox"/>	▼ Acme Corporation (Bay Area)	3,000	837-555-1212	John Doe
<input type="checkbox"/>	Acme Corporation (Oakland)	745	837-555-1212	John Doe
<input type="checkbox"/>	Acme Corporation (San Francisco)	578	837-555-1212	Jane Doe

lightningsnapin:prechatAPI

Permet de personnaliser l'interface utilisateur pour la page de pré-chat dans Snap-ins Chat.

Composants modifiés

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

lightning:buttonIcon

La variante ci-dessous est nouvelle.

- `brand` : crée un bouton d'icône avec le style bleu Salesforce.

lightning:buttonIconStateful

La variante ci-dessous est nouvelle.

- `border-filled` : créer un bouton d'icône sur fond blanc.

lightning:combobox

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `name` : cet attribut n'est plus obligatoire.

lightning:datatable

Le retour à la ligne et l'épinglage du texte dans une colonne sont désormais pris en charge. Le retour à la ligne du texte augmente la hauteur des lignes pour révéler un contenu supplémentaire. Le contenu est épinglé par défaut si le nombre de caractères dépasse la largeur de la colonne. Pour basculer entre les deux vues, sélectionnez **Renvoyer le texte à la ligne** ou **Épingler le texte** dans le menu déroulant de l'en-tête de la colonne.

Les autres fonctionnalités prises en charge comprennent :

- L'ajout d'icônes à l'en-tête de la colonne
- Les actions au niveau de l'en-tête
- Le chargement infini des lignes
- Les actions au niveau de la ligne
- La sélection de lignes par programmation
- L'utilisation d'un bouton en tant que type de données

Ces fonctionnalités sont capturées par les listes d'attributs, les propriétés de colonnes et les types de données ci-dessous.

Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `enableInfiniteLoading` : active ou désactive le changement infini. Le paramètre par défaut est false.

- `isLoading` : spécifie si des données supplémentaires sont chargées, et affiche un indicateur de chargement le cas échéant. Le paramètre par défaut est `false`.
- `loadMoreOffset` : détermine le déclenchement du chargement infini en fonction du nombre de pixels entre la position de défilement du tableau et le bas du tableau. La valeur par défaut est 20.
- `selectedRows` : active la sélection de ligne par programmation avec une liste de valeurs `keyField`.
- `maxRowSelection` : le nombre maximal de lignes qui peuvent être sélectionnées. Des cases à cocher sont utilisées par défaut pour la sélection et des cases d'option sont utilisées lorsque `maxRowSelection` est 1.
- `onHeaderAction` : l'action déclenchée lorsqu'une action d'en-tête est cliquée. Par défaut, cet attribut ferme également le menu d'actions de l'en-tête.
- `onLoadMore` : l'action déclenchée lorsque le chargement infini charge des données supplémentaires.
- `onResize` : l'action déclenchée lorsque le tableau restitue les colonnes à chaque redimensionnement d'une colonne.
- `onRowAction` : l'action déclenchée lorsqu'une action de ligne est cliquée. Par défaut, cet attribut ferme également le menu d'actions de la ligne.
- `rowNumberOffset` : détermine le début du décompte du nombre de lignes. La valeur par défaut est 0.
- `showRowNumberColumn` : affiche ou masque la colonne de numéros de ligne. Défini sur `true` pour afficher la colonne de numéros de ligne. Le paramètre par défaut est `false`.

Les propriétés de colonne ci-dessous sont nouvelles.

- `actions` : ajoute un menu déroulant d'actions à une colonne.
- `cellAttributes` : fournit une personnalisation supplémentaire, par exemple l'ajout d'une icône à la sortie. Vous pouvez transmettre les attributs suivants : `iconName`, `iconLabel`, `iconPosition`.
- `iconName` : le nom de l'icône, Système de conception Lightning. Les noms sont écrits sous le format `standard:opportunity`. L'icône est ajoutée à gauche de l'étiquette de l'en-tête.

Les types de données suivants sont désormais pris en charge :

- `action` : affiche un menu déroulant en utilisant `lightning:buttonMenu` avec des actions sous forme d'éléments de menu. Ce type de données prend en charge les propriétés `typeAttributes` suivantes : `rowActions` et `menuAlignment`.
- `button` : affiche un bouton en utilisant `lightning:button`. Ce type de données prend en charge les propriétés `typeAttributes` suivantes : `disabled`, `iconName`, `iconPosition`, `label`, `name`, `title`, `variant`.

Le type de données `url` prend désormais en charge la propriété `typeAttributes` suivante :

- `label` : le texte d'affichage du lien.

Le type `date` prend désormais en charge les propriétés `typeAttributes` suivantes :

- `day` : les valeurs valides sont `numeric` et `2-digit`.
- `era` : les valeurs valides sont `narrow`, `short` et `long`.
- `hour` : les valeurs valides sont `numeric` et `2-digit`.
- `hour12` : détermine si l'heure est affichée sous le format `12-hour`. Si `false`, l'heure est affichée sous le format `24-hour`. Le paramètre par défaut est déterminé par les paramètres régionaux de l'utilisateur.
- `minute` : les valeurs valides sont `numeric` et `2-digit`.
- `month` : les valeurs valides sont `2-digit`, `narrow`, `short` et `long`.
- `second` : les valeurs valides sont `numeric` et `2-digit`.
- `timeZone` : le fuseau horaire à utiliser. Les implémentations peuvent inclure n'importe quel fuseau horaire répertorié dans la base de données de fuseaux horaires IANA. Le paramètre par défaut correspond au fuseau horaire par défaut à l'exécution. Utilisez cet attribut uniquement si vous souhaitez remplacer le fuseau horaire par défaut.

- `timeZoneName` : les valeurs valides sont `short` et `long`. Par exemple, le fuseau horaire du Pacifique aux États-Unis est `PST` si vous utilisez `short` ou `Pacific Standard Time` si vous utilisez `long`.
- `weekday` : les valeurs valides sont `narrow`, `short` et `long`.
- `year` : les valeurs valides sont `numeric` et `2-digit`.

lightning:dualListbox

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `name` : cet attribut n'est plus obligatoire.

lightning:fileUpload

L'attribut ci-dessous est nouveau et a été modifié depuis sa version initiale.

- `name` : spécifie le nom de l'élément d'entrée. Cet attribut n'est plus obligatoire.

lightning:flow

L'attribut `onstatuschange` renvoie des paramètres supplémentaires.

- `guid` : le GUID de l'interview.
- `helpText` : le texte d'aide sur l'écran actuel.

lightning:helptext

Ce composant ne nécessite plus la version 41.0. Il peut désormais être utilisé à n'importe quelle API version 37.0 supérieure.

lightning:input

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `formatter` : le formateur `percent-fixed` est nouveau pour `type="number"`. Il affiche votre valeur d'entrée telle quelle, par exemple la saisie de 10 génère 10%. De plus, la valeur de pourcentage est désormais arrondie au dernier point décimal lorsque la valeur `step` est fournie. Par exemple, lorsque `step="0.001"` et la valeur `0.12345` sont fournies avec le formateur `percent`, `12.345%` est affichée au lieu de `12%`. De la même façon lorsque `step="0.001"` et la valeur `12.3456` sont fournies avec le formateur `percent-fixed`, `12.346%` est affichée.
- `name` : cet attribut n'est plus obligatoire.

lightning:inputRichText

Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `ariaLabel` : l'étiquette qui décrit l'éditeur de texte enrichi pour les technologies d'assistance.
- `ariaLabelledby` : un ID d'élément qui fournit une étiquette à l'éditeur de texte enrichi.
- `ariaDescribedby` : une liste d'ID d'élément séparés par un espace qui fournit des étiquettes descriptives à l'éditeur de texte enrichi.

lightning:outputField

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `class` : la classe CSS de l'élément externe, en plus des classes de base du composant.

lightning:radioGroup

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `name` : cet attribut n'est plus obligatoire.

lightning:recordViewForm

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `class` : la classe CSS de l'élément externe, en plus des classes de base du composant.

lightning:select

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `name` : cet attribut n'est plus obligatoire.

lightning:textarea

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `name` : cet attribut n'est plus obligatoire.

lightning:verticalNavigation

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `ariaLabel` : l'attribut d'étiquette aria du composant de navigation.

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.

Événements Omni-Channel

Les événements de la console Omni-Channel de l'outil d'intégration Salesforce Console sont désormais disponibles avec les composants Lightning. Pour plus d'informations, reportez-vous à [API de Salesforce Console](#).

Événements modifiés

L'événement ci-dessous a été modifié.

aura:locationChange

La mise à jour critique qui active le nouveau format d'URL pour Lightning Experience et l'application mobile Salesforce change l'impact des URL sur la navigation dans l'application. Les modifications du fragment hash dans une URL sont essentielles pour la navigation dans l'ancien format d'URL. Le fragment hash n'est pas essentiel pour la navigation avec le nouveau format d'URL.

`aura:locationChange` suit les modifications apportées au fragment hash dans une URL. L'événement n'a pas changé, mais il n'est pas utile pour suivre la navigation avec le nouveau format d'URL.

Interfaces Lightning nouvelles et modifiées

Une interface Lightning permet d'utiliser un composant dans différents contextes ou de recevoir des données de contexte supplémentaires.

Nouvelles interfaces

Les interfaces ci-dessous sont nouvelles.

lightning:availableForFlowScreens

Permet d'utiliser un composant dans un écran de flux. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Élaboration d'écrans de flux enrichis avec des composants Lightning](#).

lightningsnapin:prechatUI

Permet d'utiliser un composant en tant que modèle de page Lightning personnalisé pour une page de pré-chat Snap-ins Chat. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Personnalisation de pré-chat avec des composants Lightning](#).

Interfaces modifiées

L'interface ci-dessous a été modifiée.

clients:hasItemContext

Permet à un composant d'accéder aux e-mails ou aux événements de calendrier dans Lightning pour Outlook et Lightning pour Gmail, désormais avec les modes lire et composer.

Visualforce : Préparation à Lightning Experience

Développez des applications pour personnaliser votre organisation en utilisant Visualforce. Les modifications apportées à cette version ont pour objectif de simplifier la migration de vos pages Visualforce vers Lightning Experience.

Pour plus d'informations sur les fonctionnalités affectées par ces améliorations, reportez-vous au guide [Visualforce Developer's Guide](#).

DANS CETTE SECTION :

[Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu \(mise à jour critique\)](#)

Nous avons stabilisé le nom d'hôte de Visualforce, du Générateur de communauté, de Site.com Studio et des URL des fichiers de contenu en retirant les noms d'instance des URL. Cette mise à jour critique s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Elle sera automatiquement activée le 16 mars 2019.

[Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console \(mise à jour critique\)](#)

Cette mise à jour critique active le thème d'interface utilisateur `Theme4u`, exclusivité de Lightning Console, et sera automatiquement activée le 5 octobre 2018. Actuellement, `$.User.UITheme` ou `$.User.UIThemeDisplayed` renvoie `Theme4d` pour des pages Visualforce dans des applications Lightning Experience standard et des applications Lightning Console. Une fois la mise à jour activée, les applications Lightning Console renvoient `Theme4u`, qui permet aux pages Visualforce de différencier les applications Lightning Experience standard et les applications Lightning Console.

[Simplification de votre déploiement Visualforce Lightning Experience](#)

Le rapport Lightning Experience Visualforce présente des informations et des recommandations supplémentaires pour vous aider à préparer vos pages pour Lightning Experience. Le rapport identifie dans vos pages Visualforce les remplacements, les onglets les pages incorporées et les composants de tableau de bord. Il inclut également des recommandations de style et les étapes à suivre pour refléter la présentation Lightning Experience dans vos pages Visualforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[<apex:slds> prend en charge le style Lightning Experience et un style personnalisé](#)

Le composant `<apex:slds>` inclut des feuilles de style du système de conception Lightning Design System dans des pages Visualforce. Dans la version Spring '18, ce composant adopte automatiquement le tout dernier style Lightning Experience ou le thème personnalisé de votre organisation. Pour appliquer cette modification à vos pages Visualforce, mettez à jour le niveau d'API de la page vers 42.0 ou supérieur. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

[Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce](#)

Vos pages Visualforce peuvent détecter si elles sont chargées dans des applications Lightning avec la navigation dans la console ou avec la navigation standard. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

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

Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique)

Nous avons stabilisé le nom d'hôte de Visualforce, du Générateur de communauté, de Site.com Studio et des URL des fichiers de contenu en retirant les noms d'instance des URL. Cette mise à jour critique s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Elle sera automatiquement activée le 16 mars 2019.

Avant la version Winter '18, Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les URL de fichier de contenu contenaient le nom de l'instance de l'organisation, même lorsqu'un nom Mon domaine avait été déployé. Un nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation Salesforce est hébergée.

Lorsque nous retirons le nom d'instance de vos URL, vos noms d'hôte changent.

Voici deux exemples :

- *mondomaine--c.visualforce.com* remplace *mondomaine--c.na1.visual.force.com*
- *mondomaine--c.documentforce.com* remplace *mondomaine--c.na1.content.force.com*

 **Remarque:** Toutes les URL *.content.force.com sont remplacées par *.documentforce.com.

Après cette mise à jour, les URL qui incluent le nom d'instance, par exemple les favoris, redirigent automatiquement vers le nouveau nom d'hôte.

Cette mise à jour peut déconnecter les utilisateurs qui accèdent à Visualforce, au Générateur de communauté, à Site.com Studio et aux URL de fichier de contenu. Pour minimiser l'interruption, activez cette mise à jour critique pendant les heures creuses.

Test de cette mise à jour critique

Nous recommandons de tester cette mise à jour dans un environnement sandbox afin de vérifier le fonctionnement des nouvelles URL avec les pare-feux et des serveurs proxy du chemin réseau entre vos utilisateurs et Salesforce. Les pare-feux et les serveurs proxy qui filtrent le nom d'hôte doivent également faire confiance aux adresses suivantes :

- *.visualforce.com
- *.documentforce.com
- *.salesforce-communities.com

Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique active le thème d'interface utilisateur `Theme4u`, exclusivité de Lightning Console, et sera automatiquement activée le 5 octobre 2018. Actuellement, `$.User.UITheme` ou `$.User.UIThemeDisplayed` renvoie `Theme4d` pour des pages Visualforce dans des applications Lightning Experience standard et des applications Lightning Console. Une fois la mise à jour activée, les applications Lightning Console renvoient `Theme4u`, qui permet aux pages Visualforce de différencier les applications Lightning Experience standard et les applications Lightning Console.

Test de cette mise à jour critique

Avant d'activer la mise à jour critique, vous devez modifier le code utilisé pour déterminer si la page Visualforce est utilisée dans Lightning Experience. Par exemple, le code suivant doit être modifié :

```
function inLightningExperience () {
    return 'Theme4d' === '{{$User.UIThemeDisplayed}}';
}
```

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

Utilisez à la place le code suivant pour déterminer si la page est utilisée dans Lightning Experience :

```
function inLightningExperience () {
    return ['Theme4d', 'Theme4u'].indexOf('{!$User.UIThemeDisplayed}') > -1;
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce](#)

Simplification de votre déploiement Visualforce Lightning Experience

Le rapport Lightning Experience Visualforce présente des informations et des recommandations supplémentaires pour vous aider à préparer vos pages pour Lightning Experience. Le rapport identifie dans vos pages Visualforce les remplacements, les onglets les pages incorporées et les composants de tableau de bord. Il inclut également des recommandations de style et les étapes à suivre pour refléter la présentation Lightning Experience dans vos pages Visualforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Nous évaluons le délai et les efforts requis pour nos recommandations Visualforce. Les évaluations sont basées sur le nombre d'heures moyen nécessaire pour les tâches de migration Visualforce spécifiques.

Vous pouvez exécuter le rapport Visualforce Report directement depuis votre fichier PDF Readiness Report. Le rapport évalue uniquement les pages qui ont été accédées dans les 90 derniers jours.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Vérification de votre préparation à Lightning Experience](#)

[Vérification de votre préparation à 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 :

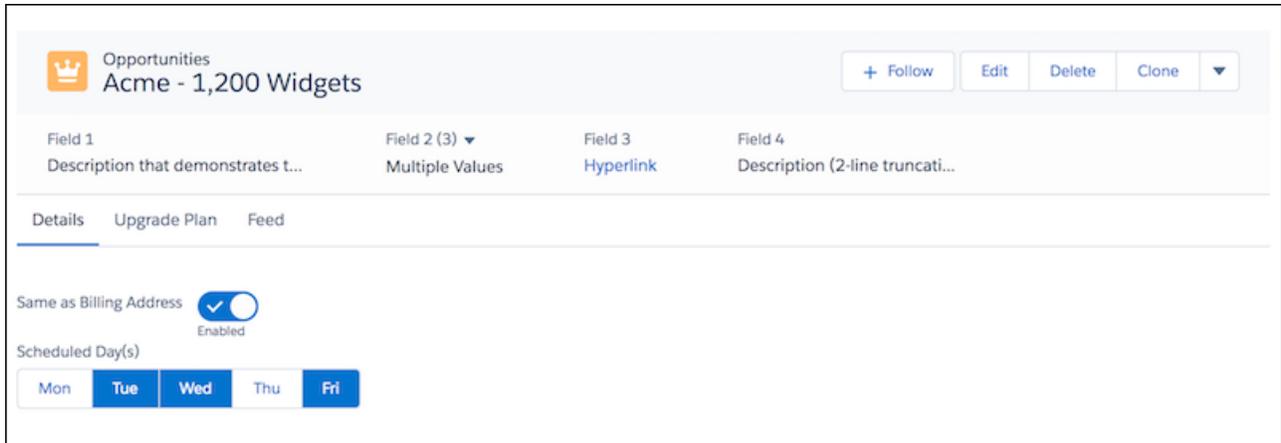
- Dans la Configuration de Salesforce, Délivrabilité des e-mails définie sur le niveau d'accès **Tous les e-mails**

<apex:slds> prend en charge le style Lightning Experience et un style personnalisé

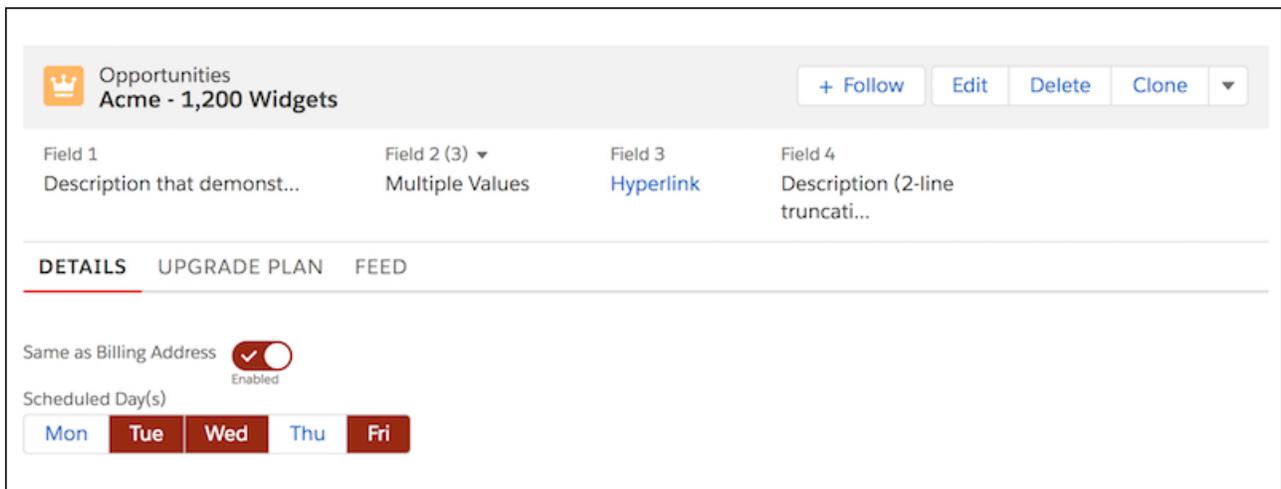
Le composant <apex:slds> inclut des feuilles de style du système de conception Lightning Design System dans des pages Visualforce. Dans la version Spring '18, ce composant adopte automatiquement le tout dernier style Lightning Experience ou le thème personnalisé de votre organisation. Pour appliquer cette modification à vos pages Visualforce, mettez à jour le niveau d'API de la page vers 42.0 ou supérieur. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Pour configurer des thèmes, dans Configuration, saisissez *Thèmes et personnalisation* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Thèmes et personnalisation**. Vous pouvez choisir entre les thèmes prédéfinis Salesforce et les thèmes personnalisés que vous créez avec vos images et vos couleurs.

Voici une page Visualforce sans mise à jour du composant <apex:slds>.



Voici une page Visualforce avec le composant `<apex:slds>` mis à jour. Notez l'affichage du thème personnalisé dans l'en-tête et les boutons.



Seuls les composants Lightning Design System inclus par `<apex:slds>` ont un style. Pour plus d'informations, visitez le site Web du système de conception Lightning Design System.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Système de conception Lightning](#)

[Affichage de vos couleurs avec les thèmes dans Lightning Experience](#)

[Visualforce Developer Guide : `<apex:slds>` Component Reference](#)

Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce

Vos pages Visualforce peuvent détecter si elles sont chargées dans des applications Lightning avec la navigation dans la console ou avec la navigation standard. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Vérifiez la valeur `Theme4u` dans la logique de détection du contexte de l'interface utilisateur dans la console, en utilisant par exemple les variables globales `$User.UITheme` et `$User.UIThemeDisplayed`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Visualforce Developer Guide : \\$User.UITheme and \\$User.UIThemeDisplayed](#)

[Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console \(mise à jour critique\)](#)

Métadonnées personnalisées : référencement facile à utiliser pour les enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans les règles de validation (pilote)

Élargissez l'utilisation de types de métadonnées personnalisées avec des outils déclaratifs conviviaux. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

 **Remarque:** Nous fournissons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

DANS CETTE SECTION :

[Utilisation de formules de règle de validation avec des types de métadonnées personnalisées \(pilote\)](#)

Si vous utilisez des règles de validation, vous savez combien elles peuvent être utiles, mais vous devez coder en dur certaines valeurs. Vous pouvez désormais stocker les valeurs précédemment codées en dur dans des types de métadonnées personnalisées, puis les référencer dans vos règles de validation.

[Simplification de l'insertion de champs dans des types de métadonnées personnalisées \(pilote\)](#)

La boîte de dialogue Insérer un champ facilite le référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées, sans aucun code.

Éditions

Disponible avec :
Professional Edition,
Enterprise Edition,
Performance Edition,
Unlimited Edition,
Developer Edition et
Database.com Edition

Les organisations Professional Edition peuvent créer, modifier et supprimer des enregistrements de métadonnées personnalisées uniquement à partir de types dans des packages installés.

Utilisation de formules de règle de validation avec des types de métadonnées personnalisées (pilote)

Si vous utilisez des règles de validation, vous savez combien elles peuvent être utiles, mais vous devez coder en dur certaines valeurs. Vous pouvez désormais stocker les valeurs précédemment codées en dur dans des types de métadonnées personnalisées, puis les référencer dans vos règles de validation.

 **Exemple:** Utilisez une formule de règle de validation pour limiter les remises à 10 % sur certaines marques. Vous pouvez utiliser des règles de validation sans métadonnées personnalisées. Cependant, pour changer un montant, vous devez mettre à jour la valeur codée en dur. Si vous avez plusieurs règles de validation qui vérifient le montant de remise, vous devez toutes les gérer. Utilisez à la place une formule de règle de validation avec des types de métadonnées personnalisées.

1. Créez un type de métadonnées personnalisées. Dans cet exemple, nous l'appelons ici DiscountLimits.
2. Créez un champ personnalisé pour votre type. Nous le nommons ici maxDiscount.
3. Créez un enregistrement. Nous le nommons ici FoodDiscount.

Lorsque vous avez terminé, vous pouvez référencer le type de métadonnées personnalisées dans votre règle de validation. La syntaxe est la suivante :

