Notes de publication de Salesforce Summer '19

Salesforce, Summer '19

Ouvrez de nouvelles voies vers des expériences clients connectées



@salesforcedocs

Dernière mise à jour : 18/06/2019

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

© Copyright 2000–2019 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 Summer '19 1

Comment utiliser les Notes de publication 4
Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment 14
Navigateurs pris en charge 56
Salesforce globalement 59
Lightning Experience 94
Essentials 105
Salesforce Einstein 109
Ventes 114
Service 187
Analytics 245
Communautés 299
Fichiers 329
Mobile 330
Secteurs d'activité 340
myTrailhead 354
Personnalisation 356
Sécurité et identité 411
Déploiement 430
Internet des objets Salesforce 431
Développement 432
Marketing 529
B2B Commerce 529
Mises à jour critiques 530
Contenu des documents 532
Autres produits et services Salesforce 540

Index 541

Notes de publication de Salesforce Summer '19

La version Summer '19 accroît la productivité et offre des parcours client personnalisés avec les toutes dernières innovations de la plate-forme Customer Success.

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 Summer '19 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.

Modifications globales dans Salesforce : nouveaux outils de transition vers Lightning Experience et augmentation de la productivité

Nous activons Lightning Experience pour toutes les organisations et introduisons de nouveaux outils pour vous aider à gérer la transition. Nous offrons aussi des invites personnalisables afin de favoriser l'engagement de vos utilisateurs avec les principales fonctionnalités de la nouvelle interface Salesforce. Accédez à la même page d'enregistrement lorsque vous basculez depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience. Exécutez la version bureau complète de Lightning Experience sur les appareils iPad. Consultez et exécutez plus avec les listes associées en activant les Listes associées optimisées. Rationalisez la prise de rendez-vous avec une interface en libre-service et de nouvelles interactions Salesforce dans Lightning Scheduler. Envoyez gratuitement des invites d'enquête et recevez plus de réponses avec les invitations par e-mail personnalisées dans les Enquêtes Salesforce. Libérez de l'espace dans la fenêtre de votre navigateur avec une barre d'utilitaires alignée à droite dans Lightning Console. Retrouvez rapidement les informations dont vous avez besoin avec les résultats de recherche qui reflètent votre navigation, et identifiez aisément les objets recherchés dans vos résultats. Accédez à des éléments récents supplémentaires dans la barre de navigation de Lightning Experience. Et ce n'est qu'un aperçu...

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 Essentials : introduction de Dialer, Chat, Messagerie, et plus encore

Vous avez de nouvelles options pour ajouter des fonctionnalités à Essentials à l'aide de compléments tels que Dialer, Chat et Messagerie, et pour augmenter le stockage. Importez des opportunités en utilisant l'assistant d'importation de données pour intégrer vos affaires en cours à Salesforce. Incorporez des tâches automatisées à votre site Web ou centre d'aide, recommandez les étapes à suivre à votre équipe lorsqu'elle travaille avec des clients et fusionnez les requêtes.

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Configurez et testez les robots plus rapidement avec moins d'énoncés. Utilisez le Vérificateur des données pour configurer des prédictions efficaces. Améliorez vos prévisions avec la prise en charge des prévisions trimestrielles et des segments de données. De plus, l'intelligence Einstein est disponible dans d'autres applications Salesforce et accroît leur pertinence.

Ventes : améliorations de High Velocity Sales, métriques d'activité Einstein, calendrier de produits personnalisables et nouvelles fonctionnalités Einstein pour CPQ et Pardot

Associez des cadences commerciales pour résoudre des processus commerciaux complexes. Les métriques d'activité offrent aux utilisateurs de la Capture d'activité Einstein une vue complète des données de leur activité. Les calendriers de produits personnalisables peuvent prendre en charge des processus commerciaux plus complexes associés à des revenus entrants et à des commandes sortantes. Guidez les équipes commerciales dans la définition d'une tarification plus intelligente avec le Guide de tarification Einstein CPQ. Utilisez les Connaissances des campagnes Einstein pour détecter des concordances entre les prospects qui interagissent avec vos campagnes.

Service : acheminement intelligent des robots et révision des dialogues, amélioration de la répartition de Field Service et simplification de la configuration pour l'acheminement basé sur les compétences

Révisez aisément les dialogues de Robot Einstein dans une carte visuelle, et utilisez les nouvelles fonctionnalités d'acheminement intelligent pour escalader les conversations de robot vers les experts compétents. Travaillez plus vite dans la console du répartiteur Field Service Lightning avec une carte qui s'ouvre, une vue de Gantt à long terme et de nouvelles options de planification par glisser-déposer. Configurez rapidement l'acheminement basé sur les compétences avec un écran de configuration pratique. Enfin, explorez de nombreuses autres fonctionnalités qui augmentent la productivité des agents, notamment la possibilité de contacter pro-activement des clients avec des mises à jour de service critiques, de créer des macros intelligentes supplémentaires avec des expressions conditionnelles et de fusionner les requêtes dupliquées.

Analytics : formules au niveau de la ligne (bêta), notifications de rapport, modèles avec les analyses prédictives, service de prédiction Einstein

Intégrez la puissance des formules au niveau de la ligne à chaque enregistrement d'un rapport. Définissez des conditions dans les rapports et recevez des e-mails lorsque les conditions sont remplies. Ajoutez des analyses prédictives à vos applications à l'aide de modèles. Incorporez les prédictions Einstein Discovery partout. Et bien plus encore !

Communautés : productivité accrue pour les développeurs, amélioration de l'éditeur mobile et amélioration de la liste d'enregistrements

La version Summer ’19 est une aubaine pour les développeurs, qui peuvent désormais travailler plus efficacement dans les communautés grâce aux améliorations apportées à l'API. Notre équipe mobile a travaillé sans relâche pour améliorer Salesforce Mobile Publisher pour Community Cloud. Les utilisateurs de communauté bénéficient désormais des nouvelles améliorations des vues de liste, notamment les vues de liste épinglées, les actions en masse personnalisées et les vues de listes personnalisées dans les tâches.

Fichiers : mise à jour des fichiers d'actifs et partage de fichiers supplémentaires

La recherche et la création de fichiers d'actifs sont plus simples et plus rapides. Identifiez instantanément les fichiers d'actifs avec le nouvel indicateur d'interface utilisateur. Créez un fichier d'actif directement depuis la Bibliothèque d'actifs en un seul clic de bouton. Nous avons augmenté les limites en partage de fichiers.

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.

Secteurs d'activité : solutions prêtes à l'emploi pour votre domaine

Salesforce devient spécifique au secteur d'activité avec des solutions adaptées aux domaines des services financiers et de la santé. Dans cette version, Financial Services Cloud offre de nouvelles capacités d'assurance, Health Cloud fournit de nouveaux modèles de données pour gérer les relations avec les prestataires et les programmes de sciences de la vie, et les utilisateurs peuvent prendre des rendez-vous avec les professionnels des services financiers et de la santé en utilisant Lightning Scheduler.

myTrailhead : vos contenus et votre marque sur Trailhead

Grâce à myTrailhead, vous pouvez offrir à vos utilisateurs la même expérience d'apprentissage ludique basée sur les compétences que Salesforce Trailhead, avec les contenus que vous créez pour votre société. Vous pouvez également personnaliser la marque myTrailhead en utilisant le logo, l'image de bannière et les couleurs de votre société.

Personnalisation : Générateur de prédiction Einstein, Einstein Next Best Action et améliorations du flux

Assurez-vous que vos données génèrent des prédictions de qualité et sont précises en utilisant des conditions de filtrage dans Einstein Prediction Builder. Obtenez de meilleures recommandations et prédictions avec Einstein Next Best Action. Élaborez aisément des flux avec un générateur Flow Builder plus robuste et de nouvelles fonctionnalités.

Sécurité et identité : domaines personnalisés OAuth, cryptage préservant le filtre insensible à la casse, stratégies de niveau de sécurité de la session et gestionnaire d'événements

Vous pouvez désormais utiliser des domaines personnalisés OAuth pour définir l'accès d'une application connectée aux données protégées d'une entité externe. Filtrez les données que vous cryptez avec le schéma de cryptage déterministe insensible à la casse. Exigez des utilisateurs un niveau de sécurité de session assurance élevée avant d'accéder à certaines pages ou à certains objets dans la Configuration. Enfin, surveillez les événements en utilisant un nouveau tableau de bord avec le Gestionnaire d'événements.