```
$CustomMetadata.CustomMetadataTypeAPIName.RecordAPIName.FieldAPIName
```

Assurez-vous d'utiliser les suffixes corrects. Pour le type de métadonnées personnalisées, utilisez __mdt. Pour les champs, utilisez __c. Le suffixe n'est pas nécessaire pour les enregistrements. Dans cet exemple, la règle de validation se présente comme suit :

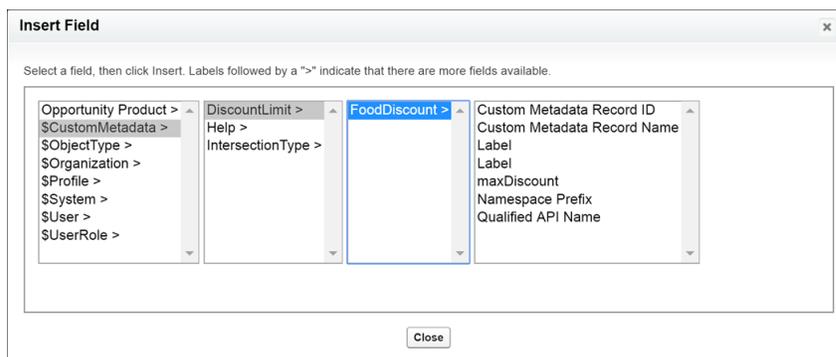
```
Discount > $CustomMetadata.DiscountLimits__mdt.FoodDiscount.maxDiscount__c
```

Simplification de l'insertion de champs dans des types de métadonnées personnalisées (pilote)

La boîte de dialogue Insérer un champ facilite le référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées, sans aucun code.



Exemple : Pour insérer un champ nommé maxDiscount depuis un type de métadonnées personnalisées nommé DiscountLimits, choisissez **\$CustomMetadata >** dans la boîte de dialogue Insérer un champ, puis sélectionnez le champ.



Apex : Cache de la plate-forme dans Lightning et nouvelles méthodes

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.

Pour plus d'informations sur ces améliorations, 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 :

[Cache de la plate-forme : disponible dans Lightning](#)

Vous pouvez désormais utiliser le Cache de la plate-forme dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Auparavant, seule l'interface Salesforce Classic était pris en charge. L'utilisation du Cache de la plate-forme peut considérablement améliorer les performances de vos applications.

[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. Vous pouvez désormais récupérer jusqu'à 100 commentaires à la fois, récupérer la liste des utilisateurs qui ont voté dans des publications ou des commentaires et purger les activités associées à Chatter des utilisateurs.

Cache de la plate-forme : disponible dans Lightning

Vous pouvez désormais utiliser le Cache de la plate-forme dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Auparavant, seule l'interface Salesforce Classic était pris en charge. L'utilisation du Cache de la plate-forme peut considérablement améliorer les performances de vos applications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/articleView?id=data_platform_cache.htm

Apex : classes nouvelles et modifiées

Ces classes sont nouvelles ou ont été modifiées.

DANS CETTE SECTION :

[Classes Apex modifiées](#)

Ces classes existantes ont des méthodes ou constantes nouvelles ou modifiées.

Classes Apex modifiées

Ces classes existantes ont des méthodes ou constantes nouvelles ou modifiées.

Classe **Auth.SessionManagement**

Nouvelles méthodes

finishLoginFlow()

Termine le processus de flux de connexion de la page Visualforce et redirige l'utilisateur vers la page d'accueil par défaut.

finishLoginFlow(startUrl)

Termine le processus de flux de connexion de la page Visualforce et redirige l'utilisateur vers l'URL de départ spécifiée.

Classe **Flow.Interview**

L'objet Interview prend désormais en charge les flux d'espace nommé sous le format suivant :

`Flow.Interview.namespace.flowName`.

Nouvelles méthodes

createInterview(flowName, inputVariables)

Crée une interview pour un flux.

createInterview(namespace, flowName, inputVariables)

Crée une interview pour un flux d'espace nommé.

Classe `Messaging.SingleEmailMessage`

Nouvelle méthode

getTemplateName()

Renvoie le nom du modèle utilisé pour créer l'e-mail.

Classe `Metadata.AnalyticsCloudComponentLayoutItem`

Nouvelle propriété

showHeader

Si `true`, inclut la barre d'en-tête du tableau de bord. Si `false`, le tableau de bord est affiché sous la barre d'en-tête.

Classe `Metadata.SidebarComponent`

Nouvelles propriétés

createAction

Si le composant est un champ de référence, le nom de l'action rapide utilisée pour créer un enregistrement.

enableLinking

Si le composant est un champ de référence, permet aux utilisateurs d'associer un enregistrement à ce champ.

updateAction

Si le composant est un champ de référence, le nom de l'action rapide utilisée pour mettre à jour un enregistrement.

Classe `System.List`

Nouvelles méthodes

contains(listElement)

Renvoie `true` si la liste contient l'élément spécifié.

indexOf(listElement)

Renvoie l'index de la première occurrence de l'élément spécifié dans cette liste. Si cette liste ne contient pas l'élément, renvoie -1.

Classe `System.PageReference`

Nouvelle méthode

renderStoredEmailTemplate(templateId, whoId, whatId, attachmentRetrievalOption, updateEmailTemplateUsage)

Un nouveau remplacement de cette méthode, qui contient un nouveau paramètre, `updateEmailTemplateUsage`. Ce paramètre spécifie si le champ d'usage de l'enregistrement `EmailTemplate` est mis à jour lors d'une restitution réussie.

ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées

Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Chatter dans Apex. Vous pouvez désormais récupérer jusqu'à 100 commentaires à la fois, récupérer la liste des utilisateurs qui ont voté dans des publications ou des commentaires et purger les activités associées à Chatter des utilisateurs.

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, vous pouvez 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 modifiées dans cette version.

[Classes d'entrée Chatter dans Apex nouvelles et modifiées](#)

Les classes d'entrée ci-dessous sont nouvelles ou modifiées dans cette version.

[Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées](#)

Les classes de sortie ci-dessous sont nouvelles ou modifiées dans cette version.

[Énumérations Chatter dans Apex nouvelles et modifiées](#)

Les énumérations ci-dessous sont nouvelles ou modifiées dans cette version.

Classes Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Les classes ci-dessous sont nouvelles ou modifiées dans cette version.

Fils Chatter

Ces méthodes nouvelles ou modifiées sont dans la classe `ConnectApi.ChatterFeeds`. Sauf indiquées comme existantes, ces méthodes sont nouvelles.

Récupérer les métadonnées de lien des URL

- `getLinkMetadata (communityId, urls)`

Récupérer jusqu'à 100 commentaires

- `getCommentBatch (communityId, commentIds)`

Récupérer la liste des utilisateurs qui ont voté pour ou voté contre une publication de fil

- `getVotesForFeedElement (communityId, feedElementId, vote)`
- `getVotesForFeedElement (communityId, feedElementId, vote, pageParam, pageSize)`

Récupérer la liste des utilisateurs qui ont voté pour ou voté contre un commentaire

- `getVotesForComment (communityId, commentId, vote)`
- `getVotesForComment (communityId, commentId, vote, pageParam, pageSize)`

Publier un commentaire avec un article knowledge existant en pièce jointe

Utilisez cette méthode existante avec la nouvelle classe `ConnectApi.RecordCapabilityInput`.

- `postCommentToFeedElement (communityId, feedElementId, comment, feedElementFileUpload)`

Récupérer les cinq principales questions sans réponse pour l'utilisateur contextuel dans une communauté (pilote)

- `getTopUnansweredQuestions (communityId) (pilote)`
- `getTopUnansweredQuestions (communityId, filter) (pilote)`
- `getTopUnansweredQuestions (communityId, pageSize) (pilote)`

- `getTopUnansweredQuestions (communityId, filter, pageSize)` (pilote)

Ces méthodes ont des méthodes de test définies correspondantes.

 **Remarque:** Nous fournissons les cinq principales questions sans réponse 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 cinq principales questions sans réponse 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.

Rubriques gérées

Ces méthodes modifiées sont dans la classe `ConnectApi.ManagedTopics`.

Récupérer jusqu'à huit niveaux de rubriques gérées

Auparavant, ces méthodes renvoyaient jusqu'à trois niveaux de rubriques. Vous pouvez désormais spécifier une `depth` (profondeur) de 1 à 8.

- `getManagedTopic (communityId, managedTopicId, depth)`
- `getManagedTopics (communityId, managedTopicType, depth)`
- `getManagedTopics (communityId, managedTopicType, recordIds, depth)`

Utilisateurs

Ces méthodes nouvelles sont dans la classe `ConnectApi.ChatterUsers`.

Exporter les activités associées à Chatter d'un utilisateur

- `exportUserActivities (communityId, userId)`

Purger les activités associées à Chatter d'un utilisateur

- `purgeUserActivities (communityId, userId)`

Classes d'entrée Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Les classes d'entrée ci-dessous sont nouvelles ou modifiées dans cette version.

Fils Chatter

`ConnectApi.CommentCapabilitiesInput`

Cette classe d'entrée a les propriétés suivantes :

- `feedEntityShare` : entité de fil pour partager le commentaire.
- `record` : article knowledge existant à joindre au commentaire.

`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`

Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes :

- `entityId` : ID de l'entité à épingler ou à détacher. Dans les versions 41.0 et supérieures, `entityId` doit être un ID d'élément 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.RecordCapabilityInput

Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Elle a une propriété.

- `recordId` : ID de l'article knowledge existant à joindre.

Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Les classes de sortie ci-dessous sont nouvelles ou modifiées dans cette version.

Fils Chatter

ConnectApi.CommentCapabilities

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `feedEntityShare` : si un commentaire a cette capacité, une entité de fil est partagée avec lui.
- `record` : si un commentaire a cette capacité, il a un enregistrement en pièce jointe.

ConnectApi.Feed

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `redirectedFeedFilter` : le filtre du fil spécifié dans `redirectedFeedType`. Sinon `null`.
- `redirectedFeedSort` : l'ordre de tri spécifié dans `redirectedFeedType`. Sinon `null`.

ConnectApi.LinkMetadata

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `description` : la description du lien.
- `frameSource` : le HTML requis pour afficher la ressource.
- `height` : la hauteur requise pour afficher le HTML.
- `originalUrl` : l'URL d'origine utilisée pour demander les métadonnées.
- `providerUrl` : l'URL du fournisseur à partir duquel les informations sont récupérées.
- `source` : la source des métadonnées de lien. Les valeurs sont :
 - `None` : les métadonnées de lien n'ont pas été récupérées.
 - `Sfdc` : Salesforce est la source.
- `thumbnailUrl` : miniature de la ressource.
- `title` : le titre du lien.
- `type` : le type de lien que les métadonnées représentent. Les valeurs sont :
 - `Error` : les métadonnées de lien n'ont pas pu être récupérées.
 - `Link` : représente un lien.
 - `None` : les métadonnées de lien n'ont pas été récupérées, car le lien n'est pas un domaine de confiance.
 - `Photo` : représente une photo.
 - `Rich` : représente un contenu enrichi, généralement HTML.
 - `Unknown` : les métadonnées de lien n'ont pas été récupérées, mais le type est inconnu.
 - `Video` : représente une vidéo.

- `url` : l'URL de l'image à afficher, si une image est disponible.
- `width` : la largeur requise pour afficher le HTML.

ConnectApi.LinkMetadataCollection

Cette nouvelle classe de sortie a cette propriété :

- `linkMetadataList` : la liste des métadonnées des liens.

ConnectApi.RecordCapability

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Elle a les propriétés suivantes :

- `recordId` : l'ID de l'enregistrement.
- `url` : l'URL vers l'enregistrement.

ConnectApi.Vote

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `type` : le type de vote pour un élément de fil ou un commentaire. Les valeurs sont :
 - `Down`
 - `Up`
- `user` : l'utilisateur qui a voté pour l'élément de fil ou le commentaire.
- `votedItem` : une référence à l'élément de fil ou au commentaire qui a reçu un vote.

ConnectApi.VoteCollection

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `currentPageToken` : le jeton d'identification de la page actuelle.
- `currentPageUrl` : l'URL de l'API REST Chatter qui identifie la page actuelle.
- `items` : une collection d'utilisateurs avec leur votes pour ou votes contre.
- `nextPageToken` : le jeton qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `nextPageUrl` : l'URL de l'API REST Chatter qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `previousPageToken` : le jeton qui identifie la page précédente, ou `null` en l'absence de page précédente.
- `previousPageUrl` : l'URL de l'API REST Chatter qui identifie la page précédente, ou `null` en l'absence de page précédente.
- `total` : le nombre total de votes pour ou de votes contre pour l'élément de fil ou le commentaire.

Utilisateurs

ConnectApi.BookmarkSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Elle n'a aucune propriété supplémentaire.

ConnectApi.ChatterActivitySummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Elle a les propriétés suivantes :

- `commentCount` : le nombre total de commentaires formulés par l'utilisateur dans l'organisation ou la communauté.
- `commentReceivedCount` : le nombre total de commentaires reçus par l'utilisateur dans l'organisation ou la communauté.
- `likeReceivedCount` : le nombre total de mentions j'aime reçus par l'utilisateur pour des publications et des commentaires dans l'organisation ou la communauté.
- `postCount` : le nombre total de publications par l'utilisateur dans l'organisation ou la communauté.

ConnectApi.CommentSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Elle a une propriété.

- `commentId` : l'ID du commentaire.

ConnectApi.CompanyVerifySummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Elle n'a aucune propriété supplémentaire.

ConnectApi.DownVoteSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Elle n'a aucune propriété supplémentaire.

ConnectApi.FeedEntityReadSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Elle n'a aucune propriété supplémentaire.

ConnectApi.FeedPostSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Elle a une propriété.

- `feedItemId` : l'ID de la publication.

ConnectApi.FeedReadSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Elle a les propriétés suivantes :

- `containerId` : l'ID du parent du fil.
- `feedType` : le type de fil.

ConnectApi.LikeSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Elle a une propriété.

- `likeId` : l'ID de la mention j'aime.

ConnectApi.MuteSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Elle n'a aucune propriété supplémentaire.

ConnectApi.TopicEndorsementSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Elle a une propriété.

- `endorsementId` : l'ID de la recommandation de rubrique.

ConnectApi.UpVoteSummary

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Elle n'a aucune propriété supplémentaire.

ConnectApi.UserActivitiesJob

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `jobToken` : le jeton qui identifie la tâche de l'activité de l'utilisateur.
- `jobType` : le type de tâche de l'activité de l'utilisateur. La valeur est `export` ou `purge`.
- `message` : message décrivant le statut et la sortie attendue de la tâche.

ConnectApi.UserActivityCollection

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.

- `userActivities` : la collection des activités de l'utilisateur.

ConnectApi.UserActivitySummary

Cette nouvelle classe de sortie est abstraite et une super classe de :

- `ConnectApi.CommentSummary`
- `ConnectApi.FeedPostSummary`
- `ConnectApi.FeedReadSummary`
- `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`

Elle a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.

ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary

Cette nouvelle classe de sortie est abstraite et une sous-classe de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Elle est une super classe :

- `ConnectApi.BookmarkSummary`
- `ConnectApi.DownVoteSummary`
- `ConnectApi.FeedEntityReadSummary`
- `ConnectApi.LikeSummary`
- `ConnectApi.MuteSummary`
- `ConnectApi.UpVoteSummary`

Elle a une propriété.

- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.

Énumérations Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Les énumérations ci-dessous sont nouvelles ou modifiées dans cette version.

Pour plus information sur ces énumérations, reportez-vous à `ConnectApi Enums` dans le guide *Apex Developer Guide*.

ConnectApi.FeedElementCapabilityType

Cette énumération a une nouvelle valeur :

- `Record` : le commentaire a un enregistrement en pièce jointe.

ConnectApi.LinkMetadataSource

Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes :

- `None` : les métadonnées de lien n'ont pas été récupérées.
- `Sfdc` : Salesforce est la source.

ConnectApi.LinkMetadataType

Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes :

- `Error` : les métadonnées de lien n'ont pas pu être récupérées.
- `Link` : représente un lien.
- `None` : les métadonnées de lien n'ont pas été récupérées, car le lien n'est pas un domaine de confiance.

- `Photo` : représente une photo.
- `Rich` : représente un contenu enrichi, généralement HTML.
- `Unknown` : les métadonnées de lien n'ont pas été récupérées, mais le type est inconnu.
- `Video` : représente une vidéo.

ConnectApi.UserActivityType

Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes :

- `Bookmark` : l'utilisateur a ajouté une publication aux favoris.
- `ChatterActivity` : le nombre total de publications et de commentaires effectués, et les mentions j'aime et les commentaires reçus pour un utilisateur.
- `ChatterLike` : l'utilisateur a aimé une publication ou un commentaire.
- `Comment` : l'utilisateur a commenté une publication.
- `CompanyVerify` : l'utilisateur a vérifié un commentaire.
- `DownVote` : l'utilisateur a voté contre une publication ou un commentaire.
- `FeedEntityRead` : l'utilisateur a lu une publication.
- `FeedRead` : l'utilisateur a lu un fil.
- `Mute` : l'utilisateur a désactivé une publication.
- `Post` : l'utilisateur a effectué une publication.
- `TopicEndorsement` : l'utilisateur a recommandé un autre utilisateur dans une rubrique ou a été recommandé dans une rubrique.
- `UpVote` : l'utilisateur a voté pour une publication ou un commentaire.

API

Accédez à davantage de types de métadonnées et d'objets de données dans l'API version 42.0.

DANS CETTE SECTION :

[Objets nouveaux et modifiés](#)

Accédez à davantage de données grâce à ces objets standard nouveaux et modifiés.

[SOQL](#)

Le langage SOQL (Salesforce Object Query Language) inclut des mises à jour apportées à FOR REFERENCE et FOR VIEW.

[API REST](#)

L'API REST inclut une nouvelle ressource composée, SObject Collections. Les ressources composées de l'API REST augmentent les performances de votre application en réduisant le nombre d'allers-retours entre le client et le serveur.

[API SOAP](#)

L'API SOAP inclut des appels nouveaux, modifiés et dépréciés.

[API REST Chatter](#)

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Chatter. Vous pouvez désormais récupérer jusqu'à 100 commentaires à la fois, récupérer la liste des utilisateurs qui ont voté dans des publications ou des commentaires et purger les activités associées à Chatter des utilisateurs.

Éditions

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

[API REST Rapports et tableaux de bord](#)

Les améliorations de l'API REST Rapports et tableaux de bord comprennent de nouvelles méthodes de dossiers de rapport et de tableau de bord, un paramètre d'URL permettant aux notifications de limiter les ressources aux souscriptions à des tableaux de bord Lightning, de nouvelles ressources pour les types de rapport, et de nouvelles propriétés de rapport et de tableau de bord.

[API interface utilisateur](#)

Élaborez une interface utilisateur Salesforce pour des applications mobiles natives et des applications Web personnalisées en utilisant la même API que Salesforce utilise pour créer Lightning Experience et Salesforce pour Android, iOS et Web mobile. Vous pouvez désormais obtenir l'annuaire des objets pris en charge et élaborer des interfaces utilisateur pour des listes de sélection, des listes de sélection dépendantes et des listes.

[API Tooling](#)

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

[API de métadonnées](#)

L'API des métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

[Services de données : améliorations de la conformité et autorisations de suppression](#)

De nouvelles autorisations et capacités de suppression sont disponibles pour les big objects personnalisés et dans le journal d'audit des champs.

[API de Salesforce Console](#)

Nous avons amélioré les API de la boîte à outils d'intégration Salesforce Console et JavaScript Salesforce Lightning Console. De nombreuses méthodes Salesforce Classic utilisées dans des pages Visualforce existantes et des onglets Web tiers fonctionnent maintenant dans Lightning Experience. Les pages Visualforce peuvent détecter si elles sont chargées dans le thème de l'interface utilisateur des applications Lightning avec la navigation dans la console ou avec la navigation standard. Les applications de console Lightning prennent désormais en charge l'utilisation d'onglets Web avec des domaines tiers. Les utilisateurs peuvent ainsi accéder à des applications Web ou d'autres sites Web depuis l'application. Les méthodes Omni-Channel des API JavaScript Lightning sont généralement disponibles et des événements de console ont été ajoutés. Les modifications ci-dessous sont nouvelles dans Lightning Experience.

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.

ContentDocumentSubscription

Représente une souscription d'un utilisateur qui suit ou commente sur un fichier dans une bibliothèque.

ContentNotification

Représente une notification d'un fichier.

ContentTagSubscription

Représente une souscription d'un utilisateur qui suit une balise dans un fichier.

ContentUserSubscription

Représente une souscription d'un utilisateur qui suit un autre utilisateur.

ContentVersionComment

Représente un commentaire dans une version d'un fichier.

ContentVersionRating

Représente un avis sur une version d'un fichier.

ContentWorkspaceSubscription

Représente une souscription d'un utilisateur qui suit une bibliothèque.

DataIntegrationRecordPurchasePermission

Indique des crédits d'achat de données Lightning qu'un administrateur Salesforce a accordé à des utilisateurs.

DuplicateJob

Représente une instance d'une tâche qui identifie les doublons parmi les enregistrements existants dans le système.

DuplicateJobDefinition

Objet de configuration définissant une tâche qui identifie globalement les éléments d'enregistrement dupliqués.

DuplicateJobMatchingRule

Représente une MatchingRule à utiliser avec une DuplicateJob partageant la DuplicateJobMatchingRuleDefinition correspondante.

DuplicateJobMatchingRuleDefinition

Objet de configuration spécifiant une MatchingRule à utiliser avec des instances DuplicateJob qui partagent une DuplicateJobDefinition.

Individual

Représente les préférences de protection et de confidentialité des données d'un client. Les enregistrements de confidentialité des données basés sur l'objet Individual stockent les préférences de confidentialité des clients et sont associées à une piste ou à un contact.

FlowRecordRelation

Représente une relation entre un enregistrement et une interview de flux. Lorsqu'une interview de flux est interrompue, Salesforce utilise la variable système \$Flow.CurrentRecord dans le flux afin d'associer l'interview à un enregistrement.

NetworkUserHistoryRecent

Représente l'historique des enregistrements accédés d'un utilisateur de la communauté.

OrgDeleteRequest

Représente une requête de suppression d'une organisation Developer Edition (DE).

ReturnOrder

Représente le retour ou la réparation de produits d'inventaire d'assistance sur site.

ReturnOrderFeed

Représente un élément de fil unique dans la page de détail d'enregistrement d'une commande de retour.

ReturnOrderHistory

Représente l'historique des modifications apportées aux champs suivis dans une commande de retour.

ReturnOrderLineItem

Représente un produit spécifique renvoyé ou réparé dans le cadre d'une commande de retour dans une assistance sur site.

ReturnOrderLineItemFeed

Représente un élément de fil unique dans la page de détail d'enregistrement d'élément de ligne d'une commande de retour.

ReturnOrderLineItemHistory

Représente l'historique des modifications apportées aux champs suivis dans un élément de ligne d'une commande de retour.

ReturnOrderOwnerSharingRule

Représente les règles de partage d'une commande de retour avec des enregistrements utilisateurs autres que le propriétaire ou une autre personne de rang supérieur au propriétaire dans la hiérarchie des rôles.

ReturnOrderShare

Représente une entrée de partage dans une commande de retour.

Survey

Représente une enquête.

SurveyEmailBranding

Représente les paramètres de configuration des e-mails d'invitation envoyés aux participants à une enquête particulière.

SurveyFeed

Représente un élément unique dans le fil affiché dans la page de détail de l'objet Survey.

SurveyInvitation

Représente l'invitation envoyée à un participant pour l'inviter à réaliser l'enquête.

SurveyInvitationShare

Représente une entrée de partage dans un objet SurveyInvitation.

SurveyPage

Représente une page, par exemple la page de titre ou une page de questions, d'une enquête.

SurveyQuestion

Représente une question d'une enquête.

SurveyQuestionChoice

Représente un choix de réponse qu'un participant peut sélectionner pour une réponse à une enquête.

SurveyQuestionResponse

Représente la réponse d'un participant à une question spécifique.

SurveyResponse

Représente les informations sur la réponse d'un participant à une enquête, par exemple le statut de la réponse, la localisation du participant et la date de participation à l'enquête.

SurveyShare

Représente une entrée de partage dans un objet Survey.

SurveyVersion

Représente une version d'une enquête.

TopicUserEvent

Représente une action (par exemple un commentaire, une publication, une mention j'aime ou un partage) effectuée par un utilisateur dans une rubrique.

Objets modifiés

Les objets ci-dessous ont changé.

Objets modifiés

Campagne

Un nouveau champ, `CampaignImageId`, a été ajouté.

ChatterMessage

Les appels pris en charge comprennent `update()`, et le champ `Body` a une nouvelle propriété `Update`.

ContentAsset

Un nouveau champ, `isVisibleByExternalUsers`, a été ajouté.

DuplicateRecordSet

Un nouveau champ a été ajouté : `ParentId`.

EmbeddedServiceDetail

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `CustomPrechatComponent`
- `IsLiveAgentEnabled`

EmailServicesAddress

Un nouveau champ a été ajouté : `DeveloperName`.

EmailServicesFunction

Les valeurs de liste de sélection des champs suivants ont été modifiées en chaînes à partir de valeurs numériques : `AddressInactiveAction`, `AttachmentOption`, `AuthenticationFailureAction`, `AuthorizationFailureAction`, `FunctionInactiveAction` et `OverLimitAction`.

Le champ `IsTlsRequired` n'est pas utilisé actuellement.

EntityMilestone

- Un nouveau champ, `slaProcessId`, a été ajouté.
- Dans le champ `TimeRemainingInDays`, `filterable` a été changé en `true` et `groupable` a été changé en `false`
- Dans le champ `TimeRemainingInHrs`, `filterable` a été changé en `true`
- Dans le champ `TimeSinceTargetInDays`, `filterable` a été changé en `true` et `groupable` a été changé en `false`
- Dans le champ `TimeSinceTargetInHrs`, `filterable` a été changé en `true`

EventLogFile

Les champs suivants ont été ajoutés pour prendre en charge la fonctionnalité bêta Surveillance des événements horaire. Ils étaient auparavant exposés dans l'API v.37.0 sur une base pilote seulement.

- `Interval` : le planning de génération du fichier journal des événements. Les valeurs possibles sont les suivantes :
 - `Daily`
 - `Hourly`
- `Sequence` : le numéro de la portion des données du fichier journal des événements capturées en une heure. Pour une génération du fichier journal des événements par jour, la valeur de ce champ est de 0. Pour une génération du fichier journal des événements par heure, la valeur initiale est de 1 et augmente de 1 lorsque des événements sont ajoutés pendant la même heure que la création du dernier fichier journal des événements. La valeur est réinitialisée sur 1 dans l'heure suivante. Par exemple, vous avez deux activités entre 14h00 et 15h00. Deux fichiers journaux sont générés qui contiennent les données du journal des événements correspondant à cette heure, avec des valeurs `Sequence` de 1 et 2. Pour les données du journal des événements qui se produisent à 15h01, la valeur `Sequence` est réinitialisée sur 1.

Dans le type d'événement Téléchargements de documents joints, le fichier `FILE_NAME` a été retiré.

Un nouveau type d'événement, Ressources externes non sécurisées, a été ajouté. Reportez-vous à [Suivi des ressources externes non sécurisées avec des fichiers journaux d'événements](#).

Dans le type d'événement Vue d'article Knowledge, le champ `USERNAME` a été retiré.

Dans le type d'événement Déconnexion, le champ `USER_NAME` a été retiré.

Dans le type d'événement Workflow temporel, les champs ci-dessous ont été ajoutés.

- `LOGIN_KEY` : la chaîne qui associe tous les événements d'une session de connexion donnée d'un utilisateur. Elle commence par un événement de connexion et se termine par un événement de déconnexion ou l'expiration de la session utilisateur.
- `SESSION_KEY` : l'ID de session unique de l'utilisateur. Vous pouvez utiliser cette valeur pour identifier tous les événements utilisateur dans une session. Lorsqu'un utilisateur se déconnecte puis se reconnecte, une nouvelle session est démarrée.

FieldHistoryArchive

Un nouveau champ, `HistoryId`, a été ajouté.

FlowInterviewOwnerSharingRule

Si un utilisateur a accès en modification à FlowInterview, il peut reprendre l'interview. Pour restreindre les utilisateurs qui peuvent reprendre une interview, désactivez **Autoriser les utilisateurs à reprendre les interview de flux** dans les paramètres Automatisation des processus de votre organisation.

FlowInterviewShare

Si un utilisateur a accès en modification à FlowInterview, il peut reprendre l'interview. Pour restreindre les utilisateurs qui peuvent reprendre une interview, désactivez **Autoriser les utilisateurs à reprendre les interview de flux** dans les paramètres Automatisation des processus de votre organisation.

ListEmail

La valeur `Canceled` a été ajoutée au champ `Status`.

LoginEvent

Un nouveau champ, `EventIdentifier`, a été ajouté. Il remplace le champ `UniqueKey` qui a été retiré.

ProductTransfer

Deux nouveaux champs ont été ajoutés : `ReturnOrderId` et `ReturnOrderLineItemId`.

RecentlyViewed

Clarification indiquant que les données `RecentlyViewed` sont conservées pendant 90 jours, avant d'être retirées sur une base périodique. Vous pouvez toujours exporter les données `RecentlyViewed` pour les enregistrer.

ThirdPartyAccountLink

Vous pouvez rendre cet objet inscriptible pour les administrateurs Salesforce en contactant le Support client de Salesforce. Avec cette fonctionnalité, vous pouvez aisément ajouter ou supprimer des liens vers des comptes tiers en utilisant l'API, mais vous ne pouvez pas mettre à jour les liens de comptes existants.

User

Les nouveaux champs suivants ont été ajoutés :

- `UserPreferencesSuppressEventSFXReminders`
- `UserPreferencesSuppressTaskSFXReminders`

Ces champs correspondent aux options **Afficher les rappels d'événement dans Lightning Experience** et **Afficher les rappels de tâche dans Lightning Experience** de la page Rappels d'activité de l'interface utilisateur.

UserPreference

Cet objet a une nouvelle utilisation. Les utilisateurs administrateurs peuvent créer et modifier des préférences pour d'autres utilisateurs. Les utilisateurs standard peuvent supprimer leurs propres préférences. Pour un utilisateur standard, la valeur du champ `UserId` doit correspondre au `UserId` de l'utilisateur.

WorkOrder

Deux nouveaux champs ont été ajoutés : `ReturnOrderId` et `ReturnOrderLineItemId`.

WorkOrderLineItem

Deux nouveaux champs ont été ajoutés : `ReturnOrderId` et `ReturnOrderLineItemId`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Suivi des ressources externes non sécurisées avec des fichiers journaux d'événements](#)

[Suivi plus complet des actions des utilisateurs dans les workflows temporels](#)

SOQL

Le langage SOQL (Salesforce Object Query Language) inclut des mises à jour apportées à FOR REFERENCE et FOR VIEW.

Clauses modifiées

FOR REFERENCE et FOR VIEW

Clarification indiquant que les données `RecentlyViewed` sont conservées pendant 90 jours, avant d'être retirées sur une base périodique. Vous pouvez toujours exporter les données `RecentlyViewed` pour les enregistrer.

API REST

L'API REST inclut une nouvelle ressource composée, `SObject Collections`. Les ressources composées de l'API REST augmentent les performances de votre application en réduisant le nombre d'allers-retours entre le client et le serveur.

DANS CETTE SECTION :

[Nouvelle ressource : diminution des allers-retours avec les collections `SObject`](#)

Vous pouvez désormais agir sur plusieurs enregistrements appartenant au même type `SObject` dans une seule requête. En regroupant les opérations par type d'objet, vous pouvez diminuer le nombre d'allers-retours entre le client et le serveur.

Nouvelle ressource : diminution des allers-retours avec les collections `SObject`

Vous pouvez désormais agir sur plusieurs enregistrements appartenant au même type `SObject` dans une seule requête. En regroupant les opérations par type d'objet, vous pouvez diminuer le nombre d'allers-retours entre le client et le serveur.

 **Remarque:** Les collections `SObject` sont actuellement prises en charge dans des requêtes composées.

Création ou mise à jour d'enregistrements

Utilisez une requête POST pour ajouter jusqu'à 200 enregistrements ou une requête PATCH pour mettre à jour jusqu'à 200 enregistrements, renvoyant une liste d'objets `SaveResult`. Vous pouvez désormais annuler la requête complète en cas d'erreur.

Si le corps de la requête inclut des objets de plusieurs types, ils sont traités en tant que segments. Par exemple, si les objets entrants sont `{account1, account2, contact1, account3}`, la requête est traitée en trois segments: `{{account1, account2}, {contact1}, {account3}}`. Une requête unique peut traiter jusqu'à 10 segments.