Déploiement : Nouveaux composants d'ensemble de modifications

De nouveaux composants sont disponibles pour le déploiement.

Salesforce IoT : changement de nom stratégique

IoT Insights porte un nouveau nom : Connaissances des événements.

Développement : création de votre propre application Salesforce

Que vous utilisiez des composants Lightning, Visualforce, Apex, ou nos API avec votre langage de programmation favori, les améliorations facilitent le développement d'applications, d'intégrations et de packages efficaces pour les revendre à d'autres organisations.

Marketing : messagerie transactionnelle pour SMS, messagerie dans l'application pour les applications mobiles et Einstein Send Time Optimization

Marketing Cloud est la première plate-forme qui offre des parcours clients individuels. Elle permet d'élaborer une vue unique de votre client, en exploitant les données de n'importe quelle source. Planifiez et optimisez des parcours client uniques adaptés à vos objectifs métiers. Offrez des contenus personnalisés dans chaque canal et chaque appareil au moment opportun. Mesurez l'impact de chaque interaction sur votre activité afin d'optimiser en temps réel votre approche et d'offrir les meilleurs résultats possible.

B2B Commerce : création de Storefronts en libre-service avec des acheteurs professionnels

Élaborez rapidement des storefronts d'e-commerce en libre-service afin de permettre aux détaillants, aux grossistes et aux distributeurs d'acheter les marchandises ou services de votre marque. B2B Commerce est un package géré qui simplifie l'achat en ligne grâce à des fonctionnalités conçues pour vos cas d'utilisation business-to-busines. Offrez des catalogues personnalisés, des configurations de produits complexes, des hiérarchies de comptes, des tarifications pour contrats, des réapprovisionnements et davantage. Créez aisément une expérience de storefront de marque unique avec des modèles de page réactifs.

Mises à jour critiques

Cette version inclut de nouvelles mises à jour critiques pour Lightning Experience, les profils externes, les composants Aura et les connexions HTTPS. Consultez également les sections sur les mises à jour critiques déjà publiées et appliquées.

Aide et formation

Nous avons ajouté de nombreux contenus, notamment de nouveaux guides, de nouveaux modules, parcours et projets Trailhead ainsi que de nouvelles vidéos d'instruction. Nous avons également mis à jour notre documentation relative à la confiance et à la 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 contiennent des détails sur les fonctionnalités nouvelles et modifiées. Pour plus d'informations sur les problèmes connus, visitez le site Salesforce consacré aux problèmes connus.

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 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.

Préparation à la version
La lecture des Notes de publication est une étape importante dans la préparation de la publication. Les autres ressources vous aident, vous, votre organisation et vos utilisateurs, à anticiper les nouvelles fonctionnalités et les améliorations. Nous ajoutons des ressources pendant toute la version, à mesure qu'elles sont disponibles. Par conséquent, consultez régulièrement les Notes de publication.

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 déterminer quelles informations vous ont été utiles et celles qui ne le sont 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.

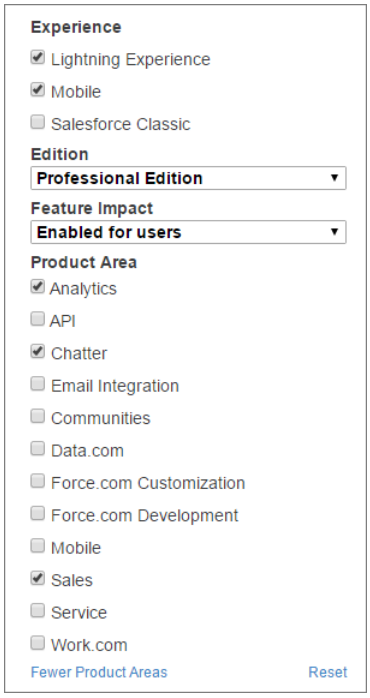
Expérience
Déterminez quelles fonctionnalités sont disponibles dans Lightning Experience, l'application Salesforce (Mobile) et Salesforce Classic.

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 en évidence 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.



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 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 aux Notes de publication applicables des informations générales relatives à des clouds entiers ou à des fonctionnalités individuelles au sein de clouds. Prenons deux exemples :

- Une nouvelle fonctionnalité de Service Cloud est disponible dans *les deux expériences pour ordinateur de bureau*. Par conséquent, la section **Où** des Notes de publication indique « Cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic ».
- Une nouvelle fonctionnalité de Sales Cloud est disponible *uniquement* dans Lightning Experience. Par conséquent, la section **Où** des Notes de publication indique « Cette fonctionnalité s'applique uniquement à Lightning Experience ».

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

Vous les avez demandées !

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

IdeaExchange	Idée offerte
Globalement dans Salesforce	
Listes associées filtrées par l'utilisateur	Affinage des vues de liste avec les filtres rapides
Plus de quatre champs dans les listes associées de Lightning Experience	Optimisation de vos listes avec les listes associées avancées (bêta)
Ventes	
Quota de prévisions – interface utilisateur dans le produit Interface utilisateur Quota Quotas pour Professional Edition Professional Edition – Quota	Consultation des quotas commerciaux en quelques clics dans Lightning Experience
Filtre pour afficher « Activités de mon équipe » dans la vue de liste Tâche Tâches de mon équipe	Augmentation de la productivité des responsables avec un nouveau filtre de tâches
Ajout d'images en composant des e-mails HTML Amélioration de l'éditeur d'e-mail HTML	Illustration de votre propos avec des images dans les e-mails
Lien hypertexte d'adresse e-mail non disponible dans la vue de liste Contact de Lightning Experience Clic pour envoyer un e-mail dans une vue de liste dans Lightning Experience Autorisation utilisateur pour cliquer sur n'importe quelle adresse e-mail et préparer un élément « Envoyer » Clic sur une adresse e-mail dans n'importe quelle page pour créer un historique	Choix de l'éditeur d'e-mail utilisé par les commerciaux lorsqu'ils cliquent sur des adresses e-mail
Lettre à en-tête disponible dans la fonctionnalité de messagerie de Lightning	Utilisation de lettres à en-tête avancées pour accroître l'efficacité des modèles d'e-mail Lightning
Autorisation des images en ligne dans les modèles d'e-mail et lors de l'envoi d'un e-mail	Insertion d'images dans vos modèles et en-têtes d'e-mail

IdeaExchange	Idée offerte
Service	
Colonne Catégorie de données pour Knowledge et les rapports sur les articles Catégories de données indiquées dans tous les types d'article d'un rapport Knowledge	Recueil de connaissances avec les relations avancées entre les rapports (partiellement offerte)
Coupe-collage d'images et de texte dans un article Knowledge	Collage d'images dans les champs de texte enrichi d'articles (partiellement offerte)
Salesforce Knowledge – prise en charge de l'arabe	Interaction de clients internationaux avec des articles dans des langues de droite à gauche
Bouton de fusion des requêtes	Fusion de requêtes en un seul enregistrement (bêta)
Analytics	
Calcul personnalisé dans les rapports - au niveau de la ligne (pas au niveau du résumé)	Évaluation de chaque enregistrement dans les rapports avec des formules au niveau de la ligne (bêta)
Wave Analytics - logique de filtrage des rapports (en utilisant AND et OR) Filtre des perspectives Wave « Ne contient pas » dans les champs de texte	Utilisation d'une logique de filtrage dans l'explorateur
Sécurité et identité	

Préparation à la version

La lecture des Notes de publication est une étape importante dans la préparation de la publication. Les autres ressources vous aident, vous, votre organisation et vos utilisateurs, à anticiper les nouvelles fonctionnalités et les améliorations. Nous ajoutons des ressources pendant toute la version, à mesure qu'elles sont disponibles. Par conséquent, consultez régulièrement les Notes de publication.

Nouveautés dans cette version

- Release Overview Deck (ROD). Créez une formation interne pour vos utilisateurs, consultez les écrans de configuration et apprenez à utiliser les fonctionnalités.
- Release Matrix. Identifiez rapidement les fonctionnalités qui affectent immédiatement vos utilisateurs.
- Summer '19 Pre-release Signup. Inscrivez-vous à une organisation préliminaire pour découvrir à l'avance les nouvelles fonctionnalités.
- Release Readiness Live. Inscrivez-vous et tirez le meilleur parti des nouvelles fonctionnalités.
- Démonstrations de version. Regardez de courtes vidéos de présentation des nouveautés de la version.
- Site Web de la version Spring '19. Découvrez les nouvelles fonctionnalités.
- Module Summer '19 Release Highlights. Obtenez le badge Trailhead Summer '19.
- Release in a Box. Utilisez ce kit pour préparer et présenter la nouvelle version à votre organisation et à vos utilisateurs.

Release Readiness Essentials

- Release Readiness Trailblazers. Accédez à des ressources à des experts pour tout ce qui concerne la préparation à la version.
- Release Milestones. Consultez les principales dates de publication.
- Trust Status Maintenances. Consultez Sandbox et les autres dates et heures de publication. Cliquez sur Instances, puis sur votre instance pour afficher les dates de maintenance.
- Sandbox Refresh Calculator. Planifiez l'actualisation de vos organisations Sandbox existantes, si nécessaire.
- Sandbox Preview Instructions. Apprenez comment naviguer dans le processus d'aperçu Sandbox.
- Sandbox Preview Instructions. Découvrez à l'avance les nouvelles fonctionnalités dans votre sandbox.
- Customer Success Event Calendar. Inscrivez-vous aux Webinaires de présentation de la version et accédez aux enregistrements.
- Certification Release Maintenance Schedule. Actualisez votre certification dans Trailhead.
- Préparation aux publications de versions Salesforce. Utilisez Trailhead pour créer votre stratégie de publication.
- Releases Email Journey. Préparez vos publications par inscription aux e-mails.

Modifications des Notes de publication

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

26 juin 2019

Activation de Lightning Experience (mise à jour critique déjà publiée)
Clarification précisant que la mise à jour est automatiquement activée de façon continue dans la version Winter '20.

Recueil de connaissances sur l'utilisation des packages gérés avec App Analytics
Mise à jour de la note de publication indiquant que le package AppExchange App Analytics est désormais globalement disponible.

19 juin 2019

Obtention de Lightning Experience sur votre téléphone avec Lightning on Mobile (pilote)
Ajout d'une nouvelle note de publication annonçant le pilote Lightning on Mobile.

Recherche de toutes les informations requises pour conclure des affaires dans Salesforce Inbox
Modification de la version iOS sur 8.0.0 pour la disponibilité d'Inbox Now et mise à jour des graphismes pour refléter les icônes actuelles.

Lancement d'une conférence
Ajout d'une nouvelle note de publication décrivant l'initiation d'une conférence ou d'un chat.

Améliorations de la messagerie
Ajout d'une nouvelle note de publication annonçant les améliorations apportées à Messagerie.

Réinvention de l'apprentissage dans votre société
Clarification précisant comment myTrailhead devient disponible pour les clients.

Essai des nouvelles fonctionnalités de Lightning avec l'extension Lightning pour Chrome
Ajout d'une nouvelle note de publication annonçant l'extension Lightning pour Chrome.

Affichage des mises à jour des données en temps réel avec le contrôleur Live (pilote)

Cette fonctionnalité n'est pas prête pour une version bêta, par conséquent, nous l'avons changée en pilote.

Réception d'un rapport téléchargeable sur les boutons JavaScript
Ajout d'une nouvelle note de publication annonçant une amélioration du Convertisseur de configuration de Lightning Experience.

Incorporation de vos prédictions Einstein Discovery n'importe où
Ajout d'une note de publication pour l'API Einstein Prediction Service Scoring.

Paramètres d'accès aux objets personnalisés et utilisateur définis par défaut sur privé
Ajout d'informations relatives au niveau d'accès externe par défaut à l'objet Utilisateur.

Gestion de la réservation de salles et d'équipements avec la planification des actifs
Ajout d'une note de publication annonçant la disponibilité de la planification des actifs.

12 juin 2019

Fusion de requêtes en un seul enregistrement (bêta)
Ajout d'informations relatives à l'activation de la fusion des requêtes (bêta).

Activation du test d'une communauté sandbox dans l'application Mobile Publisher Project for Communities
Ajout d'une note de publication annonçant la disponibilité de l'URL de communauté sandbox dans l'application Mobile Publisher Project for Communities.

Personnalisation de la marque des actifs avec de nouveaux champs dans votre application Salesforce Lightning Communities
Ajout d'une note de publication annonçant un nouveau champ pour l'URL de déclaration de confidentialité dans l'application Salesforce Lightning Communities iOS et Android.

Déverrouillage de votre application par authentification biométrique pour Android et iOS
Ajout d'une note de publication annonçant l'authentification biométrique pour l'application Lightning Communities sur iOS et Android.

Objets nouveaux et modifiés
Mise à jour de la note de publication avec la dépréciation de UI_RENDER_TIME.

Déverrouillage rapide et sécurisé de votre application avec l'authentification biométrique
Ajout d'une note de publication annonçant l'authentification biométrique pour l'application Salesforce sur iOS.

Gestion de la navigation avec la classe pageReference
Ajout d'une nouvelle note de publication annonçant la disponibilité de la classe pageRef pour la navigation sur la plate-forme de l'application Salesforce.

Alignement des numéros de version de l'application Salesforce avec les numéros pour ordinateur de bureau
Ajout d'une nouvelle note de publication annonçant l'alignement des numéros de version de Salesforce pour ordinateur de bureau et mobile.

Composants Aura modifiés
Ajout d'informations relatives à l'utilisation de `lightning:map` et de la variante pour les composants suivants : `lightning:checkboxGroup`, `lightning:combobox`, `lightning:dualListbox`, `lightning:input`, `lightning:inputAddress`, `lightning:inputLocation`, `lightning:inputName`, `lightning:radioGroup` et `lightning:textarea`

Composants Web Lightning modifiés
Ajout d'informations relatives à l'utilisation de `lightning:map` et de la variante pour les composants suivants : `lightning-checkbox-group`, `lightning-combobox`, `lightning-dual-listbox`, `lightning-input`, `lightning-input-address`, `lightning-input-location`, `lightning-input-name`, `lightning-radio-group` et `lightning-textarea`.

Activation de la mise en cache améliorée pour le schéma d'organisation (mise à jour critique reportée)
Mise à jour de la note de publication pour annoncer le report de la mise à jour critique à la version Winter '19.

Utilisation d'ensembles de partages avec les pistes
Ajout d'informations relatives à l'activation d'ensembles de partage pour les pistes.

Blocage de certains champs dans les enregistrements utilisateur pour les organisations avec des communautés et des portails (mise à jour critique)

Salesforce offre aux clients la possibilité d'activer un paramètre utilisateur permettant de masquer certains champs d'information personnelle dans les enregistrements utilisateur des organisations qui ont des communautés ou des portails. Les champs sont masqués lorsque des utilisateurs externes accèdent aux enregistrements utilisateur. Les utilisateurs externes peuvent afficher leur propre enregistrement utilisateur.

Choix de l'éditeur d'e-mail utilisé par les commerciaux lorsqu'ils cliquent sur des adresses e-mail

Ajout d'informations relatives aux conditions requises pour utiliser cette fonctionnalité.

5 juin 2019

Aide et formation

Ajout d'informations relatives aux toutes dernières améliorations de nos contenus, notamment de nouveaux guides, de nouveaux modules, parcours et projets Trailhead ainsi que de nouvelles vidéos d'instruction.

Mise à jour des Tableaux de bord Historique d'engagement

Clarification des informations relatives à l'ajout d'utilisateurs de l'intégration et de la sécurité à votre compte pour prendre en charge la fonctionnalité Tableau de bord Historique d'engagement.

Retiré : Éléments utilitaires alignés à droite

Cette fonctionnalité n'est pas tout à fait prête. Par conséquent, nous la retirons pour apporter des améliorations. Nous vous tiendrons informé(e) de sa disponibilité.

Pages de création d'enregistrements conservées dans l'historique du navigateur

Ajout d'une note de publication relative aux URL adressables pour l'action standard « Nouveau ».

Composants Aura modifiés

Ajout d'une note de publication relative à une modification de `force:recordEdit`.

29 mai 2019

AppExchange : Recherche du consultant Salesforce compétent pour votre projet

Ajout d'une note de publication annonçant la recherche de consultant sur AppExchange et l'amélioration des fiches de consultant.