```
/vXX.X/composite/subjects
```

 **Remarque:** La création d'enregistrements pour plusieurs types d'objet dans un seul appel n'est pas prise en charge lorsqu'un type d'objet est associé à une fonctionnalité de la zone Configuration dans Salesforce.

Récupération d'enregistrements

Utilisez une requête GET pour récupérer un ou plusieurs enregistrements de même type d'objet, spécifié par l'ID. Vous pouvez spécifier environ 800 ID avant que la longueur de l'URL entraîne le renvoi d'une erreur HTTP 414 `URI trop long`.

```
/vXX.X/composite/subjects/subjectType?ids=recordId, recordId&fields=fieldname, fieldname
```

Pour récupérer plus d'enregistrements que la longueur de l'URL peut en contenir, utilisez une requête POST pour récupérer jusqu'à 2000 enregistrements de même type d'objet. Si vous utilisez POST, les ID et les champs des enregistrements à récupérer sont spécifiés dans le corps de la requête.

Suppression d'enregistrements

Utilisez une requête DELETE pour supprimer jusqu'à 200 enregistrements, spécifiés par ID, renvoyant une liste d'objets `DeleteResult`. Les objets d'une requête DELETE peuvent appartenir à plusieurs types d'objet. Vous pouvez désormais annuler la requête complète en cas d'erreur.