Création d'événements avec l'action Nouvel événement dans Today

Ajout d'une note relative à un changement d'étiquette dans l'application Today, suite à une demande du support client/une requête client hautement prioritaire.

Réception continue de notifications depuis l'application Android Salesforce Inbox **à la page 163**

Ajout d'une note de publication relative à la mise à jour de l'application Android Salesforce Inbox pour respecter les modifications de l'infrastructure de notification push requise par Google.

Élaboration d'intégrations avec les API Health Cloud Business

Clarification du cas d'utilisation des API Business et correction d'erreurs.

Création de références aux objets Fonds de développement du marché

Ajout d'une note de publication relative à la possibilité de créer des références à des objets Fonds de développement du marché standard ou personnalisés.

Agrandissement et réduction des offres groupées dans Expérience des devis volumineux

Ajout d'une note relative au contact du support Salesforce CPQ pour activer Agrandissement et réduction des offres groupées dans Expérience des devis volumineux. Ajout également d'informations sur le nouveau paramètre de paquet par défaut dans le package Line Editor.

Modification des URL ACS SAML pour SSO
Ajout d'une note relative aux modifications des URL du Service consommateur de l'assertion (ACS). Lors de la configuration de l'authentification unique dans une nouvelle organisation, les URL de sous-domaine et de communauté ne contiennent pas le suffixe `so=orgID`.

22 mai 2019

Gestion des attributions de file d'attente et de compétence à vos agents dans le superviseur Omni-Channel
Ajout d'informations relatives à l'activation de Modifier les files d'attente et Modifier les compétences dans les paramètres de Superviseur Omni-Channel.

Retrait de Data.com Prospector et Data.com Clean
Ajout d'informations relatives au retrait des licences Data.com et au traitement des licences actuelles.

Utilisation de commandes source pendant le cycle de vie complet de l'application (globalement disponible)
Les commandes `source` sont globalement disponibles.

Découverte des commandes Salesforce CLI nouvelles et modifiées
Ajout d'informations relatives aux mises à jour des commandes `source`.

Obtention d'autorisations basées sur l'utilisation supplémentaires pour les processus et les flux dans les éditions Enterprise et Unlimited
Les allocations d'autorisations de base mensuelles pour les interviews de flux ont été considérablement augmentées. Clarification précisant que toute l'organisation partage les allocations supplémentaires dans les licences utilisateurs achetées. La rubrique a également été déplacée vers la section « Autres modifications de Lightning Flow ».

Amélioration de la validation lors de l'enregistrement pour les composants Aura
Ajout d'informations relatives à des messages d'erreur potentiels.

Activation du stockage des événements de connexion en utilisant une nouvelle interface utilisateur
Changement de la méthode d'activation de la fonctionnalité. Ancienne valeur : Contacter Salesforce pour l'activer. Nouvelle valeur : Nécessite une configuration de l'administrateur.

Affichage des modifications apportées aux politiques de sécurité des transactions dans le Journal d'audit de configuration
Changement de la méthode d'activation de la fonctionnalité. Ancienne valeur : Contacter Salesforce pour l'activer. Nouvelle valeur : Activée pour les administrateurs/développeurs.

Accès des nouveaux utilisateurs de communauté aux objets Field Service Lightning
Les utilisateurs de communauté n'ont pas d'accès créer, lire, modifier ou supprimer par défaut à certains objets Field Service Lightning.

Modification des composants Aura et des composants Web Lightning
Ajout d'informations relatives à une modification apportée à `lightning:inputField`, `lightning:outputField`, `lightning-input-field` et `lightning-output-field`.

15 mai 2019

Exploration des données Pardot dans les campagnes Salesforce
Ajout d'une note de publication à la section Générateur d'applications Lightning qui pointe vers une note de publication existante relative au composant Tableau de bord Historique d'engagement.

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

Modification du type de données des champs dans le type d'événement Exception Apex inattendue à la page 428
Modification du type de données de Chaîne à Texte pour les champs EXCEPTION_MESSAGE et STACK_TRACE dans le type d'événement Exception Apex inattendue de EventLogFile.

Activation du stockage des événements de connexion en utilisant une nouvelle interface utilisateur
Ajout de la prise en charge pour Salesforce Classic. « Lien connexe » également ajouté.

Gestion des événements Surveillance des événements à un emplacement unique
Ajout de la prise en charge pour Salesforce Classic et toutes les éditions.

Affichage des modifications apportées aux politiques de sécurité des transactions dans le Journal d'audit de configuration
Ajout de la prise en charge pour Salesforce Classic. « Lien connexe » également ajouté.

Restriction de l'accès aux objets pour le profil External Identity User par défaut
Ajout d'une note de publication relative à la modification du profil par défaut Identité externe.

Modification des URL ACS SAML pour SSO
Ajout d'une note de publication relative à une amélioration des performances des URL ACS pour l'authentification unique (SSO). Dans les nouvelles organisations, les URL ACS ne contiennent pas le suffixe `so=orgID`.

Appels modifiés
Ajout d'informations relatives aux modifications apportées aux types d'objet dans l'API Tooling et les WSDL Enterprise.

Désactivation du bloqueur de fenêtres pop-up dans Chrome
Ajout d'une note de publication relative à la fenêtre modale qui s'affiche lorsque vous cliquez sur un lien externe dans Lightning Experience.

Instructions de pré-installation de la version Summer '19 de Salesforce Billing
Changement du titre Mise à niveau d'Avalara après l'installation de Salesforce Billing Summer '19 en Instructions préalables à l'installation de Salesforce Billing Summer '19.

Ajout d'une note indiquant que les packages de passerelle de paiement pour Cybersource, Authorize.net, Payeezy et PayflowPro nécessitent une mise à jour vers la version 4.0.

Utilisation d'un texte enrichi dans les composants d'écran Texte d'affichage, des étiquettes de choix, du texte d'aide, et plus encore
Clarification indiquant que le format HTML n'est pas pris en charge dans l'éditeur de texte enrichi. Mise à jour de la capture d'écran, car le texte barré n'est pas un format de texte pris en charge.

Retrait de Einstein Discovery Classic
Ajout d'une note de publication annonçant le retrait de Einstein Discovery Classic.

Incorporation de vos prédictions Einstein Discovery n'importe où
Retrait de l'entrée sur l'API Einstein Prediction Service Scoring.

Type de ressource Actif ignoré lors de la création d'une ressource de service
Ajout d'une note de publication à la section Service Cloud annonçant que vous ne pouvez pas utiliser l'option Actif de la liste associée dans le champ Type de ressources, lors de la création d'une ressource de service dans une organisation sans Lightning Scheduler.

14 mai 2019

Mise à jour de la logique des champs de pourcentage dans les formules d'action de prix
Ajout d'une note de publication décrivant les modifications apportées au traitement des champs de pourcentage par les formules d'action de prix CPQ.

8 mai 2019

Attribution d'ensembles d'autorisations Einstein Analytics Platform ou Plus pour utiliser les applications Sales et Service Analytics
Ajout d'une note de publication annonçant que les clients de Analytics Growth et Plus n'ont plus besoin de licences séparées pour utiliser les applications Sales Analytics et Service Analytics.

Ajout d'un guide dans l'application pour l'accueil, la formation et les actualités (bêta)
Mise à jour indiquant que la fonctionnalité est disponible pour les éditions Essentials.

Intégration d'Health Cloud en utilisant le connecteur CAQH MuleSoft
Ajout d'informations relatives aux accords de licence pour CAQH.

Élaboration d'applications mobiles qui affichent les communautés Lightning d'un utilisateur
Mise à jour précisant que cette modification se rapporte uniquement à l'API pour les personnes qui élaborent des applications mobiles, et qu'elle ne correspond pas à une mise à jour de l'application Salesforce.

Affichage des enregistrements en utilisant la vue complète (bêta)
Modification de la vue d'enregistrement complète d'une version générale en version bêta.

Optimisation de vos listes avec les listes associées avancées (bêta)
Correction de la note de publication Listes associées optimisées pour indiquer que cette fonctionnalité est en version bêta.

Actions invocables
Ajout d'une nouvelle action customNotificationAction à la note de publication Actions invocables.

Classes Apex modifiées
Ajout d'une nouvelle méthode qui renvoie les résultats du champ describe d'un objet.