```
/vXX.X/composite/subjects/?ids=recordId, recordId
```

API SOAP

L'API SOAP inclut des appels nouveaux, modifiés et dépréciés.

Appels, nouveaux, modifiés et dépréciés

Nouveaux appels

deleteByExample ()

L'appel `deleteByExample ()` supprime les données de big objects. Définissez un `sObject` qui contient les champs de l'index des big objects, avec les valeurs que vous souhaitez cibler. Le `sObject` agit comme un modèle, et toutes les lignes qui correspondent aux champs et aux valeurs du `sObject` sont supprimées.

match ()

Évalue les `sObjects` fournis en tant qu'entrée pour les correspondances entre les Pistes, en utilisant la règle de correspondance spécifiée dans l'entrée `MatchOptions`.

Appels modifiés

describeSObjects () DescribeSObjectResult

Le champ `formFactor` dans le sous-type `ActionOverride` prend désormais en charge la valeur `Small`, qui représente l'application mobile Salesforce sur un téléphone ou une tablette.

search () SearchResult

L'appel `search ()` renvoie un objet `SearchResult`. L'objet `SearchResult` a été mis à jour pour inclure un nouveau paramètre `searchPromoted` dans `SearchPromotedMetadata`, qui indique qu'un article a été promu dans les résultats de recherche. Les administrateurs définissent les termes de recherche promus en ajoutant des articles Knowledge. Les utilisateurs qui recherchent ces mots-clés affichent l'article en premier dans les résultats de recherche. Le paramètre associé `searchPromotedMetadata` a également été ajouté à `EntitySearchMetadata`.

API REST Chatter

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Chatter. Vous pouvez désormais récupérer jusqu'à 100 commentaires à la fois, récupérer la liste des utilisateurs qui ont voté dans des publications ou des commentaires et purger les activités associées à Chatter des utilisateurs.



Remarque: Pour créer des expériences Chatter et de communautés 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 modifiées dans cette version.

[Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter](#)

Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou modifiés dans cette version.

[Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter](#)

Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou modifiés dans cette version.

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter

Les ressources ci-dessous sont nouvelles ou modifiées dans cette version.

Chatter

Récupérer les métadonnées de lien des URL

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/link-metadata` avec le paramètre `urls`.

Fils Chatter

Récupérer jusqu'à 100 commentaires

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/comments/batch/commentIds`, où *commentIds* est une liste de valeurs séparées par une virgule contenant jusqu'à 100 commentaires.

Récupérer la liste des utilisateurs qui ont voté pour ou voté contre une publication de fil

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/up-down-vote/items` avec le paramètre `vote`.

Récupérer la liste des utilisateurs qui ont voté pour ou voté contre un commentaire

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/comments/commentId/capabilities/up-down-vote/items` avec le paramètre `vote`.

Publier un commentaire avec un article knowledge existant en pièce jointe

Soumettez une requête POST à la ressource existante `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/comment/items` avec le nouveau corps de requête Record Capability Input.

Récupérer les cinq principales questions sans réponse pour l'utilisateur contextuel dans une communauté (pilote)

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/question-and-answers/top-unanswered`.

 **Remarque:** Nous fournissons les cinq principales questions sans réponse 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 cinq principales questions sans réponse 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.

Intégration de données

Obtenir les noms d'objets externes

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/data-integration/licensed-objects`.

Obtenir les détails de crédit pour un contrat

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/data-integration/licensed-objects/externalObjectName/contracts/current`.

Gestion des duplications

Obtenir un annuaire des ressources dupliquées

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/dedupe`.

Obtenir les définitions des tâches de duplication

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/dedupe/job-definitions`.

Obtenir la définition d'une tâche de duplication

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/dedupe/job-definitions/jobDefinitionId`.

Obtenir les tâches de duplication

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/dedupe/jobs`.

Exécuter une tâche de duplication

Envoyez une requête POST à la nouvelle ressource `/dedupe/jobs` avec le nouveau corps de requête Duplicate Job Input.

Obtenir une tâche de duplication

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/dedupe/jobs/jobId`.

Mettre à jour le statut d'une tâche de duplication

Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/dedupe/jobs/jobId` avec le nouveau corps de requête Duplicate Job Status Input.

Supprimer les résultats de tâche de duplication

Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/dedupe/jobs/jobId/results`.

Fichiers

Obtenir le contenu diffusé d'un fichier de ressource

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/file-assets/fullyQualifiedName/content`.

Obtenir le rendu diffusé d'un fichier de ressource

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/file-assets/fullyQualifiedName/rendition`.

Rubriques gérées

Récupérer jusqu'à huit niveaux de rubriques gérées

Auparavant, ces ressources renvoyaient jusqu'à trois niveaux de rubriques. Vous pouvez désormais définir un paramètre `depth` de 1 à 8.

- `/connect/communities/communityId/managed-topics`
- `/connect/communities/communityId/managed-topics/managedTopicId`

Utilisateurs

Exporter les activités associées à Chatter d'un utilisateur

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/chatter/users/userId/activities/export-job`.

Purger les activités associées à Chatter d'un utilisateur

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/chatter/users/userId/activities/purge-job`.



Remarque: Pour ces ressources, POST ne prend ni paramètre ni corps de requête.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter

Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou modifiés dans cette version.

Fils Chatter

Comment Capabilities Input

Ce nouveau corps de requête a les nouvelles propriétés suivantes :

- `feedEntityShare` : entité de fil pour partager le commentaire.
- `record` : article knowledge existant à joindre au commentaire.

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

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `entityId` : ID de l'entité à épingler ou à détacher. Dans les versions 41.0 et supérieures, `entityId` doit être un ID d'élément 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`).

Record Capability Input

Ce nouveau corps de requête a une propriété :

- `recordId` : ID de l'article knowledge existant à joindre.

Gestion des duplications

Duplicate Job Input

Ce nouveau corps de requête a une propriété :

- `duplicateJobDefId` : ID de la définition de la tâche de duplication.

Duplicate Job Status Input

Ce nouveau corps de requête a une propriété :

- `status` : statut de la tâche de duplication. `Cancelled` est la seule valeur valide.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter

Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou modifiés dans cette version.

Chatter

Link Metadata

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `description` : la description du lien.
- `frameSource` : le HTML requis pour afficher la ressource.
- `height` : la hauteur requise pour afficher le HTML.
- `originalUrl` : l'URL d'origine utilisée pour demander les métadonnées.
- `providerUrl` : l'URL du fournisseur à partir duquel les informations sont récupérées.
- `source` : la source des métadonnées de lien. Les valeurs sont :
 - `None` : les métadonnées de lien n'ont pas été récupérées.
 - `Sfdc` : Salesforce est la source.
- `thumbnailUrl` : miniature de la ressource.
- `title` : le titre du lien.
- `type` : le type de lien que les métadonnées représentent. Les valeurs sont :
 - `Error` : les métadonnées de lien n'ont pas pu être récupérées.
 - `Link` : représente un lien.
 - `None` : les métadonnées de lien n'ont pas été récupérées, car le lien n'est pas un domaine de confiance.
 - `Photo` : représente une photo.
 - `Rich` : représente un contenu enrichi, généralement HTML.
 - `Unknown` : les métadonnées de lien n'ont pas été récupérées, mais le type est inconnu.
 - `Video` : représente une vidéo.
- `url` : l'URL de l'image à afficher, si une image est disponible.
- `width` : la largeur requise pour afficher le HTML.

Link Metadata Collection

Ce nouveau corps de réponse a la propriété suivante :

- `linkMetadataList` : la liste des métadonnées des liens.

Fils Chatter

Comment Capabilities

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `feedEntityShare` : si un commentaire a cette capacité, une entité de fil est partagée avec lui.
- `record` : si un commentaire a cette capacité, il a un enregistrement en pièce jointe.

Feed

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `redirectedFeedFilter` : le filtre du fil spécifié dans `redirectedFeedType`. Sinon `null`.
- `redirectedFeedSort` : l'ordre de tri spécifié dans `redirectedFeedType`. Sinon `null`.

Record Capability

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `recordId` : l'ID de l'enregistrement.
- `url` : l'URL vers l'enregistrement.

Vote

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `type` : le type de vote pour un élément de fil ou un commentaire. Les valeurs sont :
 - `Down`
 - `Up`
- `user` : l'utilisateur qui a voté pour l'élément de fil ou le commentaire.
- `votedItem` : une référence à l'élément de fil ou au commentaire qui a reçu un vote.

Vote Collection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `currentPageToken` : le jeton d'identification de la page actuelle.
- `currentPageUrl` : l'URL de l'API REST Chatter qui identifie la page actuelle.
- `items` : une collection d'utilisateurs avec leur votes pour ou votes contre.
- `nextPageToken` : le jeton qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `nextPageUrl` : l'URL de l'API REST Chatter qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `previousPageToken` : le jeton qui identifie la page précédente, ou `null` en l'absence de page précédente.
- `previousPageUrl` : l'URL de l'API REST Chatter qui identifie la page précédente, ou `null` en l'absence de page précédente.
- `total` : le nombre total de votes pour ou de votes contre pour l'élément de fil ou le commentaire.

Intégration de données

Data Integration Credit

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `endDate` : la date de fin du contrat.
- `orgCreditsTotal` : les crédits totaux accordés à l'organisation, à utiliser pendant la durée du contrat.
- `orgCreditsUsed` : les crédits utilisés par l'organisation pendant la durée du contrat.
- `sourceObjectName` : le nom de l'objet externe.
- `startDate` : la date de début du contrat.

Data Integration Credit Objects

Ce nouveau corps de réponse a une propriété :

- `sourceObjectNames` : la liste des noms d'objet externe des packages actifs.

Gestion des duplications

Duplicate Directory

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `job-definitions` : l'URL de la ressource des définitions de tâche de duplication.
- `jobs` : l'URL de la ressource des tâches de duplication.

Duplicate Job

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `createdById` : l'ID de l'utilisateur qui a créé la tâche.
- `createdDate` : la date de création de la tâche.
- `endTime` : la date à laquelle la tâche a été terminée.
- `jobDefinitionId` : l'ID de la définition de la tâche.
- `jobId` : l'ID de la tâche.
- `lastModifiedById` : l'ID de l'utilisateur qui a modifié la tâche en dernier.
- `lastModifiedDate` : la date de dernière modification de la tâche.
- `name` : le nom de la tâche.
- `numDuplicateRecordItems` : le nombre d'enregistrements dupliqués créés par la tâche.
- `numDuplicateRecordSets` : le nombre d'ensembles d'enregistrements dupliqués créés par la tâche.
- `numRecordsScanned` : le nombre d'enregistrements scannés par la tâche.
- `resultListViewId` : l'ID de la vue de liste des résultats de la tâche.
- `startTime` : la date à laquelle la tâche a commencé.
- `status` : le statut de la tâche. Les valeurs sont :
 - `Canceled`
 - `Completed`
 - `Failed`
 - `InProgress`
 - `NotStarted`
 - `ResultsDeleted`

Duplicate Job Collection

Ce nouveau corps de réponse a une propriété :

- `jobs` : la collection de tâches de duplication.

Duplicate Job Definition

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `createdById` : l'ID de l'utilisateur qui a créé la définition de la tâche.
- `createdDate` : la date de création de la définition de la tâche.
- `developerName` : le nom du développeur de la définition de la tâche.
- `jobDefinitionId` : l'ID de la définition de la tâche.
- `lastModifiedById` : l'ID de l'utilisateur qui a modifié la définition de la tâche en dernier.
- `lastModifiedDate` : la date de dernière modification de la définition de la tâche.
- `masterLabel` : l'étiquette principale de la définition de la tâche.
- `matchingRuleIds` : les ID des règles de correspondance utilisées par la définition de la tâche.
- `subjectSubtype` : le sous-type d'objet de la définition de la tâche. Les valeurs sont :
 - `None`

- `PersonAccount`
- `subjectType` : le type d'objet de la définition de la tâche.

Duplicate Job Definition Collection

Ce nouveau corps de réponse a une propriété :

- `jobDefinitions` : la collection de définitions de la tâche de duplication.

Utilisateurs

Bookmark Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.

Chatter Activity Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `commentCount` : le nombre total de commentaires formulés par l'utilisateur dans l'organisation ou la communauté.
- `commentReceivedCount` : le nombre total de commentaires reçus par l'utilisateur dans l'organisation ou la communauté.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.
- `likeReceivedCount` : le nombre total de mentions j'aime reçus par l'utilisateur pour des publications et des commentaires dans l'organisation ou la communauté.
- `postCount` : le nombre total de publications par l'utilisateur dans l'organisation ou la communauté.

Comment Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `commentId` : l'ID du commentaire.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.

Company Verify Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.

- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.

Downvote Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.

Feed Entity Read Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.

Feed Post Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `commentId` : l'ID du commentaire.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedItemId` : l'ID de la publication.

Feed Read Summary

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `containerId` : l'ID du parent du fil.
- `feedType` : spécifie le type de fil.

Like Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.
- `likeId` : l'ID de la mention j'aime.

Mute Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.

Topic Endorsement Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.
- `endorsementId` : l'ID de la recommandation de rubrique.

Upvote Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityDate` : la date de l'activité de l'utilisateur.
- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `activityUrl` : l'URL de l'activité de l'utilisateur.
- `community` : la communauté dans laquelle l'utilisateur a effectué l'activité.
- `feedEntityId` : l'ID de l'entité du fil.

User Activities Job

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `jobToken` : le jeton qui identifie la tâche de l'activité de l'utilisateur.
- `jobType` : le type de tâche de l'activité de l'utilisateur. La valeur est `export` ou `purge`.
- `message` : message décrivant le statut et la sortie attendue de la tâche.

User Activity Collection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityType` : le type d'activité de l'utilisateur.
- `userActivities` : la collection des activités de l'utilisateur.

API REST Rapports et tableaux de bord

Les améliorations de l'API REST Rapports et tableaux de bord comprennent de nouvelles méthodes de dossiers de rapport et de tableau de bord, un paramètre d'URL permettant aux notifications de limiter les ressources aux souscriptions à des tableaux de bord Lightning, de nouvelles ressources pour les types de rapport, et de nouvelles propriétés de rapport et de tableau de bord.

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide [Reports and Dashboards REST API Developer Guide](#).

Ressources et paramètres nouveaux : `notifications?source=lightningDashboardSubscribe`, `related-objects` et `text-values`

Le paramètre `notifications?source` prend charge une nouvelle valeur, `notifications?source=lightningDashboardSubscribe`, qui décrit des souscriptions aux tableaux de bord Lightning. La ressource `reportTypes/<primary_object_name>/related-objects` décrit les objets secondaires disponibles pour un objet principal spécifié dans des filtres croisés. La ressource `text-values` renvoie et permet de rechercher des valeurs de champ de texte.

URI de ressource	Méthodes HTTP prises en charge	Description
<code>/services/data/v42.0/analytics/notifications?source=lightningDashboardSubscribe</code>	GET	Renvoie une liste de notifications récentes décrivant les souscriptions à des tableaux de bord Lightning (GET).
<code>/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/<primary_object_name>/related-objects</code>	GET	Renvoie un tableau des objets secondaires disponibles qui peuvent être utilisés avec un objet principal dans un filtre croisé.
<code>/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/<primary_object_name>/related-objects/<secondary_object_name></code>	GET	Renvoie un tableau de valeurs de filtrage prises en charge pour un objet secondaire dans un filtre croisé. Les objets ne sont pas tous disponibles en tant qu'objets secondaires. L'objet principal détermine les objets secondaires pris en charge. Pour obtenir la liste des objets secondaires pris en charge par un objet principal spécifié, soumettez une requête GET à <code>/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/<primary_object_name></code> et référez la propriété <code>objectRelationships</code> de <code>reportTypeMetadata</code> .
<code>/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/<report_type_name>/text-values/<report_column_api_name></code>	GET	<p>Renvoie <code>textValues</code>, qui est un tableau contenant jusqu'à 200 valeurs renvoyées par la colonne spécifiée.</p> <p>Renvoie également la propriété <code>hasMore</code>, qui est un champ booléen indiquant si le tableau <code>textValues</code> contient plus de 200 éléments (<code>true</code>) ou non (<code>false</code>).</p> <p>Par exemple, soumettez une requête GET à <code>/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/Opportunity/text-values/ACCOUNT_NAME</code>. La réponse est :</p> <pre>{ "hasMore" : false, "textValues" : ["Acme", "Global Media", "Global Retail"] }</pre> <p>Vous pouvez également utiliser le paramètre d'URL <code>searchTerm</code> pour renvoyer uniquement les valeurs qui commencent par la valeur <code>searchTerm</code>.</p>

URI de ressource	Méthodes HTTP prises en charge	Description
		Par exemple, soumettez une requête GET à <code>/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/Opportunity/text-values/ACCOUNT_NAME?searchTerm=Acme</code> . La réponse est : <pre> { "hasMore" : false, "textValues" : ["Acme"] } </pre>

Nouvelles méthodes : **folders**

L'API REST `folders/` prend en charge de nouvelles méthodes qui permettent de créer, de renommer et de supprimer des dossiers de rapport et de tableau de bord.

URI de ressource	Méthode HTTP prise en charge	Description
<code>/services/data/v42.0/folders</code>	POST	Crée un dossier de rapport ou de tableau de bord avec le nom, l'étiquette et le type spécifiés.
<code>/services/data/v42.0/folders/<folderid></code>	GET	Obtient des informations sur un dossier de rapport ou de tableau de bord.
<code>/services/data/v42.0/folders/<folderid></code>	PATCH	Met à jour l'étiquette d'un dossier de rapport ou de tableau de bord.
<code>/services/data/v42.0/folders/<folderid></code>	DELETE	Supprime un dossier de rapport ou de tableau de bord.

Ressources modifiées : **dashboardMetadata** et **reportTypeMetadata**

Nous avons amélioré les métadonnées de rapport et de tableau de bord pour décrire les nouvelles fonctionnalités disponibles dans Lightning Experience. Les métadonnées de rapport décrivent maintenant les colonnes et les filtres croisés de compartiment. Les données de tableau de bord décrivent maintenant la palette et le thème de couleurs.

Rapports et types de rapport

L'objet `reportTypeMetadata` inclut de nouvelles propriétés qui décrivent le compartimentage, les filtres croisés et les filtres de hiérarchie de rôles.

Propriété	Type	Description
<code>bucketable</code>	Booléen	Indique si un champ peut être utilisé en tant que base d'une colonne de compartiment (<code>true</code>) ou non (<code>false</code>).

Propriété	Type	Description
<code>saveRoleHierarchy</code>	Booléen	Indique si un filtre de hiérarchie de rôles doit être enregistré (<code>true</code>) ou non (<code>false</code>).
<code>objectRelationships</code>	ObjetRelationship	<p><code>reportTypeMetadata</code> a une nouvelle propriété, <code>objectRelationships</code>, qui est un tableau d'objets (également appelé entité). Chaque objet est nommé pour un objet principal et décrit sa relation avec les objets associés. Le tableau <code>objectRelationships</code> est utile pour examiner les objets à utiliser en tant qu'objets secondaires dans des filtres croisés pour un objet principal spécifié. Il décrit la liaison entre chaque objet secondaire à l'objet principal. Voici les propriétés de chaque objet dans le tableau <code>objectRelationships</code> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • <code>label</code> : le nom visible par l'utilisateur de l'objet principal. • <code>primaryEntityField</code> : le champ dans lequel les objets secondaires sont liés à l'objet principal. • <code>relatedObjects</code> : un tableau d'objets secondaires. Chaque objet a les propriétés suivantes : <ul style="list-style-type: none"> – <code>label</code> : le nom visible par l'utilisateur de l'objet secondaire. – <code>relatedEntity</code> : le nom d'API de l'objet secondaire. – <code>relatedEntityJoinField</code> : le champ dans lequel l'objet secondaire est lié à l'objet principal.

L'objet `reportTypes` inclut une nouvelle propriété qui indique si un administrateur a masqué un type de rapport.

Propriété	Type	Description
<code>isHidden</code>	Booléen	Indique si un administrateur a masqué le type de rapport (<code>true</code>) ou non (<code>false</code>). Les types de rapport masqués ne sont pas affichés dans le générateur de rapport lors de la création d'un rapport.

Le tableau d'objets de compartiment `buckets` a une valeur dépréciée, remplacée par une nouvelle propriété.

Propriété	Type	Description
<code>developerName</code>	Chaîne	Dépréciée dans l'API version 42.0. Utilisez à la place <code>developerName</code> .
<code>developerName</code>	Chaîne	Nom d'API du compartiment.

Tableaux de bord

L'objet `dashboardMetadata` a de nouvelles propriétés qui décrivent la palette et le thème de couleurs du tableau de bord.

Propriété	Type	Description
<code>chartTheme</code>	Chaîne	Spécifie le thème du tableau de bord. Les valeurs possibles sont les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <code>light</code> : valeur par défaut. Les tableaux de bord ont un arrière-plan clair qui ressemble à un verre de lait. <code>dark</code> : les tableaux de bord ont un arrière-plan foncé qui rappelle un ciel nocturne.
<code>colorPalette</code>	Chaîne	Spécifie la palette de couleurs à utiliser dans des graphiques. Les valeurs possibles sont les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <code>wildflowers</code> : valeur par défaut. <code>aurora</code> <code>nightfall</code> <code>sunrise</code> <code>bluegrass</code> <code>ocean</code> <code>heat</code> <code>dusk</code> <code>pond</code> <code>watermelon</code> <code>fire</code> <code>water</code> <code>lake</code> <code>mineral</code> : accessible.

API interface utilisateur

Élaborez une interface utilisateur Salesforce pour des applications mobiles natives et des applications Web personnalisées en utilisant la même API que Salesforce utilise pour créer Lightning Experience et Salesforce pour Android, iOS et Web mobile. Vous pouvez désormais obtenir l'annuaire des objets pris en charge et élaborer des interfaces utilisateur pour des listes de sélection, des listes de sélection dépendantes et des listes.

DANS CETTE SECTION :

[Élaboration d'une interface utilisateur pour des listes de sélection dépendantes](#)

L'API d'interface utilisateur expose les propriétés et les ressources pour aider les clients à élaborer des listes de sélection et des listes de sélection dépendantes.

[Élaboration d'une interface utilisateur pour des vues de liste](#)

L'API d'interface utilisateur a de nouvelles ressources qui facilitent la récupération de données d'enregistrement et de métadonnées sur les vues de liste affichées dans l'interface utilisateur de Salesforce. Utilisez les ressources ci-dessous afin d'élaborer une interface utilisateur pour des vues de liste.

Éditions

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

Récupération d'un annuaire d'objets pris en charge

L'API d'interface utilisateur prend en charge tous les objets personnalisés et de nombreux objets standard. Utilisez une nouvelle ressource pour récupérer un annuaire des objets que l'API d'interface utilisateur prend en charge et auquel l'utilisateur contextuel a accès. Les clients peuvent découvrir à l'avance les objets auxquels ils ont accès au lieu de coder face à un statut `BAD_REQUEST`.

Amélioration des performances de l'application avec des en-têtes ETag

Pour réduire le trafic réseau et améliorer les temps de réponse de votre application, utilisez l'en-tête `ETag` pour émettre des requêtes HTTP conditionnelles qui tirent partie de la mise en cache du navigateur. Si le cache du navigateur contient la dernière version d'une représentation, le serveur Web renvoie uniquement les en-têtes HTTP.

Récupération d'un thème actif d'organisation Salesforce

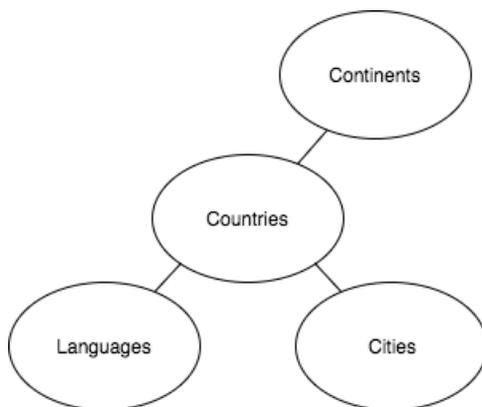
Un thème utilise des couleurs, des images et des bannières pour modifier l'apparence générale de Salesforce. Les administrateurs peuvent définir des thèmes et basculer entre les thèmes pour offrir différentes présentations. La réponse de l'API d'interface utilisateur correspond à la sélection de l'administrateur.

Élaboration d'une interface utilisateur pour des listes de sélection dépendantes

L'API d'interface utilisateur expose les propriétés et les ressources pour aider les clients à élaborer des listes de sélection et des listes de sélection dépendantes.

Les listes de sélection sont des éléments d'interface utilisateur complexes et les listes de sélection dépendantes sont particulièrement difficiles. Les valeurs d'un champ de liste de sélection dépendante sont filtrées en fonction de la sélection dans un autre champ, appelé champ de contrôle. Un champ de contrôle peut être un champ de liste de sélection ou un champ de case à cocher. Par exemple, imaginez une liste de sélection Continents contrôlant une liste de sélection Pays contrôlant une liste de sélection Villes et un champ de liste de sélection Langues.

Les listes de sélection dépendantes existent dans une arborescence de dépendance de champs qui montre la hiérarchie des champs de contrôle et dépendants. Chaque nœud de l'arborescence peut inclure n'importe quel nombre de nœuds enfants. Pour élaborer l'interface utilisateur, vous devez connaître la hiérarchie complète.



Un objet peut avoir n'importe quel nombre d'arborescences de dépendance de champs. L'API d'interface utilisateur expose les arborescences de collections de dépendances de champs dans une propriété unique dans chaque objet appelée `dependentFields`. Chaque champ de dépendance a une propriété `controllingFields` qui répertorie les champs qui le contrôle. L'API d'interface utilisateur fournit également une ressource par lot pour récupérer toutes les valeurs de liste de sélection d'un type d'enregistrement : `/ui-api/object-info/{objectApiName}/picklist-values/{recordTypeId}`.

Voici des informations supplémentaires sur les propriétés des champs dépendants et de contrôle.

Éditions

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

- `{Object}.dependentFields` : une carte de l'arborescence des champs dépendants. Chaque objet incorporé est un autre `Map<String, Object>`. Lorsque l'objet est vide, il représente une feuille de l'arborescence, qui est un champ ne contrôlant aucun autre champ. Un objet peut avoir plusieurs arborescences indépendantes, ce qui signifie que cette propriété peut avoir plusieurs objets racines.

Prenons un objet avec les listes de sélection `Continents__c`, `Pays__c` et `Villes__c`. `Continents__c` est la racine. `Villes__c` est une feuille. `Continents__c` et `Pays__c` sont des champs de contrôle. `Pays__c` et `Villes__c` sont des listes de sélection dépendantes.

- `{Field}.controllingFields` : si ce champ est une liste de sélection dépendante, cette propriété est une collection de champs qui contrôlent les valeurs de la liste de sélection. Avec une hiérarchie de champs de contrôle, la collection commence par le parent immédiat et remonte l'arborescence.

 **Conseil** : Pour plus d'informations, reportez-vous à « Build UI for Picklists » dans User Interface API Developer Guide.

Élaboration d'une interface utilisateur pour des vues de liste

L'API d'interface utilisateur a de nouvelles ressources qui facilitent la récupération de données d'enregistrement et de métadonnées sur les vues de liste affichées dans l'interface utilisateur de Salesforce. Utilisez les ressources ci-dessous afin d'élaborer une interface utilisateur pour des vues de liste.

Présentation des ressources de vue de liste

Utilisez les ressources ci-dessous pour récupérer des données d'enregistrement et des métadonnées pour des vues de liste :

- `/ui-api/list-records/{listViewId}` ou `/ui-api/list-records/{objectApiName}/{listViewApiName}` : récupérer les données d'enregistrement pour une vue de liste.
- `/ui-api/list-info/{listViewId}` ou `/ui-api/list-info/{objectApiName}/{listViewApiName}` : récupérer les métadonnées pour une vue de liste.
- `/ui-api/list-ui/{listViewId}` ou `/ui-api/list-ui/{objectApiName}/{listViewApiName}` : récupérer les données d'enregistrement et les métadonnées pour une vue de liste.

Récupération de données d'enregistrement et de métadonnées pour une vue de liste

Prenons par exemple une vue de liste nommée Tous les comptes avec un ID de vue de liste `00BR0000000Wc0r`. Pour récupérer des informations sur tous les enregistrements et les métadonnées pour cette vue de liste, créez cette requête :

```
/services/data/v42.0/ui-api/list-ui/00BR0000000Wc0r
```

Vous pouvez également utiliser le nom d'API de l'objet et le nom d'API de la vue de liste pour créer la même requête :

```
/services/data/v42.0/ui-api/list-ui/Account/AllAccounts
```

La requête renvoie une liste d'enregistrements et les métadonnées de la vue de liste.

```
{
  "eTag" : "ca78063dc5bd0fe520d5a6f88d9cd579",
  "info" : {
    "cloneable" : true,
    "createable" : true,
    "deletable" : true,
    "displayColumns" : [ {
      "fieldApiName" : "Name",
      "label" : "Account Name",
      "sortable" : true
    }
  ]
}
```

```

    }, {
      "fieldApiName" : "BillingState",
      "label" : "Billing State/Province",
      "sortable" : true
    }, {
      "fieldApiName" : "Phone",
      "label" : "Phone",
      "sortable" : true
    }, {
      "fieldApiName" : "Type",
      "label" : "Type",
      "sortable" : true
    }, {
      "fieldApiName" : "Owner.Alias",
      "label" : "Account Owner Alias",
      "sortable" : true
    } ],
    "eTag" : "86d3a33eddb41d9889b38b102c915abf",
    "filterLogicString" : null,
    "filteredByInfo" : [ ],
    "id" : {
      "id" : "00BR0000000Wc0rMAC",
      "objectApiName" : "Account",
      "type" : "listView"
    },
    "label" : "All Accounts",
    "listViewApiName" : "AllAccounts",
    "orderByInfo" : [ {
      "fieldApiName" : "Name",
      "isAscending" : true,
      "label" : "Account Name"
    } ],
    "updateable" : true,
    "userPreferences" : {
      "columnWidths" : {
        "Type" : -1,
        "Owner.Alias" : -1,
        "Phone" : -1,
        "BillingState" : -1,
        "Name" : -1
      },
      "columnWrap" : {
        "Type" : false,
        "Owner.Alias" : false,
        "Phone" : false,
        "BillingState" : false,
        "Name" : false
      }
    },
    "visibility" : "Public",
    "visibilityEditable" : true
  },
  "records" : {
    "listInfoETag" : "86d3a33eddb41d9889b38b102c915abf",

```

```

"records" : {
  "count" : 3,
  "currentPageUrl" :
"/services/data/v42.0/ui-api/list-records/00BR0000000Wc0rMAC?pageSize=50&pageToken=0",
  "nextPageUrl" : null,
  "previousPageUrl" : null,
  "records" : [ {
    "apiName" : "Account",
    "childRelationships" : { },
    "eTag" : "d2ac6442449f4818a11b6ea6bc09b39a",
    "fields" : {
      "BillingState" : {
        "displayValue" : null,
        "value" : "NY"
      },
      "CreatedDate" : {
        "displayValue" : null,
        "value" : "2017-11-01T19:10:42.000Z"
      },
      "Id" : {
        "displayValue" : null,
        "value" : "001R0000003IXwiIAG"
      },
      "LastModifiedDate" : {
        "displayValue" : null,
        "value" : "2017-11-01T19:10:42.000Z"
      },
      "Name" : {
        "displayValue" : null,
        "value" : "Acme"
      },
      "Owner" : {
        "displayValue" : null,
        "value" : {
          "apiName" : "User",
          "childRelationships" : { },
          "eTag" : "80236fa1232c205cbfdd1c2f53b1d6b6",
          "fields" : {
            "Alias" : {
              "displayValue" : null,
              "value" : "AUser"
            },
            "Id" : {
              "displayValue" : null,
              "value" : "005R0000000ITVpIAO"
            }
          },
          "id" : "005R0000000ITVpIAO",
          "recordTypeInfo" : null
        }
      },
      "OwnerId" : {
        "displayValue" : null,
        "value" : "005R0000000ITVpIAO"
      }
    }
  }
]
}

```

```

    },
    "Phone" : {
      "displayValue" : null,
      "value" : "(212) 555-5555"
    },
    "SystemModstamp" : {
      "displayValue" : null,
      "value" : "2017-11-01T19:10:42.000Z"
    },
    "Type" : {
      "displayValue" : "Prospect",
      "value" : "Prospect"
    }
  },
  "id" : "001R0000003IXwiIAG",
  "recordTypeInfo" : null
}
... Additional records removed for brevity ...
]
}
}
}

```

Modification des résultats de vue de liste

Pour modifier les résultats renvoyés par les ressources Vue de liste, utilisez les paramètres de requête suivants :

- `fields` : champs supplémentaires interrogés pour les enregistrements renvoyés en vue de les afficher. Si l'utilisateur n'a pas accès à un champ spécifié, une erreur se produit.
- `optionalFields` : champs supplémentaires interrogés pour les enregistrements renvoyés en vue de les afficher. Si l'utilisateur n'a pas accès à un champ spécifié, aucune erreur ne se produit.
- `pageSize` : le nombre d'enregistrements de liste visualisés à la fois.
- `pageToken` : un jeton qui représente le décalage de la page.
- `sortBy` : le nom d'API du champ par lequel la vue de liste est triée.

Par exemple, pour trier les enregistrements par date de création, définissez le paramètre `sortBy` sur `CreatedDate`.