Mise à jour de l'étiquette d'attribution de rubrique
Mise à jour précisant l'étiquette de l'interface utilisateur.

1er mai 2019

Découverte des commandes Salesforce CLI nouvelles et modifiées
Nous avons masqué le paramètre `-c | --contenttype` de la commande `force:data:tree:import` dans `salesforcedx` v45, car nous prenons en charge un seul type de fichier, JSON. Dans `salesforcedx` v46, la valeur par défaut de `force:project:create --template` est désormais `standard`.

Élimination de toute hésitation pour la structure de projet DX
Ajout d'une note de publication sur la nouvelle structure de projet dans la Salesforce CLI (`salesforcedx` v46) et les extensions Salesforce pour le code Visual Studio.

Simplification de la prise de rendez-vous clients avec des flux et des modèles standard pour Lightning Scheduler
Correction de l'entrée du tableau Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment pour cette fonctionnalité.

Optimisation de l'expérience utilisateur dans les flux Lightning Scheduler personnalisés avec la variable globale $Client.FormFactor
Clarification précisant que la variable globale `$Client.FormFactor` est disponible uniquement dans les éléments Decision. Nous décrivons également l'emplacement où la variable globale doit être référencée.

Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux
Dans la boîte à outils du Flow Builder, les éléments Action et Subflow sont désormais dans la même catégorie que l'élément Screen.

Amélioration des performances lors de l'extraction de volumes importants de données Google BigQuery
Ajout d'une note de publication sur le nouveau mode d'extraction Intermédiaire pour le connecteur BigQuery.

Autres modifications dans l'application mobile Field Service Lightning
Correction de la note de publication afin de préciser que les utilisateurs peuvent déverrouiller l'application, pas s'y connecter, en utilisant Touch ID et Face ID. Les appareils Android prennent également en charge Touch ID.

Masquage et verrouillage des champs de devis avec le plug-in Page Security
Ajout d'une note de publication relative aux nouvelles fonctions dans le plug-in Javascript CPQ Page Security.

Récupération des conditions de devis avec l'API Quote Term Reader
Ajout d'une note de publication sur la nouvelle API Quote Term Reader.

Désactivation de la définition par défaut de l'autorisation utilisateur API activée pour des profils externes (mise à jour critique)
Ajout d'une note de publication relative à une mise à jour critique qui désactive l'autorisation utilisateur API activée pour les profils externes.

Amélioration et accélération de la gestion des requêtes de service avec Lightning Flow for Financial Services Cloud
Mise à jour de la note de publication pour indiquer que les flux sont disponibles en anglais.

API de métadonnées
Ajout de notes de publication pour les nouveaux champs qui prennent en charge Einstein Next Best Action dans le type de métadonnées existant RecommendationStrategy.

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique)
Changement de la date d'application de la mise à jour critique au 25 octobre 2019.

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique)
Changement de la date d'application de la mise à jour critique au 25 octobre 2019.

24 avril 2019

Choix du comportement de publication pour votre événement de plate-forme
Mise à jour de l'énoncé incorrect sur le comportement de publication des événements de plate-forme non pris en charge via les API Salesforce.

lundi 22 avril 2019

Notes de publication de Salesforce Summer '19
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 déterminer quelles informations vous ont été utiles et celles qui ne le sont pas.

- **Trailblazer Community** : publiez vos commentaires dans le groupe Release Readiness Trailblazers. Pour nous aider à suivre et à répondre à votre avis et vos commentaires, utilisez un hashtag qui indique la version, par exemple #Summer19Feedback.
- **Formulaires de commentaires** : lorsque vous consultez notre documentation dans l'aide de Salesforce, les Notes de publication ou les guides du développeur, utilisez le formulaire de commentaires pour donner votre avis. Vous pouvez également ajouter des commentaires.
- **Twitter** : lorsque vous suivez @salesforcedocs sur Twitter, vous recevez une notification dès que nous publions un nouveau document ou des mises à jour importantes pour les documents existants. Envoyez-nous un tweet à @salesforcedocs.

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Summer '19 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	Contacter Salesforce pour l'activer
Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience	✅			
Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic	✅			
Navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics	✅			

Salesforce globalement

Nous activons Lightning Experience pour toutes les organisations et introduisons de nouveaux outils pour vous aider à gérer la transition. Nous offrons aussi des invites personnalisables afin de favoriser l'engagement de vos utilisateurs avec les principales fonctionnalités de la nouvelle interface Salesforce. Accédez à la même page d'enregistrement lorsque vous basculez depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience. Exécutez la version bureau complète de Lightning Experience sur les appareils iPad. Consultez et exécutez plus avec les listes associées en activant les Listes associées optimisées. Rationalisez la prise de rendez-vous avec une interface en libre-service et de nouvelles interactions Salesforce dans Lightning Scheduler. Envoyez gratuitement des invites d'enquête et recevez plus de réponses avec les invitations par e-mail personnalisées dans les Enquêtes Salesforce. Libérez de l'espace dans la fenêtre de votre navigateur avec une barre d'utilitaires alignée à droite dans Lightning Console. Retrouvez rapidement les informations dont vous avez besoin avec les résultats de recherche qui reflètent votre navigation, et identifiez aisément les objets recherchés dans vos résultats. Accédez à des éléments récents supplémentaires dans la barre de navigation de Lightning Experience. Et ce n'est qu'un aperçu...

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Obtention de Lightning Experience sur votre téléphone avec Lightning on Mobile (pilote)		✅		
Conservation du contexte de l'enregistrement lors du basculement depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience	✅			
Optimisation de vos listes avec les listes associées avancées (bêta)	✅			
Affinage des vues de liste avec les filtres rapides	✅			
Recherche de champs de liste de sélection dans des vues de liste	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Pages de création d'enregistrements conservées dans l'historique du navigateur	✅			
Essai des nouvelles fonctionnalités de Lightning avec l'extension Lightning pour Chrome	✅			
Lightning Scheduler : prise de rendez-vous entrants, gestion des événements, plans d'action, et plus encore				
Rationalisation de la prise de rendez-vous client avec Lightning Scheduler			✅	
Gestion de la disponibilité du calendrier avec la gestion des événements			✅	
Association de vos plans d'action à Lightning Scheduler			✅	
Association de vos enquêtes de Salesforce à Lightning Scheduler			✅	
Gestion de la réservation de salles et d'équipements avec la planification des actifs			✅	
Optimisation de l'expérience des utilisateurs avec des flux d'écran adaptés à différents appareils (bêta)			✅	
Simplification de la recherche de l'action invocable appropriée pour Lightning Scheduler dans Flow Builder			✅	
Enquêtes Salesforce : envoi gratuit, invitations par e-mail personnalisées et expérience utilisateur améliorée				
Envoi d'enquêtes gratuitement			✅	
Utilisation des réponses aux enquêtes gratuite	✅			
Envoi d'invitations par e-mail personnalisées pour augmenter les taux de réponse	✅			
Génération d'invitations à des enquêtes pour des pistes	✅			
Amélioration de l'expression avec l'augmentation du nombre de	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
caractères pour les questions et réponses				
Simplification de l'utilisation d'enquêtes sur les appareils mobiles	✅			
Console				
Détection des utilitaires ouverts avec les nouvelles API JavaScript Console Lightning		✅		
Recherche				
Accès rapide aux informations avec les résultats de recherche qui reflètent votre navigation	✅			
Consultation immédiate des objets recherchés	✅			
Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche		✅		
Élément supplémentaires dans les menus d'actions de la barre de navigation	✅			
Attribution de couleurs personnalisées aux liens hypertextes			✅	
Amélioration des étiquettes d'accessibilité aux thèmes et à la personnalisation de la marque		✅		
Masquage de l'en-tête de Lightning Experience lors de l'impression à partir de votre navigateur	✅			
Affichage des enregistrements en utilisant la vue complète (bêta)			✅	
Définition de paramètres d'organisation par défaut qui définissent l'affichage des activités dans les pages d'enregistrement	✅			
Mise à niveau des éditeurs de texte enrichi			✅	
Désactivation du bloqueur de fenêtres pop-up dans Chrome		✅		

Lightning Experience

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.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Fonctionnalités de Lightning Experience dans cette version			✅	
Fonctionnalités différentes ou non disponibles dans Lightning Experience Summer '19			✅	