```
GET /services/data/v42.0/ui-api/list-ui/00BR0000000Wc0r?sortBy=CreatedDate
```

Récupération d'un annuaire d'objets pris en charge

L'API d'interface utilisateur prend en charge tous les objets personnalisés et de nombreux objets standard. Utilisez une nouvelle ressource pour récupérer un annuaire des objets que l'API d'interface utilisateur prend en charge et auquel l'utilisateur contextuel a accès. Les clients peuvent découvrir à l'avance les objets auxquels ils ont accès au lieu de coder face à un statut `BAD_REQUEST`.

Utilisez la nouvelle ressource de l'annuaire des objets en tant que point d'entrée d'un client dans l'API d'interface utilisateur.

Éditions

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

```
GET /ui-api/object-info/
```

La réponse inclut une propriété `objectInfoUrl` qui renvoie des métadonnées sur chaque objet pris en charge.

```
{
  "objects" : {
    "Account" : {
      "apiName" : "Account",
      "label" : "Account",
      "labelPlural" : "Accounts",
      "objectInfoUrl" : "/services/data/v42.0/ui-api/object-info/Account"
    },
    "Asset" : {
      "apiName" : "Asset",
      "label" : "Asset",
      "labelPlural" : "Assets",
      "objectInfoUrl" : "/services/data/v42.0/ui-api/object-info/Asset"
    },
    "AssetRelationship" : {
      "apiName" : "AssetRelationship",
      "label" : "Asset Relationship",
      "labelPlural" : "Asset Relationships",
      "objectInfoUrl" : "/services/data/v42.0/ui-api/object-info/AssetRelationship"
    },
    "Campaign" : {
      "apiName" : "Campaign",
      "label" : "Campaign",
      "labelPlural" : "Campaigns",
      "objectInfoUrl" : "/services/data/v42.0/ui-api/object-info/Campaign"
    },
    ...
  }
}
```

Amélioration des performances de l'application avec des en-têtes **ETag**

Pour réduire le trafic réseau et améliorer les temps de réponse de votre application, utilisez l'en-tête **ETag** pour émettre des requêtes HTTP conditionnelles qui tirent partie de la mise en cache du navigateur. Si le cache du navigateur contient la dernière version d'une représentation, le serveur Web renvoie uniquement les en-têtes HTTP.

Pour tirer partie de la mise en cache, les réponses de l'API d'interface utilisateur incluent un champ d'en-tête **ETag**. La valeur **ETag** (ou balise Entité) contient un hash qui identifie une représentation : `Etag: "b9a5cd4fbfcf1b65b03d95a4d9ffa8f4--gzip"`. Lorsqu'une représentation change, le serveur Web génère une nouvelle valeur **ETag**.

Le client enregistre la valeur **ETag** et l'envoie dans un en-tête aux requêtes successives pour la ressource : `If-None-Match: "b9a5cd4fbfcf1b65b03d95a4d9ffa8f4"`. Le serveur Web compare cette valeur **ETag** à la valeur **ETag** de la version actuelle de la représentation. Si les valeurs sont identiques, le cache du navigateur contient la dernière version et le serveur Web renvoie un statut HTTP « 304 Not Modified ».

```
GET /ui-api/object-info/account
```

```
HTTP/1.1 200 OK
```

```
Date: Tue, 07 Nov 2017 04:27:43 GMT
```

```
Strict-Transport-Security: max-age=31536000; includeSubDomains
```

```
X-Content-Type-Options: nosniff
```

Éditions

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

```

X-XSS-Protection: 1; mode=block
Content-Security-Policy: upgrade-insecure-requests
X-Robots-Tag: none
Cache-Control: no-cache,must-revalidate,max-age=0,no-store,private
Set-Cookie: BrowserId=GhrCS0saRl64DgVv-NrLjA; Path=/; Domain=.salesforce.com; Expires=Sat,
06-Jan-2018 04:27:45 GMT; Max-Age=5184000
Expires: Thu, 01 Jan 1970 00:00:00 GMT
Etag: "b9a5cd4fbfcf1b65b03d95a4d9ffa8f4--gzip"
Content-Type: application/json;charset=UTF-8
Vary: Accept-Encoding
Content-Encoding: gzip
Transfer-Encoding: chunked

{
  "apiName" : "Account",
  "childRelationships" : [ {
    "childObjectApiName" : "Account",
    "fieldName" : "ParentId",
    "junctionIdListNames" : [ ],
    "junctionReferenceTo" : [ ],
    "relationshipName" : "ChildAccounts"
    ... response shortened ...
  ]
  ...
}

```

Récupération d'un thème actif d'organisation Salesforce

Un thème utilise des couleurs, des images et des bannières pour modifier l'apparence générale de Salesforce. Les administrateurs peuvent définir des thèmes et basculer entre les thèmes pour offrir différentes présentations. La réponse de l'API d'interface utilisateur correspond à la sélection de l'administrateur.

Pour récupérer le thème actif d'une organisation, envoyez une requête à cette ressource.

```
GET /ui-api/themes/active
```

Le corps de la réponse inclut les couleurs, les images et les bannières des pages, des groupes et des utilisateurs. Les bannières ont des proportions supérieures à celles des images et sont affichées sur toute la largeur de la page.

API Tooling

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

Le guide [Tooling API Developer's Guide](#) contient toutes les informations relatives à l'API Tooling.

DANS CETTE SECTION :

[Objets API Tooling nouveaux et modifiés](#)

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés. Vous pouvez également mettre à jour des champs individuels dans les objets Paramètres de niveau supérieur et dans leurs objets enfants.

Objets API Tooling nouveaux et modifiés

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés. Vous pouvez également mettre à jour des champs individuels dans les objets Paramètres de niveau supérieur et dans leurs objets enfants.

Nouveaux objets

CustomApplication

Représente une application personnalisée ou standard.

DataIntegrationRecordPurchasePermission

Représente des crédits d'achat de données Lightning qu'un administrateur Salesforce a accordé à des utilisateurs.

DuplicateJobDefinition

Objet de configuration définissant une tâche qui identifie globalement les éléments d'enregistrement dupliqués.

DuplicateJobMatchingRuleDefinition

Objet de configuration spécifiant une MatchingRule à utiliser avec des instances DuplicateJob qui partagent une DuplicateJobDefinition.

MatchingRule

Objet de configuration spécifiant une MatchingRule à utiliser avec des instances DuplicateJob qui partagent une DuplicateJobDefinition.

PackageInstallRequest

Représente une requête d'installation d'un package (première et deuxième génération) dans une organisation abonnée cible.

SubscriberPackageVersion

Représente une version de package (première et deuxième génération) dans toutes les instances Salesforce.

Objets modifiés

ActionOverride

Le champ ci-dessous a été modifié.

FormFactor

La valeur `Sma11` est désormais prise en charge. Elle représente l'application mobile Salesforce sur un téléphone ou une tablette.

ApexPage

Les champs ci-dessous des versions précédentes ont été ajoutés au guide *Tooling API Reference and Developer Guide*.

ApiVersion

La version d'API de cette page. Chaque page a une version API spécifiée lors de la création.

ControllerKey

L'identificateur du contrôleur associé à cette page.

ControllerType

Le type de contrôleur associé à cette page Visualforce.

Description

La description de la page Visualforce.

FullName

Le nom complet de l'objet de métadonnées associé dans l'API des métadonnées.

IsAvailableInTouch

Indique si les onglets Visualforce associés à la page Visualforce peuvent être utilisés dans l'application Salesforce.

IsConfirmationTokenRequired

Indique si les requêtes `GET` de la page nécessitent un jeton de confirmation CSRF.

Markup

Le balisage Visualforce, HTML, Javascript, et tout autre code Web qui définit le contenu de la page.

MasterLabel

Le texte utilisé pour identifier la page Visualforce dans la zone Configuration de Salesforce.

Metadata

Les métadonnées de la page Visualforce.

Name

Le nom de la page Visualforce.

NamespacePrefix

Le préfixe d'espace de noms associé à l'objet.

EmbeddedServiceLiveAgent

Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

CustomPrechatComponent

Le composant Lightning utilisé pour la page de pré-chat dans ce déploiement Snap-ins Chat.

CustomPrechatComponentId

L'ID du composant Lightning personnalisé utilisé pour la page de pré-chat dans ce déploiement Snap-ins Chat.

Flow

Les champs ci-dessous ont été modifiés.

ProcessType

Les étiquettes de certains types de processus ont changé dans toutes les versions d'API.

- L'étiquette de `Flow` est désormais **Écran de flux**. Auparavant, l'étiquette était **Flux**.
- L'étiquette de `Workflow` est désormais **Traitement des modifications d'enregistrement**. Auparavant, l'étiquette était **Workflow**.
- L'étiquette de `CustomEvent` est désormais **Traitement des événements de plate-forme**. Auparavant, l'étiquette était **Événement de plate-forme**.
- L'étiquette de `FieldServiceMobile` est désormais **Flux Field Service Mobile**. Auparavant, l'étiquette était **Field Service Mobile**.
- L'étiquette de `FieldServiceWeb` est désormais **Flux Field Service Snap-In**. Auparavant, l'étiquette était **Field Service Web**.

actionType

Une valeur valide a été ajoutée pour ce champ.

- `generateWorkOrders` crée un enregistrement d'ordre d'exécution.

PackageUploadRequest

Le champ ci-dessous a été modifié.

Statut

Une nouvelle valeur valide, `Queued`, correspondant à la période entre l'objet chargé `PackageUploadRequest` et le début du chargement.

RecentlyViewed

Clarification indiquant que les données `RecentlyViewed` sont conservées pendant 90 jours, avant d'être retirées sur une base périodique. Vous pouvez toujours exporter les données `RecentlyViewed` pour les enregistrer.

API de métadonnées

L'API des métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

Nouveaux types de métadonnées

EmailServicesFunction

Représente un service de messagerie.

EmbeddedServiceBranding

Représente la marque de chaque déploiement Snap-ins. Introduit dans l'API version 39.0, ce type a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

EmbeddedServiceConfig

Représente un nœud de configuration pour la création d'un déploiement Snap-ins. Introduit dans l'API version 37.0, ce type a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

EmbeddedServiceLiveAgent

Représente un nœud de configuration pour la création d'un déploiement Live Agent Snap-ins Chat. Introduit dans l'API version 38.0, ce type a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

Types et champs de métadonnées mis à jour

Les types de métadonnées ci-dessous ont changé ou incluent des champs nouveaux ou modifiés.

ActionOverride

Le champ `formFactor` prend désormais en charge la valeur `Small`, qui représente l'application mobile Salesforce sur un téléphone ou une tablette.

ActivitySettings

Le champ `autoRelateEventAttendees` permet aux administrateurs de définir des événements pour associer automatiquement jusqu'à 50 contacts à une piste lorsque les utilisateurs invitent les contacts ou la piste à l'événement.

CompactLayout

Représente une présentation compacte. Ce type est désormais disponible pour des objets externes.

CustomApplication

Ce type a été réorganisé afin de consolider les champs dans des groupes logiques et de faciliter l'utilisation uniquement des champs dont vous avez besoin.

Les champs ci-dessous sont nouveaux.

consoleConfig

Représente les paramètres de configuration d'une application de console Salesforce.

preferences

Représente les préférences d'une application de console Salesforce.

shouldOverrideOrgTheme

Indiquer si le thème global de l'organisation peut être remplacé.

Les champs ci-dessous ont été renommés.

customShortcut (dans le sous-type **KeyboardShortcuts**)

Ce champ s'intitule désormais `customShortcuts`.

defaultShortcut (dans le sous-type **KeyboardShortcuts**)

Ce champ s'intitule désormais `defaultShortcuts`.

tab

Ce champ s'intitule désormais `tabs`.

workspaceMappings

Ce champ s'intitule désormais `workspaceConfig`.

Les sous-types ci-dessous sont nouveaux.

AppPreferences

Ce sous-type consolide les préférences d'une application de console Salesforce.

ServiceCloudConsoleConfig

Ce sous-type consolide les paramètres de configuration de la console Service Cloud.

Les champs ci-dessous ont été déplacés.

customApplicationComponents

Ce champ s'intitule désormais `componentList`. Il est disponible dans le sous-type `ServiceCloudConsoleConfig`.

detailPageRefreshMethod

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `ServiceCloudConsoleConfig`.

enableCustomizeMyTabs

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `AppPreferences`.

enableKeyboardShortcuts

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `AppPreferences`.

enableListViewHover

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `AppPreferences`.

enableListViewReskin

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `AppPreferences`.

enableMultiMonitorComponents

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `AppPreferences`.

enablePinTabs

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `AppPreferences`.

enableTabHover

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `AppPreferences`.

enableTabLimits

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `AppPreferences`.

footerColor

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `ServiceCloudConsoleConfig`.

headerColor

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `ServiceCloudConsoleConfig`.

keyboardShortcuts

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `ServiceCloudConsoleConfig`.

listPlacement

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `ServiceCloudConsoleConfig`.

listRefreshMethod

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type `ServiceCloudConsoleConfig`.

liveAgentConfig

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type ServiceCloudConsoleConfig.

primaryTabColor

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type ServiceCloudConsoleConfig.

pushNotifications

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type ServiceCloudConsoleConfig.

saveUserSessions

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type AppPreferences.

tabLimitConfig

Ce champ est désormais disponible dans le sous-type ServiceCloudConsoleConfig.

Les sous-types ci-dessous ont été supprimés.

DomainWhitelist

Ce sous-type n'est plus utilisé.

PagesToOpen

Ce sous-type n'est plus utilisé.

PushNotifications

Ce sous-type n'est plus utilisé.

Les sous-types ci-dessous ont été remplacés.

CustomApplicationComponents

Le sous-type `AppComponentList` remplace ce sous-type.

WorkspaceMappings

Le sous-type `AppWorkspaceConfig` remplace ce sous-type.

CustomObject

Les champs ci-dessous ont été modifiés.

compactLayoutAssignment

Représente la présentation compacte attribuée à l'objet. Ce champ est désormais disponible pour des objets externes.

compactLayouts

Une liste de présentations compactes associées à l'objet. Ce champ est désormais disponible pour des objets externes.

CustomObjectTranslation

Le champ ci-dessous a été ajouté.

description

Traduction de la description du type d'enregistrement.

Dashboard

Les champs ci-dessous sont nouveaux.

chartTheme

Détermine le thème par défaut de tous les graphiques de tableau de bord. Si `chartColorTheme` est configuré pour un tableau particulier, ce paramètre remplace celui du graphique.

colorPalette

Détermine la palette par défaut de tous les graphiques de tableau de bord. Si `chartColorPalette` est configuré pour un tableau particulier, ce paramètre remplace celui du graphique.

chartColorTheme

Détermine le thème de couleur d'un graphique de tableau de bord particulier. Ce paramètre remplace le paramètre `chartTheme` du graphique particulier.

chartColorPalette

Détermine la palette de couleurs d'un graphique de tableau de bord particulier. Ce paramètre remplace le paramètre `ColorPalette` du graphique particulier.

flexComponentProperties (composant de tableau de bord)

Définit les métadonnées des colonnes de tableau Lightning Experience et de tri.

flexTableColumn (sous-type FlowScreen)

Représente une colonne dans un composant de tableau Lightning Experience.

flexTableSortInfo

Représente la colonne de tri et l'ordre d'un composant de tableau Lightning Experience.

numSubscriptions

Indique le nombre de souscriptions reporté dans le tableau de bord.

reportColumn (sous-type DashboardComponentColumn)

Indique le code colonne de rapport pour le filtre.

showTotal (sous-type DashboardComponentColumn)

Si `true`, le total de la colonne est affiché.

sortColumn (sous-type DashboardComponentSortInfo)

Indique la colonne sur laquelle le tableau est trié.

sortOrder (sous-type DashboardComponentSortInfo)

Indiquent l'ordre de tri du tableau.

Type (sous-type DashboardComponentColumn)

Reprendre le type de colonne du tableau Lightning Experience (détails, agrégation ou regroupement).

FlexiPage

La valeur d'énumération suivante a été ajoutée au champ `Type`.

CommGlobalSearchResultPage

Une page Lightning utilisée pour remplacer la page de résultats de recherche globale dans les communautés, telle qu'elle a été créée dans le Générateur de communauté.

Le champ `leftValue` accepte désormais des expressions afin de faciliter la définition de règles de visibilité de composant dans des pages Lightning. Par exemple, pour afficher un composant uniquement pour l'administrateur système, utilisez `{!$User.Profile.Name} EQUAL "System Administrator"`.

Flow

Les champs ci-dessous sont nouveaux.

extensionName (sous-type FlowScreenField)

Le nom du composant Lightning à afficher.

inputParameters (sous-type FlowScreenField)

Un tableau de paramètres d'entrée. Pris en charge uniquement lorsque `fieldType` est `ComponentInstance`.

outputParameters (sous-type FlowScreenField)

Un tableau de paramètres de sortie. Pris en charge uniquement lorsque `fieldType` est `ComponentInstance`.

showFooter (sous-type FlowScreen)

Indique si le pied de page de l'écran est affiché (`true`) ou masqué (`false`) à l'exécution.

showHeader (sous-type FlowScreen)

Indique si l'en-tête de l'écran est affiché (`true`) ou masqué (`false`) à l'exécution.

stages

Un tableau d'étapes qui peuvent être utilisées dans votre flux. Une étape est une section de votre flux qui peut être représentée dans l'interface utilisateur, par exemple avec des chemins de navigation. Les étapes de flux sont une fonctionnalité bêta.

Les champs ci-dessous ont été mis à jour.

actionType (sous-type FlowActionCall)

La valeur énumérée `choosePricebook` est nouvelle. Cette valeur est utilisée pour sélectionner un catalogue de prix.

fieldType (sous-type FlowScreenField)

La valeur énumérée `ComponentInstance` est nouvelle. Cette valeur est utilisée pour les champs d'écran de composant Lightning.

Field Types

La valeur de numération ci-dessous a été corrigée.

Location

Le nom du type de champ personnalisé Location a été corrigé dans le Metadata API Developer Guide. Le type de champ Location est utilisé pour définir des champs de géolocalisation dans l'interface utilisateur.

ForecastingSettings

Le champ ci-dessous est nouveau.

ForecastingDateType

Le type de date sur lequel les montants de prévision sont basés dans les prévisions collaboratives. Les valeurs valides sont `OpportunityCloseDate` (par défaut), `ProductDate` et `ScheduleDate`. Dans l'API version 42.0, les types de données sont en lecture seule et disponibles uniquement via l'API.

OrderSettings

Le champ ci-dessous a été ajouté.

enableZeroQuantity

Indique si les utilisateurs de l'organisation peuvent ajouter des produits de commande avec des quantités égales à zéro (`true`) ou non (`false`). La valeur par défaut est `false`.

Pour activer cette préférence, `enableOrders` doit être défini sur `true`.

Disponible dans les API versions 42.0 et supérieures.

Layout

Les champs ci-dessous sont nouveaux.

createAction (sous-type SidebarComponent)

Si le composant est un champ de référence, le nom de l'action rapide utilisée pour créer un enregistrement.

enableLinking (sous-type SidebarComponent)

Si le composant est un champ de référence, permet aux utilisateurs d'associer un enregistrement à ce champ.

updateAction (sous-type SidebarComponent)

Si le composant est un champ de référence, le nom de l'action rapide utilisée pour mettre à jour un enregistrement.

Queue

Les champs ci-dessous sont nouveaux.

publicGroups

Représente des groupes publics dans l'organisation. Les groupes publics peuvent être utilisés pour ajouter des membres à la file d'attente.

queueMembers

Représente les membres ajoutés à la file d'attente. Les membres être ajoutés directement ou sélectionnés par les rôles et les groupes publics auxquels ils appartiennent.

queueRoutingConfig

Représente le nom de la configuration d'acheminement. S'applique aux organisations qui utilisent Omni-Channel avec une configuration d'acheminement.

roleAndSubordinates

Représente les rôles et leurs subordonnés dans la hiérarchie des rôles de l'organisation, y compris les rôles de client et de partenaire. Les rôles et leurs subordonnés dans la hiérarchie peuvent être utilisés pour ajouter des membres à la file d'attente.

roleAndSubordinatesInternal

Représente les rôles et leurs subordonnés dans la hiérarchie des rôles de l'organisation, à l'exception des rôles de client et de partenaire. Les rôles et leurs subordonnés dans la hiérarchie peuvent être utilisés pour ajouter des membres à la file d'attente.

roles

Représente les rôles de l'organisation. Les rôles peuvent être utilisés pour ajouter des membres à la file d'attente.

users

Représente les utilisateurs de l'organisation. Les utilisateurs peuvent être ajoutés directement en tant que membres de la file d'attente.

SecuritySettings

Les champs ci-dessous sont nouveaux.

enableContentSniffingProtection

Indique si le navigateur ne peut pas inférer avec le type MIME à partir du contenu de documents et de l'exécution de fichiers malveillants (JavaScript, feuille de style) en tant que contenu dynamique.

enableUpgradeInsecureRequests

Indique si HTTPS est requis pour la connexion à des domaines tiers.

enableXssProtection

Indique si la protection contre les attaques en falsification de requête inter-site est activée.

identityConfirmationOnEmailChange

Indique un utilisateur doit confirmer son identité lors de la modification de son adresse e-mail, au lieu de demander une nouvelle connexion.

identityConfirmationOnTwoFactorRegistrationEnabled

Indique si les utilisateurs doivent confirmer leur identité pour ajouter une méthode d'authentification à deux facteurs, telle que Salesforce Authenticator, au lieu de demander une nouvelle connexion.

redirectionWarning

Indique si les utilisateurs affichent une alerte lorsqu'ils cliquent sur un lien qui les redirige hors de Salesforce.

Services de données : améliorations de la conformité et autorisations de suppression

De nouvelles autorisations et capacités de suppression sont disponibles pour les big objects personnalisés et dans le journal d'audit des champs.

DANS CETTE SECTION :

[Suppression de données par les utilisateurs dans les big objects personnalisés](#)

Utilisez des profils et des ensembles d'autorisations pour accorder à des utilisateurs spécifiques la possibilité de supprimer des big objects. Répondez aux requêtes de suppression et assurez-vous que les données sont correctement mises à jour en utilisant les nouveaux appels API.

[Suppression des données de l'historique de champ et du journal d'audit de champ](#)

Utilisez des profils et des ensembles d'autorisations pour accorder à des utilisateurs spécifiques la possibilité de supprimer les données de l'historique de champ et du journal d'audit de champ. Répondez aux requêtes de suppression et assurez-vous que les données sont correctement mises à jour en utilisant les nouveaux appels API.

Suppression de données par les utilisateurs dans les big objects personnalisés

Utilisez des profils et des ensembles d'autorisations pour accorder à des utilisateurs spécifiques la possibilité de supprimer des big objects. Répondez aux requêtes de suppression et assurez-vous que les données sont correctement mises à jour en utilisant les nouveaux appels API.

Utilisez la méthode Apex `deleteImmediate()` pour supprimer des données dans un big object personnalisé. Déclarez un `sObject` qui contient tous les champs de l'index de big objects personnalisés. Le `sObject` agit en tant que modèle. Toutes les lignes qui correspondent aux champs et aux valeurs du `sObject` sont supprimées. Vous pouvez spécifier uniquement des champs qui font partie de l'index de big objects. Vous devez spécifier tous les champs de l'index. Vous ne pouvez pas inclure un champ partiellement spécifié dans l'index ou non indexé, et les caractères génériques ne sont pas pris en charge.

Dans l'exemple suivant, le big object personnalisé a un index avec `Account__c`, `Game_Platform__c` et `Play_Date__c`. Lors de la spécification de valeurs spécifiques après la clause `WHERE`, les champs doivent être spécifiés selon l'ordre dans lequel ils sont affichés dans l'index, sans aucun écart.

```
<!-- Declare sObject using the index of the custom big object -->
List<Customer_Interaction__b> cBO = new List<sObject>();
cBO.addAll([SELECT Account__c, Game_Platform__c, Play_Date__c FROM
Customer_Interaction__b WHERE Account__c = '001d000000Ky3xIAB']);
Database.deleteImmediate(cBO);
```

Alternativement, utilisez le nouvel appel SOAP `deleteByExample()` et déclarez un `sObject` contenant les champs et les valeurs à supprimer. Le `sObject` agit en tant que modèle. Toutes les lignes qui correspondent aux champs et aux valeurs du `sObject` sont supprimées. Vous pouvez spécifier uniquement des champs qui font partie de l'index de big objects. Vous devez spécifier tous les champs de l'index. Vous ne pouvez pas inclure un champ partiellement spécifié dans l'index ou non indexé, et les caractères génériques ne sont pas pris en charge. Cet exemple supprime toute les lignes dans lesquelles `Account__c` correspond à « 001d000000Ky3xIAB », `Game_Platform__c` est égal à « iOS » et `Play_Date__c` est égal à « 2017-11-28T19:13:36.000z ».

Exemple de code Java :

```
public static void main(String[] args) {
    try{
        Customer_Interaction__b[] sObjectsToDelete = new Customer_Interaction__b[1];
        //Declare an sObject that has the values to delete
        Customer_Interaction__b customerBO = new Customer_Interaction__b();
        customerBO.setAccount__c ("001d000000Ky3xIAB");
        customerBO.setGame_Platform__c ("iOS");
        Calendar dt = new GregorianCalendar(2017, 11, 28, 19, 13, 36);
        customerBO.setPlay_Date__c(dt);
        sObjectsToDelete[0] = customerBO;
        DeleteByExampleResult[] result = connection.deleteByExample(sObjectsToDelete);
```

```

    } catch (ConnectionException ce) {
        ce.printStackTrace();
    }
}

```

Suppression des données de l'historique de champ et du journal d'audit de champ

Utilisez des profils et des ensembles d'autorisations pour accorder à des utilisateurs spécifiques la possibilité de supprimer les données de l'historique de champ et du journal d'audit de champ. Répondez aux requêtes de suppression et assurez-vous que les données sont correctement mises à jour en utilisant les nouveaux appels API.

Les deux préférences d'organisation qui permettent d'activer ces autorisations, Supprimer de l'historique des champs et Supprimer de l'archive de l'historique des champs, sont disponibles dans **Configuration | Interface utilisateur**. De plus, attribuez les autorisations utilisateur Supprimer de l'historique des champs et Supprimer de l'archive de l'historique des champs à des profils utilisateur ou à des ensembles d'autorisations.

Supprimez les données d'historique de champ, telles que AccountHistory, et les données d'archive d'historique de champ en transmettant une liste de valeurs ID avec un appel Apex ou SOAP de `delete()`. L'appel Apex `delete()` fonctionne également pour une liste sObjects avec le champ ID renseigné.

Le sObject agit en tant que modèle. Toutes les lignes qui correspondent aux champs et aux valeurs du sObject sont supprimées. Vous pouvez spécifier uniquement des champs qui font partie de l'index de big objects. Vous devez spécifier tous les champs de l'index. Vous ne pouvez pas inclure un champ partiellement spécifié dans l'index ou non indexé, et les caractères génériques ne sont pas pris en charge.

Exemple de suppression de AccountHistory :

```

List<AccountHistory> ah = new List<sObject>();
ah.addAll( [ SELECT Id FROM AccountHistory
WHERE AccountId = '001d000000Ky3xIAB' and CreatedDate = YESTERDAY ] );
Database.delete(ah);

```

Exemples de suppression de FieldHistoryArchive :

```

List<FieldHistoryArchive> fha = new List<sObject>();
fha.addAll([SELECT FieldHistoryType, ParentId, CreatedDate, HistoryId FROM
FieldHistoryArchive
WHERE FieldHistoryType = 'Account' AND ParentId = '001d000000Ky3xIAB' AND CreatedDate =
'2017-11-28T19:13:36.000z' AND HistoryId = '017D000000ESURXIA5']);
Database.delete(fha);

```

Alternativement, supprimez les données d'archive d'historique de champ avec le nouvel appel SOAP `deleteByExample()`. Déclarez un sObject contenant les champs et les valeurs du big object `FieldHistoryArchive` à supprimer. Cet exemple supprime toute les lignes qui remplissent les critères spécifiés.

```

public static void main(String[] args) {
    try{
        //Create two sObjects to delete and place them in an array of sObjects to pass to
the delete method
        FieldHistoryArchive[] sObjectsToDelete = new FieldHistoryArchive[2];
        FieldHistoryArchive fha_1 = new FieldHistoryArchive();
        fha_1.setFieldHistoryType("Account");
        fha_1.setParentId("001d000000Ky3xIAB");
        Calendar dt = connection.getServerTimestamp().getTimestamp();
        dt.add(Calendar.DAY_OF_MONTH, -7);

```

```

    fha_1.setCreatedDate(dt);
    fha_1.setHistoryId("017D000000ESURXIA5");
    sObjectsToDelete[0] = fha_1;

    FieldHistoryArchive fha_2 = new FieldHistoryArchive();
    fha_2.setFieldHistoryType("Account");
    fha_2.setParentId("001d000000Ky3xIAB");
    fha_2.setCreatedDate(dt);
    fha_2.setHistoryId("017D000000ESURXIA5");
    sObjectsToDelete[1] = fha_2;
    DeleteByExampleResult[] result = connection.deleteByExample(sObjectsToDelete);
} catch (ConnectionException ce) {
    ce.printStackTrace();
}
}
}

```

API de Salesforce Console

Nous avons amélioré les API de la boîte à outils d'intégration Salesforce Console et JavaScript Salesforce Lightning Console. De nombreuses méthodes Salesforce Classic utilisées dans des pages Visualforce existantes et des onglets Web tiers fonctionnent maintenant dans Lightning Experience. Les pages Visualforce peuvent détecter si elles sont chargées dans le thème de l'interface utilisateur des applications Lightning avec la navigation dans la console ou avec la navigation standard. Les applications de console Lightning prennent désormais en charge l'utilisation d'onglets Web avec des domaines tiers. Les utilisateurs peuvent ainsi accéder à des applications Web ou d'autres sites Web depuis l'application. Les méthodes Omni-Channel des API JavaScript Lightning sont généralement disponibles et des événements de console ont été ajoutés. Les modifications ci-dessous sont nouvelles dans Lightning Experience.

Les méthodes ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans l'API version 42.0.

Nom d'API

openSubtab

La console Lightning prend désormais en charge l'utilisation d'onglets Web avec des domaines tiers. Vos utilisateurs peuvent ainsi accéder à des applications Web ou d'autres sites Web depuis l'application. Les URL tierces sont prises en charge lorsque vous ajoutez le site en tant que Site de confiance CSP.

opentab

La console Lightning prend désormais en charge l'utilisation d'onglets Web avec des domaines tiers. Vos utilisateurs peuvent ainsi accéder à des applications Web ou d'autres sites Web depuis l'application. Les URL tierces sont prises en charge lorsque vous ajoutez le site en tant que Site de confiance CSP.

Omni-Channel

Les méthodes Omni-Channel sont globalement disponibles. De plus, les événements suivants sont disponibles :

lightning:omniChannelLoginSuccess

Indique qu'un agent s'est connecté avec succès à Omni-Channel.

lightning:omniChannelStatusChanged

Indique qu'un agent a modifié son statut de présence dans Omni-Channel.

lightning:omniChannelLogout

Indique qu'un agent s'est déconnecté de Salesforce.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

lightning:omniChannelWorkAssigned

Indique qu'un nouvel élément de travail a été attribué à un agent.

lightning:omniChannelWorkAccepted

Indique qu'un agent a accepté une attribution de travail ou qu'une attribution de travail a été automatiquement acceptée.

lightning:omniChannelWorkDeclined

Indique qu'un agent a refusé une attribution de travail.

lightning:omniChannelWorkClosed

Indique qu'un agent a fermé un onglet de la console associé à un élément de travail.

lightning:omniChannelWorkloadChanged

Indique que la charge de travail d'un agent a changé. Elle indique également que la capacité ou la configuration de présence d'un agent a changé, ou que l'agent s'est déconnecté de l'utilitaire Omni-Channel.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Utilisation des méthodes la boîte à outils d'intégration de console Classic dans Lightning Experience](#)

[Détection du thème d'interface utilisateur de console Lightning dans les pages Visualforce](#)

[Utilisation des URL Visualforce dans les méthodes Lightning openTab et openSubtab](#)

Débogage : améliorations de la consignation, débogage supplémentaire pour les éditeurs de logiciels, types d'événement pour les appels d'objets externes

Les utilisateurs de sites publics n'ont plus besoin d'un cookie de navigateur pour activer la consignation du débogage. Les journaux de débogage ne sont plus renseignés avec des événements `ENTERING_MANAGED_PKG` lorsque votre niveau de consignation est INFO ou DEBUG pour la catégorie Code Apex. Les éditeurs de logiciels reçoivent désormais une session ISV Customer Debugger, même s'ils ont acheté des sessions Débugueur Apex. Des types d'événement nouveaux et mis à jour permettent de dépanner les problèmes d'accès aux données d'objets externes.

DANS CETTE SECTION :

[Collecte de journaux de débogage pour des utilisateurs invités sans définition des cookies](#)

Dans la version Winter '17, nous avons introduit une modification qui demandait aux utilisateurs invités d'activer la consignation du débogage en définissant les cookies de navigateur. Nous étions animés de bonnes intentions : tous les visiteurs de vos sites publics partagent une licence d'utilisateur invité. Ainsi, lorsque vous activez la consignation pour les utilisateurs invités, les activités collectives des visiteurs peuvent rapidement remplir vos journaux débogage avec pour conséquence d'atteindre la limitation en taille de fichier journal et de tronquer les données. Malheureusement, les utilisateurs n'ont pas adhéré à cette modification dans Winter '17. La définition des cookies est complexe et cette modification rendait impossible la collecte des journaux de débogage pour les activités asynchrones des utilisateurs publics. Nous avons compris notre erreur. Vos utilisateurs publics n'ont plus besoin de cookie de navigateur `debug_logs` pour déclencher la consignation. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

[Fin des journaux de débogage volumineux pour un code de package géré](#)

Les journaux de débogage n'incluent plus les événements `ENTERING_MANAGED_PKG` lorsque votre niveau de consignation est INFO ou DEBUG pour la catégorie Code Apex. Pour consigner les événements `ENTERING_MANAGED_PKG`, définissez le niveau de consignation du Code Apex sur FINE, FINER ou FINEST.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

[Utilisation de sessions de débogage client ISV avec des sessions achetées Débogueur Apex](#)

Toutes les organisations ISV License Management ont une session ISV Customer Debugger gratuite qui permet de déboguer dans une organisation sandbox client à la fois. Un éditeur de logiciel peut également acheter des sessions Débogueur Apex, qui permettent d'effectuer un débogage interactif en temps réel dans l'organisation sandbox d'un client ou dans les organisations sandbox et d'évaluation de l'éditeur de logiciel. Jusqu'à présent, un éditeur de logiciel qui achetait des sessions Débogueur Apex ne recevait pas la session ISV Customer Debugger gratuite. Nous avons corrigé ce bogue.

[Dépannage des appels d'objets externes avec des types d'événement de débogage nouveaux et mis à jour](#)

Les journaux de débogage comprennent désormais des détails sur les requêtes et les réponses générées lorsqu'un utilisateur ou la plate-forme accède à un objet externe Salesforce Connect. Nous avons ajouté trois nouveaux types d'événement et deux types d'événement spécifiques à OData sont désormais disponibles pour tous les adaptateurs Salesforce Connect.

Collecte de journaux de débogage pour des utilisateurs invités sans définition des cookies

Dans la version Winter '17, nous avons introduit une modification qui demandait aux utilisateurs invités d'activer la consignation du débogage en définissant les cookies de navigateur. Nous étions animés de bonnes intentions : tous les visiteurs de vos sites publics partagent une licence d'utilisateur invité. Ainsi, lorsque vous activez la consignation pour les utilisateurs invités, les activités collectives des visiteurs peuvent rapidement remplir vos journaux débogage avec pour conséquence d'atteindre la limitation en taille de fichier journal et de tronquer les données. Malheureusement, les utilisateurs n'ont pas adhéré à cette modification dans Winter '17. La définition des cookies est complexe et cette modification rendait impossible la collecte des journaux de débogage pour les activités asynchrones des utilisateurs publics. Nous avons compris notre erreur. Vos utilisateurs publics n'ont plus besoin de cookie de navigateur `debug_logs` pour déclencher la consignation. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Niveaux des journaux de débogage](#)

Fin des journaux de débogage volumineux pour un code de package géré

Les journaux de débogage n'incluent plus les événements `ENTERING_MANAGED_PKG` lorsque votre niveau de consignation est INFO ou DEBUG pour la catégorie Code Apex. Pour consigner les événements `ENTERING_MANAGED_PKG`, définissez le niveau de consignation du Code Apex sur FINE, FINER ou FINEST.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Niveaux des journaux de débogage](#)

Utilisation de sessions de débogage client ISV avec des sessions achetées Débogueur Apex

Toutes les organisations ISV License Management ont une session ISV Customer Debugger gratuite qui permet de déboguer dans une organisation sandbox client à la fois. Un éditeur de logiciel peut également acheter des sessions Débogueur Apex, qui permettent d'effectuer un débogage interactif en temps réel dans l'organisation sandbox d'un client ou dans les organisations sandbox et d'évaluation de l'éditeur de logiciel. Jusqu'à présent, un éditeur de logiciel qui achetait des sessions Débogueur Apex ne recevait pas la session ISV Customer Debugger gratuite. Nous avons corrigé ce bogue.

Dépannage des appels d'objets externes avec des types d'événement de débogage nouveaux et mis à jour

Les journaux de débogage comprennent désormais des détails sur les requêtes et les réponses générées lorsqu'un utilisateur ou la plate-forme accède à un objet externe Salesforce Connect. Nous avons ajouté trois nouveaux types d'événement et deux types d'événement spécifiques à OData sont désormais disponibles pour tous les adaptateurs Salesforce Connect.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Dépannage de l'accès aux objets externes avec des types d'événement de débogage nouveaux et mis à jour](#)

Éditions

Salesforce Connect est disponible avec : **Developer** Edition et moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Plate-forme du développeur : gestion de vos organisations tests

Utilisez la plate-forme du développeur (Dev Hub) pour créer, supprimer et gérer vos organisations test. Une fois votre projet configuré sur votre ordinateur local, autorisez l'organisation Dev Hub en utilisant l'interface Salesforce CLI.

Dev Hub disponible dans les clouds gouvernementaux et publics

Les clients de clouds gouvernementaux et publics peuvent désormais activer la Dev Hub dans leur organisation de production. Une fois la Dev Hub activée, vous pouvez créer des organisations tests.

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

Empaquetage : Developer-Controlled Packages (bêta) avec plus de composants pris en charge et d'autres améliorations

Créez et gérez des packages de deuxième génération, notamment des DCP (packages contrôlés par le développeur), en utilisant l'interface de ligne de commande Salesforce CLI.

 **Remarque:** En tant que fonctionnalité bêta, l'empaquetage de deuxième génération n'est pas disponible dans l'aperçu et n'est pas considéré comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions concernant l'empaquetage de deuxième génération dans le groupe [Packaging 2 Beta de la communauté Trailblazer](#).

Pour activer cette fonctionnalité bêta, qui comprend des packages gérés et des packages contrôlés par le développeur non verrouillés, activez Packaging 2 dans votre organisation Dev Hub. Les packages contrôlés par le développeur verrouillés sont disponibles en tant que pilote.

DANS CETTE SECTION :

[Création et installation de packages contrôlés par le développeur non verrouillés \(bêta\)](#)

Les DCP (packages contrôlés par le développeur) non verrouillés offrent une méthode flexible d'organisation des métadonnées dans votre organisation.

[Protection des métadonnées avec des packages contrôlés par le développeur verrouillés \(pilote\)](#)

Lorsqu'un package contrôlé par le développeur (DCP) verrouillé a été installé, ses données ne peuvent pas être manipulées. Seul le développeur du package peut modifier ses composants.

[Installation de packages à partir d'une URL](#)

Vous pouvez permettre aux utilisateurs d'installer votre package de deuxième génération à partir d'une URL plutôt qu'avec la ligne de commande. Vous pouvez aisément créer une URL en utilisant l'ID de package de la version de l'abonné.

[Nouvelles options d'empaquetage avec Salesforce CLI](#)

De nouvelles options sont disponibles lorsque vous créez et mettez à jour des packages avec l'interface de ligne de commande Salesforce CLI.

[Contrôle de l'empaquetage de deuxième génération avec des autorisations utilisateur](#)

Vous pouvez désigner des utilisateurs de Salesforce DX autorisés à créer et à mettre à jour des packages de deuxième génération dans une organisation Dev Hub avec la nouvelle autorisation Créer et mettre à jour des packages de deuxième génération.

[Modifications des API d'empaquetage](#)

Des API nouvelles et modifiées sont disponibles, qui augmentent votre contrôle des fonctionnalités associées à l'empaquetage.

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

Les organisations tests spécifiques aux partenaires sont disponibles dans : **Partner Developer** Edition, **Partner Enterprise** Edition, **Partner Group** Edition et **Partner Professional** Edition

Création et installation de packages contrôlés par le développeur non verrouillés (bêta)

Les DCP (packages contrôlés par le développeur) non verrouillés offrent une méthode flexible d'organisation des métadonnées dans votre organisation.

 **Remarque:** En tant que fonctionnalité bêta, les packages contrôlés par le développeur (DCP) verrouillés ne sont pas disponibles dans l'aperçu et ne sont pas considérés comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions concernant l'empaquetage de deuxième génération dans le groupe [Packaging 2 Beta de la communauté Trailblazer](#).

Pour pouvoir utiliser cette fonctionnalité bêta, activez Packaging 2 dans votre organisation Dev Hub.

Les DCP offrent les avantages ci-dessous.

- Prise en charge des packages sans espace de noms, ce qui peut faciliter la migration de vos métadonnées non organisées dans des packages lors de l'implémentation de Salesforce DX.
- De nombreux composants qui n'étaient pas pris en charge par les packages sont désormais disponibles dans des DCP.
- Vous pouvez développer des DCP dans n'importe quelle organisation Dev Hub.
- Vous pouvez installer des DCP dans n'importe quelle organisation en utilisant l'interface de ligne de commande Salesforce CLI ou le navigateur Salesforce.

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

Les organisations tests spécifiques aux partenaires sont disponibles dans : **Partner Developer** Edition, **Partner Enterprise** Edition, **Partner Group** Edition et **Partner Professional** Edition

Protection des métadonnées avec des packages contrôlés par le développeur verrouillés (pilote)

Lorsqu'un package contrôlé par le développeur (DCP) verrouillé a été installé, ses données ne peuvent pas être manipulées. Seul le développeur du package peut modifier ses composants.

Important: Nous fournissons des packages contrôlés par le développeur (DCP) verrouillés par l'intermédiaire d'un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Les packages contrôlés par le développeur (DCP) verrouillés peuvent changer et ne sont pas globalement 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.

Ce pilote est disponible uniquement dans les environnements sandbox et Developer Edition. Vous pouvez installer un DCP verrouillé uniquement dans une organisation sandbox ou test.

Vous souhaitez participer au programme pilote ? Ce programme pilote est idéal pour les clients qui utilisent activement Salesforce DX et souhaitent nous envoyer des commentaires constructifs. Nous envisageons d'offrir cette fonctionnalité pour une petite sélection de clients, puis d'élargir l'audience au fil du temps.

Pour participer à ce pilote, contactez votre représentant de compte ou le responsable du groupe Success de Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

[Insertion de composants supplémentaires dans des packages contrôlés par le développeur](#)

Les DCP (packages contrôlés par le développeur) prennent désormais en charge de nouveaux composants, notamment AssignmetRule, CustomDataType et WaveApplication.

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

Les organisations tests spécifiques aux partenaires sont disponibles dans :

Partner Developer Edition, **Partner Enterprise** Edition, **Partner Group** Edition et **Partner Professional** Edition

Insertion de composants supplémentaires dans des packages contrôlés par le développeur

Les DCP (packages contrôlés par le développeur) prennent désormais en charge de nouveaux composants, notamment AssignmetRule, CustomDataType et WaveApplication.

Pour consulter la liste complète des composants pris en charge, reportez-vous au guide *Salesforce DX Developer Guide*.

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

Les organisations tests spécifiques aux partenaires sont disponibles dans : **Partner Developer** Edition, **Partner Enterprise** Edition, **Partner Group** Edition et **Partner Professional** Edition

Installation de packages à partir d'une URL

Vous pouvez permettre aux utilisateurs d'installer votre package de deuxième génération à partir d'une URL plutôt qu'avec la ligne de commande. Vous pouvez aisément créer une URL en utilisant l'ID de package de la version de l'abonné.

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide *Salesforce DX Developer Guide*.

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

Les organisations tests spécifiques aux partenaires sont disponibles dans : **Partner Developer** Edition, **Partner Enterprise** Edition, **Partner Group** Edition et **Partner Professional** Edition

Nouvelles options d'empaquetage avec Salesforce CLI

De nouvelles options sont disponibles lorsque vous créez et mettez à jour des packages avec l'interface de ligne de commande Salesforce CLI.

Vous pouvez créer un package avec l'option `--nonamespace (-e)` en exécutant `force:package2:create`.

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

Les organisations tests spécifiques aux partenaires sont disponibles dans : **Partner Developer** Edition, **Partner Enterprise** Edition, **Partner Group** Edition et **Partner Professional** Edition