Essentials

Vous avez de nouvelles options pour ajouter des fonctionnalités à Essentials à l'aide de compléments tels que Dialer, Chat et Messagerie, et pour augmenter le stockage. Importez des opportunités en utilisant l'assistant d'importation de données pour intégrer vos affaires en cours à Salesforce. Incorporez des tâches automatisées à votre site Web ou centre d'aide, recommandez les étapes à suivre à votre équipe lorsqu'elle travaille avec des clients et fusionnez les requêtes.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Unification des téléphones de votre équipe avec Dialer			✅	
Conversation instantanée offerte à vos clients avec le chat et la messagerie			✅	
Stockage de données supplémentaires dans Salesforce			✅	
Développement de Salesforce avec votre activité			✅	
Intégration de vos opportunités à Salesforce Essentials		✅		
Optimisation de votre centre d'aide avec le chat et les requêtes de contact		✅		
Guide des utilisateurs à travers les tâches simples avec les flux incorporés			✅	
Attention personnalisée hors-pair pour vos clients avec Einstein Next Best Action			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Fusion des requêtes pour désencombrer votre liste de requêtes (bêta)		✅		
Ajout d'un guide dans l'application pour l'accueil, la formation et les actualités (bêta)		✅		

Ventes

Associez des cadences commerciales pour résoudre des processus commerciaux complexes. Les métriques d'activité offrent aux utilisateurs de la Capture d'activité Einstein une vue complète des données de leur activité. Les calendriers de produits personnalisables peuvent prendre en charge des processus commerciaux plus complexes associés à des revenus entrants et à des commandes sortantes. Guidez les équipes commerciales dans la définition d'une tarification plus intelligente avec le Guide de tarification Einstein CPQ. Utilisez les Connaissances des campagnes Einstein pour détecter des concordances entre les prospects qui interagissent avec vos campagnes.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
High Velocity Sales				
Utilisation de comptes personnels avec High Velocity Sales			✅	
Attribution de prospects à n'importe quel utilisateur de High Velocity Sales	✅			
Accueil des nouveaux utilisateurs dans High Velocity Sales	✅			
File d'attente des travaux				
Tri des pistes dans la file d'attente des travaux	✅			
Personnalisation des détails présentés aux commerciaux dans la file d'attente des travaux			✅	
Cadences commerciales				
Liaison de cadences commerciales	✅			
Prospects contactés en quelques clics			✅	
Prévisualisation des modèles d'e-mail et des scripts d'appels dans le Générateur de cadence commerciale	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Catégories d'actions invocables standard dans les cadences commerciales pour les flux		✓		
Autres modifications des cadences commerciales	✓			
Utilisation d'Open CTI avec High Velocity Sales			✓	
Suivi des e-mails homogène dans High Velocity Sales		✓		
Sales Cloud Einstein				
Prévisions Einstein				
Prise en charge des prévisions trimestrielles (bêta)				✓
Segmentation de vos données pour améliorer des prévisions			✓	
Score des opportunités Einstein	✓			
Modèles globaux		✓		
Capture d'activité Einstein			✓	
Contacts automatisés Einstein		✓		
Principales fonctionnalités commerciales				
Produits : Calendriers de produits adaptés à vos processus métier			✓	
Prévisions collaboratives				
Nouveaux éléments dans la page des prévisions de Lightning Experience	✓			
Consultation des quotas commerciaux en quelques clics dans Lightning Experience			✓	
Basculement de votre vue des prévisions de territoire	✓			
Gestion des territoires d'entreprise				
Actions supplémentaires avec la configuration de la gestion des territoires dans Lightning Experience		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Élargissement de votre perspective dans les prévisions de territoire	✅			
Parcours : célébration des jalons commerciaux			✅	
Autres modifications des principales fonctionnalités de vente				
Simplification de l'attribution de territoires dans Lightning Experience		✅		
Gestion des relations partenaires dans Lightning Experience			✅	
Ajout de rôles de contact d'opportunité avec plus d'efficacité dans Lightning Experience			✅	
Disponibilité du champ de devise dans les présentations de compte et d'opportunité			✅	
Activer le partage de compte manuel dans Gestion des territoires d'entreprise (mise à jour critique)			✅	
Retrait des prévisions personnalisables		✅		
Retrait de la gestion des territoires d'origine		✅		
Fonctionnalités de productivité				
Capture d'activité Einstein				
Simplification de la création de configurations		✅		
Vue complète des données de vos activités avec les métriques d'activité (globalement disponible)			✅	
Contrôle des bénéficiaires du partage d'activités			✅	
Synchronisation des événements et des contacts dans Essentials (Publication reportée)			✅	
Synchronisation des contacts de votre choix avec les filtres améliorés		✅		
Test de la fonctionnalité de synchronisation en sandbox			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Recherche d'informations sur les dates d'activité des enregistrements dans l'aide de Salesforce		✅		
Expérience de la messagerie				
Illustration de votre propos avec des images dans les e-mails	✅			
Choix de l'éditeur d'e-mail utilisé par les commerciaux lorsqu'ils cliquent sur des adresses e-mail	✅			
Marquage des champs d'adresse e-mail en lecture seule pour empêcher les modifications		✅		
Fin du blocage des fonctionnalités Salesforce par les plug-ins de protection de la vie privée		✅		
Envoi d'e-mails de liste en tant qu'utilisateurs de communauté d'entreprise	✅			
Adresses d'expéditeur cohérentes et alertes plus précises pour les messages rebondis			✅	
Modèles d'e-mail				
Utilisation des en-têtes avancés pour accroître l'efficacité des modèles d'e-mail Lightning		✅		
Recherche d'en-têtes existants dans un nouvel emplacement dans Salesforce Classic	✅			
Insertion d'images dans vos modèles et en-têtes d'e-mail		✅		
Affichage d'un modèle d'e-mail complet dans la Sales Console	✅			
Messagerie ciblée dans les e-mails de requête	✅			
Activités				
Augmentation de la productivité des responsables avec un nouveau filtre de tâches	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Choix de la réception des notifications de tâche par e-mail	✅			
Simplification du partage des vues de liste de tâches	✅			
Notes : ouverture de notes depuis la barre d'utilitaires			✅	
Lightning Dialer				
Utilisation de listes de sélection personnalisées pour les résultats d'appels			✅	
Ouverture de Lightning Dialer depuis la barre d'utilitaires	✅			
Simplification du signalement des problèmes de qualité des appels	✅			
Ajout de numéros de téléphone à des listes d'appels à partir de pages d'enregistrement	✅			
Réception de notifications par e-mail sur l'utilisation des minutes		✅		
Application Inbox				
Recherche de toutes les informations requises pour conclure des affaires dans Salesforce Inbox	✅			
Configuration d'applications mobiles Inbox avec une page d'assistant de configuration plus précise			✅	
Réception continue de notifications depuis l'application Android Salesforce Inbox	✅			
Calendrier				
Filtrage et recherche d'événements dans les vues de liste	✅			
Création d'une série d'événements depuis n'importe quel emplacement avec des actions rapides			✅	
Quip pour la vente		✅		
Lightning Data : choix des enregistrements à cibler ou à ignorer			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Retrait de Data.com Prospector et Data.com Clean			✅	
Intégration Gmail				
Consignation des e-mails depuis Gmail vers Salesforce en quelques clics	✅			
Affichage de la géolocalisation dans le suivi des e-mails depuis Gmail	✅			
Intégration à Microsoft®				
Intégration Outlook®				
Consignation des e-mails depuis Outlook vers Salesforce en quelques clics	✅			
Accès aux détails de suivi d'un e-mail individuel dans Outlook			✅	
Affichage de la géolocalisation dans le suivi des e-mails depuis Outlook	✅			
Planification de l'envoi d'e-mails à une date ultérieure et consignation dans Salesforce après l'envoi	✅			
Salesforce pour Outlook				
Découverte de Salesforce pour Outlook v3.4.6	✅			
Élargissement de votre horizon avec les nouveaux produits alternatifs Salesforce basés sur le cloud			✅	
Salesforce CPQ et Billing : guide de tarification, amélioration du crédit de lignes de facture et fiabilité des amendements et des renouvellements pour les contrats importants				
Salesforce CPQ				
Suggestion du tarif idéal avec le guide de tarification	✅			
Gestion des contrats volumineux avec les devis d'amendement et de renouvellement à grande échelle		✅		
Maintien des relations Pourcentage du total dans les renouvellements lors de la génération de contrats à partir de commandes			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Renouvellement et fin commune des contrats à partir des pages d'opportunité et de compte dans CPQ Lightning	✅			
Mise à jour de la logique des champs de pourcentage dans les formules d'action de prix	✅			
Masquage et verrouillage des champs de devis avec le plug-in Page Security		✅		
Récupération des conditions de devis avec l'API Quote Term Reader		✅		
Autres modifications apportées à Salesforce CPQ				
Salesforce Billing				
Instructions de pré-installation de la version Summer '19 de Salesforce Billing	✅			
Gestion des crédits de facturation à un emplacement unique	✅			
Saisie du code CVV dans le centre de paiement	✅			
Pardot				
Surveillance de l'engagement des prospects avec les connaissances de campagne (globalement disponible)			✅	
Exploration des données des rapports marketing dans les enregistrements de campagne			✅	
Utilisation du Score du comportement avec des workflows et le Générateur de processus	✅			
Visualisation des activités d'engagement dans les listes associées	✅			
Utilisation de filtres rapides dans les vues Pardot	✅			
Découverte familière de Lightning Experience			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Retrait de l'application héritée B2B Marketing Analytics			✓	
Notes de publication de Pardot disponibles à un emplacement unique	✓			