```
sfdx force:package2:create -n PackageName -d 'My New Package' -o Unlocked -e
```

Vous pouvez mettre à jour un package existant en utilisant la nouvelle commande `force:package2:update`.

Contrôle de l'empaquetage de deuxième génération avec des autorisations utilisateur

Vous pouvez désigner des utilisateurs de Salesforce DX autorisés à créer et à mettre à jour des packages de deuxième génération dans une organisation Dev Hub avec la nouvelle autorisation Créer et mettre à jour des packages de deuxième génération.

Pour plus d'informations sur les autorisations utilisateur, reportez-vous au guide *Salesforce DX Setup Guide*.

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

Les organisations tests spécifiques aux partenaires sont disponibles dans : **Partner Developer** Edition, **Partner Enterprise** Edition, **Partner Group** Edition et **Partner Professional** Edition

Modifications des API d'empaquetage

Des API nouvelles et modifiées sont disponibles, qui augmentent votre contrôle des fonctionnalités associées à l'empaquetage.

Une documentation a été ajoutée ou mise à jour dans le guide *Tooling API Developer Guide* pour les entités associées à l'empaquetage suivantes :

- Package2 (bêta)
- Package2Member (bêta)
- Package2Version (bêta)
- Package2VersionCreateRequest (bêta)
- Package2VersionCreateRequestError (bêta)
- InstalledSubscriberPackage
- InstalledSubscriberPackageVersion
- PackageVersionUninstallRequestError
- SubscriberPackage
- SubscriberPackageVersionUninstallRequest
- SubscriberPackageVersion
- PackageInstallRequest

Codage intelligent avec le pack Salesforce Extensions for VS Code

Des mises à jour sont publiées presque toutes les semaines pour le pack Salesforce Extensions for VS Code, de l'éditeur de code Visual Studio. Dans les récentes versions, nous avons amélioré les fonctionnalités de code et renforcé l'extension du Débogueur Apex. Voici quelques mises à jour que nous avons publiées depuis la disponibilité globale de notre pack d'extension, à la mi-octobre 2017.

Principales améliorations des récentes publications

Pack d'extension

Nous avons renommé le pack d'extension de Salesforce Development Tools for Visual Studio Code en Salesforce Extensions for VS Code.

Extension salesforcedx-vscode-apex

Nous offrons maintenant le remplissage de code pour les sObjects de vos organisations tests. Nous ajustons également la fonctionnalité la définition Go To pour qu'elle fonctionne à plusieurs emplacements de votre code source.

Quelques entrées à noter dans le [journal des modifications](#) :

- Nouvelle commande - SFDX : Actualisation des définitions SObject (permet l'intelligence du code en Apex pour les sObjects : [en savoir plus](#))
- Ajout de la définition Go To pour l'utilisation de classes et d'interfaces dans des classes internes ([PR n°258](#))
- Activation de la définition Go To pour l'utilisation de classes et d'interfaces dans des déclarations de classes et d'interfaces ([PR n°247](#))

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

Les organisations tests spécifiques aux partenaires sont disponibles dans : **Partner Developer** Edition, **Partner Enterprise** Edition, **Partner Group** Edition et **Partner Professional** Edition

Extension salesforcedx-vscode-visualforce

Un nouveau serveur de langage Visualforce fournit le remplissage de code pour les composants Visualforce standard de votre organisation. Le serveur de langage Visualforce comprend les JavaScript et CSS incorporés à vos fichiers `.page` et `.component`, ce qui facilite l'utilisation de ces langages.

Quelques entrées à noter dans le [journal des modifications](#) :

- Remplissage de code pour les composants Visualforce (PR n°180)
- Prise en charge du formatage correct avec Cmd+/ (macOS) ou Ctrl+/ (Linux et Windows) dans les CSS et JavaScript incorporés à des fichiers Visualforce (PR n°200)

Extension salesforcedx-vscode-apex-debugger

Nous continuons d'améliorer votre expérience avec le débogueur Apex interactif pour les organisations tests.

Quelques entrées à noter dans le [journal des modifications](#) :

- Pagination des collections dans la vue des variables (PR n°209)
- Configuration de points de rupture d'exception (PR n°218)

Ressources

Pour plus d'informations sur Salesforce Extensions for VS Code et la mise en route, visitez la place de marché [Visual Studio Code Marketplace](#).

Pour demander des fonctionnalités, signaler des problèmes, examiner le code source du pack d'extensions ou soumettre vos contributions, visitez [GitHub](#).

De nouvelles versions du pack Salesforce Extensions for VS Code sont régulièrement publiées. Pour plus d'informations sur les modifications apportées à chaque publication, consultez le [journal des modifications](#) du pack d'extension.

Arrêt de la version bêta de Force.com IDE 2

La version bêta de Force.com IDE 2 a été arrêtée. Nous n'offrirons pas de nouvelle version pour cet outil et aucun téléchargement ne sera disponible après le 3 mai 2018. Vous ne pourrez pas accéder au guide du développeur de Force.com IDE 2 à partir du 23 avril 2018.

Si vous utilisez Force.com IDE 2, nous recommandons de vérifier notre pacte d'extension pour le code Visual Studio Code, [Extensions Salesforce pour VS Code](#).

Gain de temps en clonant des Sandbox (bêta)

Vous pouvez créer un environnement sandbox en clonant un sandbox existant au lieu d'utiliser votre organisation de production en tant que source. Gagnez du temps en personnalisant une organisation sandbox avec un ensemble de données et de métadonnées, puis en la répliquant. Le clonage de sandbox simplifie l'utilisation de plusieurs flux de travail simultanés dans le cycle de vie de votre application. Vous pouvez configurer une sandbox pour chaque type de travail, par exemple développement, test et intermédiaire. Vos collègues peuvent aisément cloner des sandbox individuelles au lieu de partager une sandbox en risquant de gêner le travail d'autrui. Cette fonctionnalité est disponible depuis le démarrage du Clonage Sandbox bêta le 12 février 2018. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

 **Remarque:** En tant que fonctionnalité bêta, le Clonage Sandbox n'est pas disponible dans l'aperçu et n'est pas considéré comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage

résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur le Clonage Sandbox dans [IdeaExchange](#).

Pour cloner une organisation sandbox, dans Configuration, saisissez `Sandbox` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Sandbox**. Cliquez sur **Cloner** en regard du nom d'une sandbox terminée. Alternativement, sélectionnez **Nouvelle sandbox**, puis l'organisation sandbox à cloner dans le menu déroulant Créer à partir de.

Lorsque votre nouvelle sandbox est prête, vous pouvez la gérer à partir de votre organisation de production, comme n'importe quelle autre sandbox.

Pour cloner une organisation sandbox en utilisant l'API Tooling, spécifiez un ID SandboxInfo dans le champ `SourceId` de votre nouvel objet SandboxInfo.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Aide de Salesforce : Clonage de Sandbox \(bêta\)](#)

[IdeaExchange : Refresh Ability Between Sandboxes](#)

Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce : nouvelles commandes et installation simplifiée

Utilisez l'interface de ligne de commande (CLI) de Salesforce pour créer aisément des environnements de développement et de test, synchroniser un code source, exécuter des tests et contrôler le cycle de vie complet d'une application. Ces fonctionnalités nouvelles et modifiées sont disponibles avec la publication de Salesforce CLI v42 le 10 février 2018.

Nous publions régulièrement des modifications pour la Salesforce CLI. Lisez les notes de publication toutes les semaines pour examiner les récentes mises à jour de la [version 42 de la CLI](#) ou de la [version précédente \(41\)](#).

Les commandes et paramètres ci-dessous ont été modifiés dans la version 42 de Salesforce CLI ou lors des mises à jour hebdomadaires qui ont suivi la publication de la [version 41 de Salesforce CLI Command Reference](#). Pour plus d'informations, reportez-vous à la [version 42 de Salesforce CLI Command Reference](#).

Nouvelles commandes

force:apex:trigger:create

Crée les fichiers sources du déclencheur Apex de base.

force:auth:logout

Vous déconnecte des organisations que vous avez auparavant autorisées.

force:package2:update

Met à jour un package de deuxième génération.

Commandes modifiées

force:project:create

Génère un exemple de fichier `.forceignore` dans votre nouveau projet.

Nouveaux paramètres

force:apex:test:run: -t | --tests

Exécute des méthodes individuelles de classe de test Apex.

force:apex:test:run: -y | --synchronous

Exécute de façon asynchrone des tests d'une classe Apex unique.

force:schema:subject:describe: -t | --usetoolingapi

Exécute avec l'API Tooling.

force:package2:version:create: -s | --buildinstance

L'instance dans laquelle la version du package va être créée, par exemple NA50.

force:package2:version:create: -e | --nonamespace

Crée le package sans espace de noms.

force:package2:version:update: -p | --noprompt

Aucune invite pour confirmer la définition de la version du package comme publiée.

force:data:record:create, force:data:record:delete, force:data:record:get, force:data:record:update et force:data:soql:query: --perfloglevel (sans nom court)

Récupère les données des métriques de performance API depuis le serveur.

Paramètres modifiés

force:data:bulk:upsert: -i | --externalid

Changement de facultatif à obligatoire.

Modifications de l'installation et de la configuration

Le plug-in salesforcedx est intégré à la ligne de commande CLI.

Lorsque vous installez la CLI, vous obtenez également le plug-in. Pour vérifier la version installée du plug-in salesforcedx principal, utilisez le paramètre `--core` :

```
sfdx plugins --core
```

La variable d'environnement SFDX_DISABLE_ENCRYPTION n'est plus prise en charge.

La variable a été dépréciée dans la version précédente.

ISVforce : améliorations des mises à niveau automatiques

Les outils ISVforce facilitent la distribution et la gestion des solutions AppExchange. La gestion de vos packages gérés est désormais plus simple, car le comportement des ensembles de valeurs globales et des ensembles de valeurs standard est identique pendant les mises à niveau automatique.

DANS CETTE SECTION :

[Comportement identique pour les ensembles de valeurs globales et les ensembles de valeurs standard dans les mises à niveau de packages gérés](#)

Le comportement des ensembles de valeurs globales, dans les mises à niveau de packages gérés, est désormais cohérent avec celui des ensembles de valeurs standard afin de faciliter la maintenance.

Éditions

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

[Actualisation de la liste de composants dans les détails de package si nécessaire](#)

Les éditeurs de logiciels dont les packages contiennent plus de 1000 composants peuvent actualiser la liste des composants dans Détails du package et éviter les longs délais de chargement de page. La liste des composants est automatiquement actualisée pour les packages qui contiennent moins de 1000 composants.

[Modification du contact principal d'un package](#)

Le nom Contact principal est visible pour les éditeurs de logiciels dans la page de mise à niveau automatique du package. Initialement, le nom affiché était celui de la personne qui avait installé le package dans une organisation abonnée. Il ne pouvait pas être modifié. Si vous disposez de l'autorisation Télécharger des packages AppExchange, vous pouvez choisir **Devenir un contact principal** dans la page Packages installés, pour devenir le contact principal d'un package.

[Retrait des archives de package dépréciées](#)

Les éditeurs de logiciels peuvent désormais demander à Salesforce de supprimer les fichiers zip des anciennes versions d'un package géré, si nécessaire pour la confidentialité des données.

[Création d'organisations tests Partner Edition](#)

Lors de la création d'organisations tests depuis une Dev Hub dans une organisation d'entreprise partenaire, les partenaires ont accès aux éditions suivantes : Partner Developer, Partner Enterprise, Partner Group et Partner Professional. Cette fonctionnalité est disponible avec la publication de l'interface de ligne de commande (CLI) v42 de Salesforce le 10 février 2018.

[Affichage du statut d'approbation d'un package avant l'installation](#)

Durant le processus d'installation du package, une notification indique aux clients si le programme partenaires AppExchange a autorisé votre package. La notification s'affiche si le package a échoué au contrôle de sécurité ou si sa distribution n'est pas autorisée pour une autre raison. Si le programme partenaires AppExchange a approuvé et autorisé votre package, la notification n'est pas affichée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

[Utilisation de sessions de débogage client ISV avec des sessions achetées Débugueur Apex](#)

Comportement identique pour les ensembles de valeurs globales et les ensembles de valeurs standard dans les mises à niveau de packages gérés

Le comportement des ensembles de valeurs globales, dans les mises à niveau de packages gérés, est désormais cohérent avec celui des ensembles de valeurs standard afin de faciliter la maintenance.

Nous avons modifié le comportement des ensembles de valeurs globales, dans les mises à niveau de packages gérés afin de l'adapter à celui des ensembles de valeurs standard.

- Les noms d'étiquette et d'API des valeurs individuelles restent inchangés dans les organisations abonnées. Ce comportement est nouveau dans cette version.
- Les nouvelles valeurs ne sont pas ajoutées aux organisations abonnées.
- Les paramètres de valeur Actif et Inactif des organisations abonnées restent inchangés.
- Les valeurs par défaut des organisations abonnées restent inchangées.
- Les noms d'étiquette des ensembles de valeurs globales changent si la mise à niveau du package contient une nouvelle valeur d'étiquette.

Éditions

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

Actualisation de la liste de composants dans les détails de package si nécessaire

Les éditeurs de logiciels dont les packages contiennent plus de 1000 composants peuvent actualiser la liste des composants dans Détails du package et éviter les longs délais de chargement de page. La liste des composants est automatiquement actualisée pour les packages qui contiennent moins de 1000 composants.

Les composants de package dépendent souvent d'autres composants qui ne sont pas toujours explicitement ajoutés au package. Chaque fois que vous modifiez un package, Salesforce vérifie les dépendances et affiche les composants en tant que membres du package. Le gestionnaire de packages vérifie automatiquement les dépendances et affiche la relation du composant avec le package dans la colonne Inclus par, dans les Détails du package.

Si votre package géré contient 1000 composants ou plus, la page Détails du package affiche désormais une option Actualiser les composants. Auparavant, la liste était actualisée chaque fois que vous ouvriez un package existant, ce qui entraînait un délai pendant qu'il vérifiait les modifications à renseigner dans la colonne Inclus par.

Si le package contient des composants nouveaux ou modifiés, cliquez sur **Actualiser les composants**, puis attendez l'actualisation de la liste.

The screenshot shows the 'Package Detail' page for a package named 'Test Mgd Pkg'. The page includes a metadata table and a 'Components' section. In the 'Components' section, there are buttons for 'Add', 'View Dependencies', 'View Deleted Components', and 'Refresh Components'. The 'Refresh Components' button is highlighted with a red box. Below the buttons is a table of components with columns for Action, Name, Parent Object, Type, Included By, and Available in Versions.

Action	Name	Parent Object	Type	Included By	Available in Versions
All		Foo	List View	Previously Released	1.0 - Current
Foo			Custom Object	Previously Released	1.0 - Current
Foo			Tab	Previously Released	1.0 - Current
Foo Layout		Foo	Page Layout	Previously Released	1.0 - Current
My Field		Foo	Custom Field	Refresh to view	

Modification du contact principal d'un package

Le nom Contact principal est visible pour les éditeurs de logiciels dans la page de mise à niveau automatique du package. Initialement, le nom affiché était celui de la personne qui avait installé le package dans une organisation abonnée. Il ne pouvait pas être modifié. Si vous disposez de l'autorisation Télécharger des packages AppExchange, vous pouvez choisir **Devenir un contact principal** dans la page Packages installés, pour devenir le contact principal d'un package.

Retrait des archives de package dépréciées

Les éditeurs de logiciels peuvent désormais demander à Salesforce de supprimer les fichiers zip des anciennes versions d'un package géré, si nécessaire pour la confidentialité des données.

Création d'organisations tests Partner Edition

Lors de la création d'organisations tests depuis une Dev Hub dans une organisation d'entreprise partenaire, les partenaires ont accès aux éditions suivantes : Partner Developer, Partner Enterprise, Partner Group et Partner Professional. Cette fonctionnalité est disponible avec la publication de l'interface de ligne de commande (CLI) v42 de Salesforce le 10 février 2018.

Pour plus d'informations, reportez-vous à [Supported Scratch Org Editions for Partners](#) dans le guide *ISVforce Guide*.

Affichage du statut d'approbation d'un package avant l'installation

Durant le processus d'installation du package, une notification indique aux clients si le programme partenaires AppExchange a autorisé votre package. La notification s'affiche si le package a échoué au contrôle de sécurité ou si sa distribution n'est pas autorisée pour une autre raison. Si le programme partenaires AppExchange a approuvé et autorisé votre package, la notification n'est pas affichée.

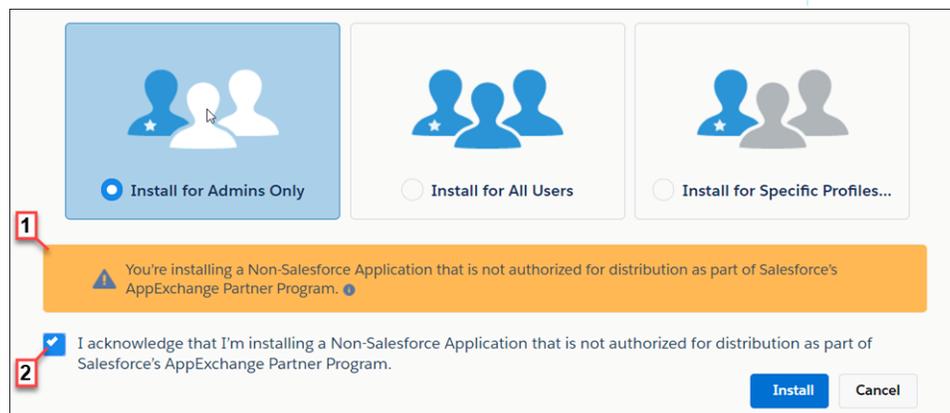
Éditions

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

Les organisations tests spécifiques aux partenaires sont disponibles dans : **Partner Developer** Edition, **Partner Enterprise** Edition, **Partner Group** Edition et **Partner Professional** Edition



La notification s'affiche lorsque vos clients configurent les paramètres d'installation du package (1). Avant l'installation, vos clients doivent confirmer qu'ils comprennent que la distribution du package n'est pas autorisée (2).

Pour plus d'informations sur le programme partenaires AppExchange et ses exigences, visitez la [communauté de partenaires Salesforce](#).

Messagerie d'entreprise : amélioration de la capture des données modifiées, événements de plate-forme à volume élevé, et amélioration de la gestion de la connexion dans l'API Streaming

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 :

Traitement des connexions non valides dans l'API Streaming

Un client API Streaming est désormais notifié avec un message d'erreur lorsque l'authentification du client est invalidée. Après avoir reçu l'erreur, le client peut se réauthentifier et se reconnecter pour recevoir les nouveaux événements. Sinon, il ne reçoit pas les événements. Cette modification s'applique à toutes les versions d'API.

Traitement des connexions non valides dans l'API Streaming

Un client API Streaming est désormais notifié avec un message d'erreur lorsque l'authentification du client est invalidée. Après avoir reçu l'erreur, le client peut se réauthentifier et se reconnecter pour recevoir les nouveaux événements. Sinon, il ne reçoit pas les événements. Cette modification s'applique à toutes les versions d'API.

Un client API Streaming utilise CometD et le protocole Bayeux pour s'abonner à des événements, notamment aux événements PushTopic, génériques et de plate-forme. L'authentification du client peut parfois être invalidée, par exemple lors de la révocation du jeton OAuth ou lorsqu'un administrateur Salesforce invalide la session. Un administrateur peut révoquer un jeton OAuth ou supprimer une session Salesforce afin d'empêcher un client de recevoir des événements. Un client peut parfois invalider par erreur son authentification en se déconnectant d'une session Salesforce.

L'API Streaming valide régulièrement le jeton OAuth ou l'ID de session lorsque le client est connecté. Si le jeton ou la session n'est plus valide, un message Bayeux est envoyé dans le canal `/meta/connect` avec une valeur d'erreur `401::Authentication invalid`. Le message inclut la valeur `reconnect=none` dans le champ `advice`.

 **Remarque:** Si le jeton OAuth ou de session n'est pas envoyé dans l'en-tête de la demande, le texte du message d'erreur 401 est `401::Request requires authentication`.

 **Exemple:** Le message de réponse d'erreur envoyé dans le canal `/meta/connect` est similaire au message suivant.