Service

Révisez aisément les dialogues de Robot Einstein dans une carte visuelle, et utilisez les nouvelles fonctionnalités d'acheminement intelligent pour escalader les conversations de robot vers les experts compétents. Travaillez plus vite dans la console du répartiteur Field Service Lightning avec une carte qui s'ouvre, une vue de Gantt à long terme et de nouvelles options de planification par glisser-déposer. Configurez rapidement l'acheminement basé sur les compétences avec un écran de configuration pratique. Enfin, explorez de nombreuses autres fonctionnalités qui augmentent la productivité des agents, notamment la possibilité de contacter pro-activement des clients avec des mises à jour de service critiques, de créer des macros intelligentes supplémentaires avec des expressions conditionnelles et de fusionner les requêtes dupliquées.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Einstein pour service				
Transfert intelligent de sessions de robot durant les conversations			✓	
Compréhension de la conception d'une conversation avec la carte de dialogue		✓		
Accélération de la configuration de robots avec une préparation minimale		✓		
Personnalisation des actions de robot avec des profils		✓		
Présentation des étapes appropriées et des principaux résultats aux agents depuis Einstein Next Best Action			✓	
Retrait du bouton Optimiser dans la Classification des requêtes Einstein		✓		
Field Service				
Application Field Service Mobile				
Rationalisation de la navigation mobile avec la liaison profonde			✓	
Choix de l'heure d'envoi des notifications de rendez-vous de service			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Chargement de plusieurs images pour obtenir une vue d'ensemble	✓			
Affichage des fichiers sur Android	✓			
Autres modifications dans l'application mobile Field Service Lightning			✓	
Planification plus intelligente avec l'optimisation avancée (bêta)			✓	
Création et gestion d'équipes de d'assistance avec la gestion de l'équipe (globalement disponible)			✓	
Anticipation avancée dans le diagramme de Gantt			✓	
Efficacité accrue dans la carte de la console du répartiteur		✓		
Définition de limites de planification pour différents types de travail			✓	
Pilotage des requêtes d'optimisation depuis la console du répartiteur		✓		
Sélection d'une stratégie de planification lors de la prise de rendez-vous			✓	
Création automatique de feuilles de temps pour vos ressources de service (bêta)				✓
Tri des listes associées dans les rapports de service	✓			
Premiers pas avec les postes			✓	
Célébration des performances des utilisateurs avec des confettis			✓	
Accès des nouveaux utilisateurs de communauté aux objets Field Service Lightning	✓			
Type de ressource Actif ignoré lors de la création d'une ressource de service		✓		
		Canaux		
Messaging				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Messagerie est le nouveau nom de LiveMessage			✅	
Connexion de vos clients à Apple Business Chat			✅	
Protection des données confidentielles de vos clients			✅	
Amélioration des transcriptions de messagerie			✅	
Réponse ultra rapide avec un texte rapide			✅	
Cryptage des conversations			✅	
Actions invocables de messagerie pour les flux			✅	
Lecture des langues dans le sens approprié			✅	
Améliorations de la messagerie			✅	
Chat				
Chat est le nouveau Live Agent			✅	
Lancement d'une conférence			✅	
Améliorations de la conférence conversationnelle			✅	
Améliorations du chat			✅	
Service client social				
Affichage des avis Facebook en utilisant le format des recommandations		✅		
Approbation et rejet en masse de publications de fil sociales		✅		
Transition vers un compte Instagram Business pour utiliser la toute dernière API			✅	
Téléphone				
Appels et réception d'appels dans la console de service avec Dialer		✅		
Création d'un centre d'appel avec le flux de configuration du support vocal mis à jour		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Service incorporé pour les applications mobiles		✓		
Service incorporé pour le Web				
Services incorporés, le nouveau nom des Snap-Ins			✓	
Gestion des rendez-vous par les clients			✓	
Retour autorisé après avoir quitté le dialogue de chat de service incorporé pour les clients			✓	
Personnalisation de votre messagerie de chat avec les composants Web Lightning			✓	
Prise en charge de fichiers basés sur des flux			✓	
Amélioration du flux Service incorporé			✓	
Knowledge				
Amélioration de votre expérience de composition avec l'édition en ligne			✓	
Recueil de connaissances avec les relations avancées entre les rapports			✓	
Recherche d'articles Knowledge à partir de n'importe quel objet			✓	
Utilisation de Restaurer, Supprimer et Soumettre pour les actions de traduction dans Lightning Experience			✓	
Collage d'images dans les champs de texte enrichi d'articles	✓			
Envoi d'e-mails de requête avec des URL d'articles de communauté et de site dans Lightning Experience			✓	
Gestion des termes de recherche promus dans Lightning Experience			✓	
Gestion des actions de workflow Knowledge dans Lightning Experience			✓	
Interaction de clients internationaux avec des articles dans des langues de droite à gauche	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation de l'éditeur de texte enrichi mis à niveau	✅			
Création d'actions et d'actions rapides globales Knowledge			✅	
Fonctionnalités de référence supplémentaires pour Lightning Knowledge			✅	
Acheminement				
Configuration de l'acheminement basé sur les compétences sans code à l'aide de l'acheminement basé sur l'attribut (bêta)			✅	
Spécification des compétences d'acheminement supplémentaires			✅	
Gestion des attributions de file d'attente et de compétence à vos agents dans le superviseur Omni-Channel	✅			
Invite avant la déconnexion des agents des autres onglets de navigateur			✅	
Utilisation d'un flux pour acheminer les éléments de travail basés sur les compétences			✅	
Gestion des requêtes				
Flux Lightning pour service				
Recommandations Einstein Next Best Action à portée de main de vos agents			✅	
Sur la bonne voie avec des actions rapides dans le composant Actions et recommandations			✅	
Affichage d'indications supplémentaires sur plus de pages			✅	
Réorganisation de la liste			✅	
Requêtes				
Fusion de requêtes en un seul enregistrement (bêta)		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Affichage des pièces jointes aux e-mails dans la liste associée Fichiers d'une requête			✅	
Simplification de l'insertion de fichiers lors de la composition d'e-mails associés à une requête			✅	
Augmentation du contrôle de votre bibliothèque de modèles d'e-mail		✅		
Affichage des jalons de requête dans Lightning Experience	✅			
Productivité				
Augmentation de la puissance de vos macros avec des instructions conditionnelles	✅			
Accélération de la recherche de textes rapides appropriés	✅			
Actions invocables		✅		
Quip pour le service		✅		

Analytics

Intégrez la puissance des formules au niveau de la ligne à chaque enregistrement d'un rapport. Définissez des conditions dans les rapports et recevez des e-mails lorsque les conditions sont remplies. Ajoutez des analyses prédictives à vos applications à l'aide de modèles. Incorporez les prédictions Einstein Discovery partout. Et bien plus encore !