```
{
  "clientId": "1q1ib66fvm7kli1gfoauu95i78g",
  "advice": {
    "reconnect": "none",
    "interval": 0
  },
  "channel": "/meta/connect",
  "id": 7,
  "error": "401::Authentication invalid",
  "successful": false
}
```

Éditions

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

Si le client doit exécuter une nouvelle requête handshake (établissement de liaison) suite à un échec de connexion, l'erreur d'authentification est envoyée dans le canal `/meta/handshake`. La requête handshake échoue avec une erreur `403::Handshake denied` dans la réponse. L'erreur `401::Authentication invalid` est imbriquée dans la propriété `ext` de la réponse.

 **Exemple:** Le message de réponse d'erreur envoyé dans le canal `/meta/handshake` est similaire au message suivant.

```
{
  "ext": {
    "sfdc": {
      "failureReason": "401::Authentication invalid"
    }
  },
  "advice": {
    "reconnect": "none"
  },
  "channel": "/meta/handshake",
  "error": "403::Handshake denied",
  "successful": false
}
```

 **Remarque:** L'authentification invalidée du client n'inclut pas d'expiration de session Salesforce. La session Salesforce n'expire jamais dans un client CometD. Tant que le client reste connecté, Salesforce continue de reporter le délai d'expiration.

Mises à jour critiques

Cette version inclut de nouvelles mises à jour critique pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled`, les communautés et les portails, les flux et les URL utilisées pour Visualforce, le générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers les contenus. Nous appliquons en outre la mise à jour critique qui révoque l'accès d'API depuis `<lightning:container>`.

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](#).

Nouvelles mises à jour critiques

Les mises à jour critiques ci-dessous sont nouvelles dans Spring '18.

Activation du nouveau format d'URL pour Lightning Experience et l'application mobile Salesforce (mise à jour critique)

Nous changeons le format d'URL utilisé par les applications Lightning Experience standard et l'application mobile Salesforce. Le nouveau format d'URL est plus facile à lire et corrige le problème de redirection vers un emplacement inattendu lors de l'accès aux URL Lightning Experience avant l'authentification. Cette mise à jour ne s'applique pas aux applications de console et aux communautés Lightning Experience.

Utilisation de `without sharing` pour des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique modifie le comportement des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` qui ne spécifient par défaut pas `with sharing` ou `without sharing` sur `without sharing`. Cette modification assouplit la sécurité des contrôleurs qui ne définissent pas explicitement le comportement de partage en utilisant ces mots-clés. Il est recommandé de **toujours** définir `with sharing` dans les contrôleurs Apex utilisés avec des composants Lightning.

Exécution de toutes les interviews de flux automatiquement lancées lors d'une invocation en masse (mise à jour critique)

Lorsque des interviews de flux sont invoquées en masse, elles sont désormais toutes exécutées. Auparavant, lorsque des interviews de flux multiple étaient invoquées en masse, seules la première interview était démarrée et exécutée, les autres étaient ignorées.

Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique)

Nous avons stabilisé le nom d'hôte de Visualforce, du Générateur de communauté, de Site.com Studio et des URL des fichiers de contenu en retirant les noms d'instance des URL. Cette mise à jour critique s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Elle sera automatiquement activée le 16 mars 2019.

Activation du thème de l'interface utilisateur de Lightning Console (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique active le thème d'interface utilisateur `Theme4u`, exclusivité de Lightning Console, et sera automatiquement activée le 5 octobre 2018. Actuellement, `$User.UITheme` ou `$User.UIThemeDisplayed` renvoie `Theme4d` pour des pages Visualforce dans des applications Lightning Experience standard et des applications Lightning Console. Une fois la mise à jour activée, les applications Lightning Console renvoient `Theme4u`, qui permet aux pages Visualforce de différencier les applications Lightning Experience standard et les applications Lightning Console.

Application des mises à jour critiques

Révocation de accès API pour les applications <lightning:container> (mise à jour critique)

La révocation de l'accès API des applications <lightning:container> était une mise à jour critique pour la version Winter '18. Elle s'applique maintenant à toutes les organisations le 10 février 2018. Les applications Lightning qui utilisent <lightning:container> n'auront plus accès aux API REST dans l'iframe. Les applications peuvent accéder aux données de l'organisation à l'aide d'appels distants Apex.

Aide et formation

Nous avons mis à jour notre documentation sur les limitations. Nous avons ajouté des modules Trailhead, des vidéos d'instructions et des procédures guidées. Nous avons également mis à jour notre documentation Confiance et conformité.

DANS CETTE SECTION :[Recherche rapide des informations sur les allocations et les limitations](#)

Accédez aisément aux informations dont vous avez besoin au moment où vous en avez besoin. Lorsque vous recherchez une contrainte spécifique à une édition, par exemple nombre d'appels d'API que vous recevez avec Enterprise Edition, recherchez le terme « allocation ». Vous recherchez une limitation actuelle, par exemple le nombre maximal d'exécutions de chaque transaction Apex ? Dans ce cas, utilisez le thème « limite » ou « limitation ».

[Envoi des informations de contact avec vos commentaires](#)

Lorsque vous soumettez des commentaires à Salesforce via le menu d'aide, vous pouvez choisir d'envoyer vos informations de contact. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

[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.

[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.

[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.

Recherche rapide des informations sur les allocations et les limitations

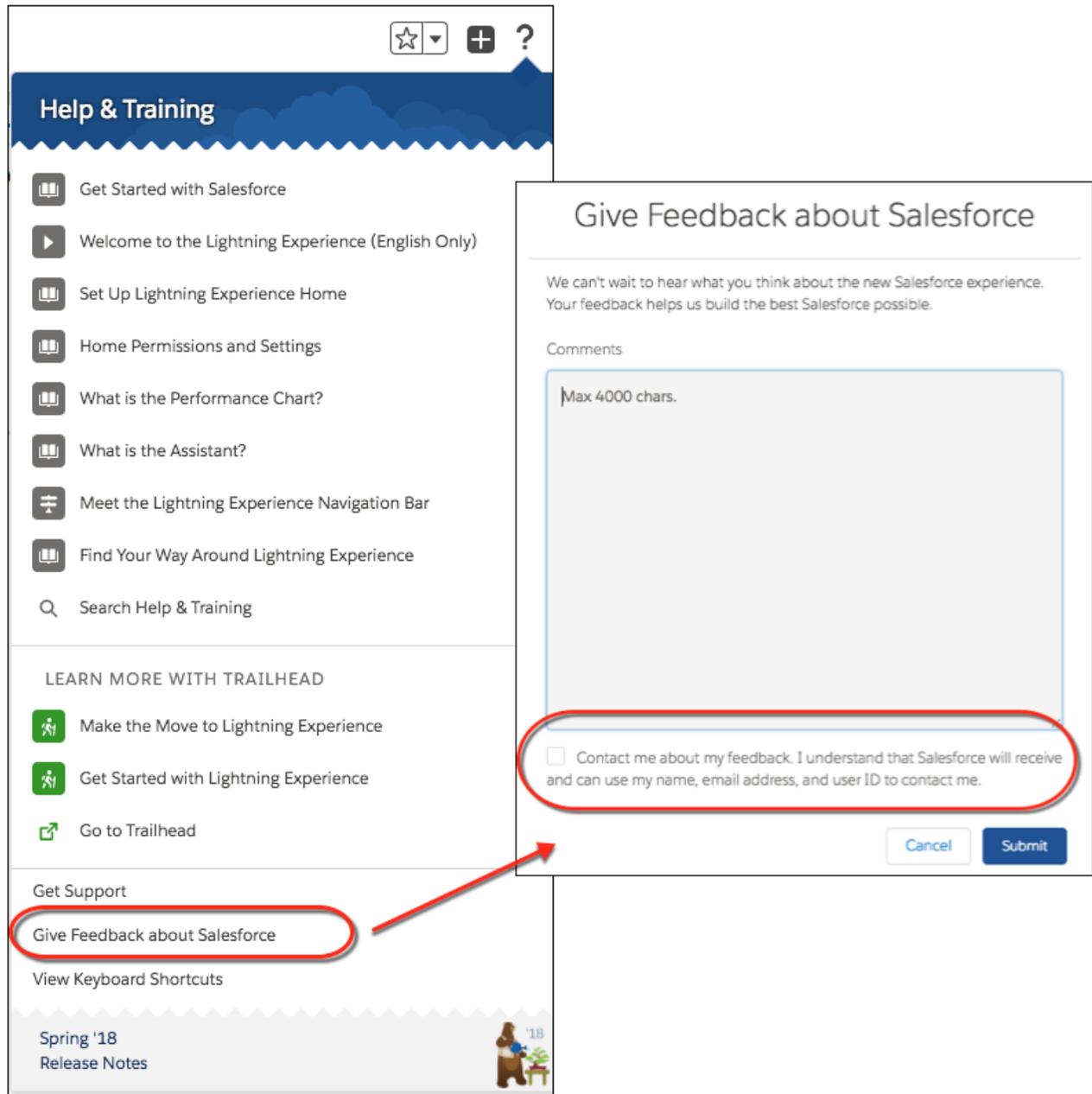
Accédez aisément aux informations dont vous avez besoin au moment où vous en avez besoin. Lorsque vous recherchez une contrainte spécifique à une édition, par exemple nombre d'appels d'API que vous recevez avec Enterprise Edition, recherchez le terme « allocation ». Vous recherchez une limitation actuelle, par exemple le nombre maximal d'exécutions de chaque transaction Apex ? Dans ce cas, utilisez le thème « limite » ou « limitation ».

Nous avons placé la plupart des informations sur les allocations et les limitations à côté des zones concernées. Pour consulter les allocations générales spécifiques à votre édition, commencez par la rubrique [Allocations des fonctionnalités et des éditions Salesforce](#). Le guide [Salesforce Limits Quick Reference Guide](#) contient également des informations qui s'adressent davantage aux développeurs.

Envoi des informations de contact avec vos commentaires

Lorsque vous soumettez des commentaires à Salesforce via le menu d'aide, vous pouvez choisir d'envoyer vos informations de contact. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Vos commentaires sont toujours intéressants et nous souhaitons parfois vous contacter pour plus de précisions sur vos commentaires et questions. Lorsque vous partagez votre avis en cliquant sur le lien des commentaires dans le menu d'aide, vous pouvez inclure vos informations de contact.



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

Application Event Monitoring Analytics

Utilisez une application prédéfinie puissante pour visualiser les données de votre journal des événements Salesforce.

Bases de l'application Channel Order

Utilisez l'application Channel Order pour soumettre et générer des commandes clients.

Développement de modèles d'application Analytics

Utilisez des modèles pour distribuer des applications Einstein Analytics à vos partenaires et à vos clients.

Nouveaux projets

Création de composants de présentations de thème personnalisées pour les communautés

Personnalisez votre communauté Lightning avec un composant de présentation de thème.

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 [Take Control of Duplicates—Use Duplicate Rules and the Potential Duplicates Component](#) montre comment Salesforce vous aide à contrôler les enregistrements dupliqués. Salesforce informe les commerciaux lorsque leur vue contient des duplications, les alerte lorsqu'ils s'apprêtent à créer un doublon ou empêche l'enregistrement de doublons. Vous allez également découvrir comment optimiser une règle de duplication pour des champs personnalisés et un workflow d'entreprise. Des détails supplémentaires sont disponibles dans la publication de blog connexe [Deal with Duplicates: Two Tactics to Use Today](#).
- La nouvelle vidéo [Use Matching Rules to Hunt Down Duplicate Records](#) montre la procédure à suivre lorsque des doublons ne sont pas détectés dans vos données par les règles de correspondance standard. Ajustez la détection en créant des règles de correspondance personnalisées.
- La nouvelle vidéo [How to Create a Custom Field \(Salesforce Lightning\)](#) montre comment créer un champ de liste de sélection personnalisé, depuis la sélection du type de champ approprié jusqu'à l'application de la sécurité au niveau du champ.
- La nouvelle vidéo [Salesforce Files in Lightning Experience](#) présente une liste de contrôle rapide pour intégrer vos notes Classic à Lightning Experience afin d'enrichir l'expérience de vos utilisateurs. Consultez également les publications de blog connexes [Pro Tip: Simplify File Management with Salesforce Files in Lightning Experience](#) et [Pro Tip: Boost Note-Taking with Enhanced Notes in Lightning Experience](#).
- La vidéo mise à jour [Who Sees What: Object Access \(Salesforce Lightning\)](#) présente la procédure à suivre pour accéder à l'interface utilisateur de profil avancée avec la nouvelle page Paramètres de gestion des utilisateurs.
- La vidéo mise à jour [Introduction to Analytics Explorer](#) présente les modifications apportées à l'explorateur dans la version Spring '18.
- La nouvelle vidéo [Personalize, Collaborate, and Take Action from the Analytics Tab](#) montre comment explorer vos données pour répondre à vos propres questions, puis collaborer et agir directement depuis l'onglet Analytics.
- La nouvelle vidéo [Build Unique Einstein Analytics Apps in the Analytics Studio](#) montre comment élaborer entièrement des applications afin de partager les ressources Analytics appropriées avec les utilisateurs qui en ont besoin.

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 suivantes ont été apportées à la **Documentation Infrastructure et sous-processeurs** :

Salesforce

- **Étendue** : définition des services mise à jour pour plus de précision, et modifications apportées à l'ensemble du document par souci de conformité. Retrait de Sales Cloud Einstein de l'étendue pour la déplacer vers une autre série de documents qui comprend également Sales Cloud Einstein, Score d'engagement Einstein et Einstein Vision et Language. Par souci d'uniformité et d'adéquation au contexte, dans certaines sections, les descriptions peuvent différer de celles dans langue d'origine.
- **Stockage des données clients** : mise à jour des emplacements des instances du centre de données EU.

Commerce Cloud

- Aucune modification significative.

Data.com

- **Étendue** : définition des services mise à jour pour plus de précision, et modifications apportées à l'ensemble du document par souci de conformité.

Einstein Vision et Language

- Remplacement du document unique Einstein Vision and Language Infrastructure and Sub-processors par une combinaison de documents qui comprennent également Sales Cloud Einstein, Score d'engagement Einstein, et Einstein Vision et Language. Par souci d'uniformité et d'adéquation au contexte, dans certaines sections, les titres et les descriptions peuvent différer de ceux dans la langue d'origine.

Score d'engagement Einstein

- Remplacement du document unique Einstein Engagement Infrastructure and Sub-processors par une combinaison de documents qui comprennent également Sales Cloud Einstein, Score d'engagement Einstein, et Einstein Vision et Language. Par souci d'uniformité et d'adéquation au contexte, dans certaines sections, les titres et les descriptions peuvent différer de ceux dans la langue d'origine.

Heroku

- Aucune modification significative.

IOT Cloud

- Aucune modification significative.

Marketing Cloud

- **Étendue** : définition des services mise à jour pour plus de précision, et modifications apportées à l'ensemble du document par souci de conformité.

Pardot

- Aucune modification significative.

Salesforce DMP

- Mis à jour pour refléter les modifications de la marque.

Notices et licences

Les modifications ci-dessous ont été apportées à la **Documentation Notices et les licences** :

Salesforce

- Mise à jour pour refléter les modifications de la marque.

Commerce Cloud

- Ajout des sections Utilisation des ressources en données, Restrictions d'utilisation et Coopération.
- **Notices tierces** : mises à jour avec les fonctionnalités supplémentaires disponibles dans Digital.

Data.com

- **Données Data.com** : informations mises à jour.

Desk.com

- **Applications tierces** : informations mises à jour.

Einstein Analytics

- **Notices tierces** : informations mises à jour.

Einstein Discovery

- **Notices tierces** : informations mises à jour.

Score d'engagement Einstein

- **Service couvert** : mise à jour de l'étendue. Document fusionné avec Sales Cloud Einstein, et Einstein Vision et Language.
- **Notices tierces** : informations mises à jour.

Einstein Vision et Language

- **Service couvert** : mise à jour de l'étendue. Document fusionné avec Sales Cloud Einstein et Score d'engagement Einstein.
- **Notices tierces** : informations mises à jour.

ExactTarget

- Mis à jour pour refléter les modifications de la marque.
- **Restrictions d'utilisation des informations** : informations mises à jour.

Heroku

- Interopérations ajoutées à la section Autres services.

IoT Cloud

- **Services couverts** : informations mises à jour.
- Interopérations ajoutées à la section Autres services.

LiveMessage

- **Restrictions d'utilisation des informations** : informations mises à jour.

Marketing Cloud (Radian6, Social Studio, Social.com)

- **Notices tierces** : informations mises à jour.

Pardot

- Aucune mise à jour.

Intelligence prédictive

- Mise à jour pour refléter les modifications de la marque.

Quip

- **Plates-formes tierces** : section renommée et informations mises à jour.

SalesforceIQ

- **Fournisseurs d'enrichissement des contacts** : informations mises à jour.
- **Applications tierces** : informations mises à jour.

- **Logiciels distribués** : ajout de liens directs vers le CLUF Salesforce Inbox pour iOS et Android.
- **Notices tierces** : informations mises à jour.

Sales Cloud Einstein

- **Service couvert** : mise à jour de l'étendue. Document fusionné avec Einstein Vision et Language et Score d'engagement Einstein.
- **Fonctionnalités d'intelligence artificielle** : informations mises à jour.
- **Logiciels distribués** : ajout de liens directs vers le CLUF Salesforce Inbox pour iOS et Android.

Salesforce DMP

- **Services couverts** : mis à jour pour refléter les modifications de la marque.
- **Restrictions d'utilisation des informations et de la conformité avec les programmes d'auto-réglementation** informations mises à jour.

Sécurité, confidentialité et architecture

Les modifications ci-dessous ont été apportées à la **Documentation Sécurité, confidentialité et architecture** :

Salesforce

- **Étendue** : définition des services mise à jour pour plus de précision, et modifications apportées à l'ensemble du document par souci de conformité. Retrait de Sales Cloud Einstein de l'étendue pour la déplacer vers une autre série de documents qui comprend également Sales Cloud Einstein, Score d'engagement Einstein et Einstein Vision et Language. Par souci d'uniformité et d'adéquation au contexte, dans certaines sections, les descriptions peuvent différer de celles dans langue d'origine.
- **Stockage des données clients** : mise à jour des emplacements des instances du centre de données EU.

Commerce Cloud

- Aucune modification significative.

Data.com

- **Étendue** : définition des services mise à jour pour plus de précision, et modifications apportées à l'ensemble du document par souci de conformité.

Einstein Vision et Language

- Remplacement du document unique Einstein Vision and Language Infrastructure and Sub-processors par une combinaison de documents qui comprennent également Sales Cloud Einstein, Score d'engagement Einstein, et Einstein Vision et Language. Par souci d'uniformité et d'adéquation au contexte, dans certaines sections, les titres et les descriptions peuvent différer de ceux dans la langue d'origine.

Score d'engagement Einstein

- Remplacement du document unique Einstein Engagement Infrastructure and Sub-processors par une combinaison de documents qui comprennent également Sales Cloud Einstein, Score d'engagement Einstein, et Einstein Vision et Language. Par souci d'uniformité et d'adéquation au contexte, dans certaines sections, les titres et les descriptions peuvent différer de ceux dans la langue d'origine.

Heroku

- Aucune modification significative.

IOT Cloud

- Aucune modification significative.

Marketing Cloud

- **Étendue** : définition des services mise à jour pour plus de précision, et modifications apportées à l'ensemble du document par souci de conformité.

Pardot

- Aucune modification significative.

Salesforce DMP

- Mis à jour pour refléter les modifications de la marque.

Autres produits et services Salesforce

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](#).

Success Cloud

Les experts certifiés, les consultants et les outils innovants des Salesforce Success Cloud offrent une aide avec des services professionnels, des conseils et une expertise à chaque étape de votre parcours.

INDEX

A

- Aperçu du fichier [313](#), [324](#)
- Application mobile Salesforce [327–329](#), [335](#), [337–338](#), [340](#)
- Application Salesforce
 - notifications automatiques des mentions de groupe [336](#)

B

- Bibliothèques, gestion des membres de bibliothèque [324](#)

C

- Chargement de fichiers, chargement de fichiers BPM, concepteur de flux Cloud [314](#), [325](#), [344](#)
- Chatter [321](#)
- Composant Bibliothèques [292](#), [312](#)

E

- Einstein [87](#)

F

- Fichiers de ressource, fichiers [323](#)
- Fichiers de ressource, règles de validation, désactivation des déclencheurs [315](#), [326](#)
- Flux, changement de fichiers [368](#)

G

- Gestion des autorisations [212](#)

L

- Lightning Experience
 - configuration requise [49](#)
 - navigateurs pris en charge [49](#)
 - prise en charge des navigateurs [49](#)
- Lightning pour Outlook [326](#)

N

- Navigateurs
 - configuration requise [48–50](#)
 - paramètres [48–50](#)
 - recommandations [48–50](#)
 - support limité [48–50](#)
 - versions prises en charge [48–50](#)

O

- Outils du développeur [499–500](#)

Q

- Quip, enregistrements Salesforce, intégration de Quip [312](#), [325](#)

R

- Rapports
 - Abonnement [226](#), [228–229](#)
 - S'abonner [219–224](#), [230](#), [277](#)
- Ressources de contenu, utilisateurs standard [312](#), [323](#)
- Ressources publiques [314](#)
- Ressources publiques, utilisateurs non authentifiés [324](#)

S

- Salesforce [334](#)
- Salesforce Authenticator [327](#)
- Salesforce DX [499–500](#)
- Salesforce Knowledge [164–165](#)
- Salesforce Service Cloud [162](#)
- Salesforce1
 - notifications automatiques des mentions de groupe [336](#)
- Sources connectées [315](#)

T

- Tableaux de bord
 - S'abonner [227](#)