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Rapports et tableaux de bord				
Rapports				
Évaluation de chaque enregistrement dans les rapports avec des formules au niveau de la ligne (bêta)			✅	
Mise en évidence des données avec la mise en forme conditionnelle (globalement disponible)	✅			
Accélération de l'accès aux enregistrements avec la recherche	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation de formules dans les volets Champs	✅			
Création de rapports de suivi historique dans Lightning Experience		✅		
Exportation de rapports joints avec la mise en forme	✅			
Amélioration de l'affichage des contenus dans les tableaux de rapport	✅			
Abandon du petit éditeur de formule	✅			
Tableaux de bord				
Tri des composants de tableau de bord par groupes et par mesures	✅			
Affichage de sous-totaux dans les groupes de premier niveau dans les tableaux Lightning	✅			
Redimensionnement des colonnes dans les tableaux Lightning	✅			
Abonnements				
Réception de notifications lorsque les conditions des rapports sont remplies	✅			
Amélioration des tableaux et des graphiques dans les tableaux de bord des e-mails d'abonnement	✅			
Einstein Analytics				
Configuration et intégration de données Analytics				
Connexion de vos données dans Oracle Eloqua et NetSuite (globalement disponible)		✅		
Synchronisation de données supplémentaires à l'aide des connexions Amazon Redshift		✅		
Amélioration des performances lors de l'extraction de volumes importants de données Google BigQuery		✅		
Définition du mode de connexion à un seul emplacement pour les objets Salesforce connectés		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Capture des nouveaux champs ajoutés à des recettes		✅		
Identification des valeurs nulles et des chaînes vides dans l'aperçu de la recette		✅		
Cohérence des étiquettes pour les connexions Google Analytics et BigQuery		✅		
Simplification du moniteur		✅		
Accélération du lancement de l'aperçu des champs de recette		✅		
Accélération des changements de données en exécutant des flux de données simultanés		✅		
Modèles et applications prédéfinies Analytics				
Attribution d'ensembles d'autorisations Einstein Analytics Platform ou Plus pour utiliser les applications Sales et Service Analytics		✅		
Obtenez des connaissances exploitables sur vos données environnementales avec Analytics for Sustainability		✅		
Optimisation de la levée de fonds avec la nouvelle application Analytics		✅		
Mesure et amélioration de l'offre de services au secteur public avec Public Sector Case Analytics		✅		
Nouveaux noms et licences pour les modèles Financial Services Analytics		✅		
Filtrage du sélecteur de modèle par balise pour trouver l'application Analytics que vous souhaitez créer rapidement.		✅		
Autres améliorations : analyses prédictives dans les modèles, facilité d'incorporation de tableaux de bord (Publication reportée)		✅		
Générateur d'applications Analytics				
Utilisation d'une logique de filtrage dans l'explorateur	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accélération de l'ajout de formules personnalisées aux colonnes	✅			
Tri simplifié sur les dimensions	✅			
Utilisation de séries de points dans les graphiques combinés et combinés temporels	✅			
Style des contrôles de tableau de bord avec les améliorations des filtres globaux et des widgets de liste, de date et de plage	✅			
Débogage des étapes dans l'inspecteur de tableau de bord	✅			
Planification du retrait du concepteur Classic Einstein Analytics	✅			
Prédictions sur les données saisonnières avec les nouvelles options SAQL Timeseries		✅		
Ajout de la puissance des étapes Aggregateflex aux tableaux de valeurs		✅		
Restauration des versions antérieures enregistrées de tableaux de bord, de perspectives et de flux de données en utilisant l'historique des actifs (pilote)		✅		
Partage d'actifs entre les applications avec la nouvelle capacité Infrastructure de modèles Analytics		✅		
Autres améliorations dans l'élaboration d'applications	✅			
Einstein Discovery				
Élaboration de modèles éthiques et responsables avec des champs protégés (Publication reportée)		✅		
Approfondissement des connaissances sur votre modèle avec les métriques de modèle avancées (Publication reportée)		✅		
Expérimentation avec vos données dans des organisations sandbox (Publication reportée)		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Ajustement de vos récits en utilisant les corrélations et les améliorations au niveau du champ (Publication reportée)		✅		
Déploiement de prédictions dans des enregistrements Salesforce sans écriture de code (pilote) (Publication reportée)		✅		
Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages d'enregistrement Lightning Experience (Publication reportée)		✅		
Amélioration des connaissances avec le compartimentage intelligent (Publication reportée)		✅		
Prédiction de quantités à l'aide de nombres entiers (Publication reportée)		✅		
Surveillance de la précision des modèles déployés en temps réel (pilote) (Publication reportée)		✅		
Génération de prédictions en natif dans les flux de données Analytics (Publication reportée)		✅		
Amélioration de la précision du récit avec la sélection de fonctionnalités optimisée (Publication reportée)		✅		
Recueil de connaissances à partir de jeux de données Einstein Analytics plus petits (Publication reportée)		✅		
Retrait de Einstein Discovery Classic (Publication reportée)		✅		
Extension d'Analytics				
Incorporation de vos prédictions Einstein Discovery n'importe où (Publication reportée)		✅		
Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord incorporés à des pages d'enregistrement		✅		
Analytics pour l'utilisateur final				
Premiers pas, autoformation et information permanente sous l'onglet Apprendre	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Favoriser l'adoption et l'engagement en intégrant des vidéos dans les tableaux de bord	✅			
Améliorations supplémentaires dans Analytics	✅			
Applications mobiles Analytics : préparation aux versions Analytics Summer '19 pour iOS et Android	✅			

Communautés

La version Summer '19 est une aubaine pour les développeurs, qui peuvent désormais travailler plus efficacement dans les communautés grâce aux améliorations apportées à l'API. Notre équipe mobile a travaillé sans relâche pour améliorer Salesforce Mobile Publisher pour Community Cloud. Les utilisateurs de communauté bénéficient désormais des nouvelles améliorations des vues de liste, notamment les vues de liste épinglées, les actions en masse personnalisées et les vues de listes personnalisées dans les tâches.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Communautés mobiles				
Élaboration d'applications mobiles qui affichent les communautés Lightning d'un utilisateur				
Affichage d'images optimisées sur les appareils mobiles (Publication reportée)	✅			
Communautés Lightning				
Rationalisation de la création d'utilisateurs et gestion des utilisateurs externes		✅		
Renforcement du contrôle avec les URL de page de flux de communauté		✅		
Disponibilité du champ de devise dans les présentations de compte et d'opportunité			✅	
Arrêt de la prise en charge du Générateur de communauté dans Microsoft Internet Explorer 11		✅		
Composants Lightning dans le Générateur de communauté				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Configuration d'actions rapides dans des vues de requête		✅		
Configuration d'actions rapides en masse dans les communautés		✅		
Configuration d'actions rapides globales dans les communautés		✅		
Utilisation de vues de liste de tâches personnalisées dans les composants Liste d'enregistrement		✅		
Personnalisation de vos paramètres utilisateur		✅		
Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord Einstein Analytics		✅		
Contrôle de l'état de survol dans le menu de vignettes (bêta)		✅		
Rationalisation de la prise de rendez-vous client avec Lightning Scheduler			✅	
Options d'affichage supplémentaires dans les listes d'enregistrement pour vos utilisateurs		✅		
Personnalisation du bouton Soumettre dans les formulaires Contacter le support de votre communauté			✅	
Amélioration de votre communauté Lightning personnalisée avec les pages d'autres modèles		✅		
Ajout du suivi des déviations à d'autres communautés		✅		
Ajout d'un bouton permettant aux membres de communauté de demander au support de les rappeler			✅	
Productivité des développeurs				
Création et publication de communautés avec l'API REST Chatter		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Navigation plus cohérente dans les communautés Lightning		✓		
Protection de vos liens avec des appels d'API de navigation		✓		
Communautés de partenaires				
Éléments supplémentaires pour les relations des comptes	✓			
Exécution de rapports sur les relations des comptes	✓			
Mise à jour des règles de partage des données de relations des comptes		✓		
Suivi de l'historique des membres de votre programme réseau facilité	✓			
Ajout de membres de programme réseau supplémentaires avec l'augmentation des limites		✓		
Suivi des étapes de Fonds de développement du marché en utilisant un chemin	✓			
Création de références aux objets Fonds de développement du marché	✓			
Activation d'envoi d'e-mails à partir de requêtes par les partenaires		✓		
Calendriers de produits adaptés à vos processus métier			✓	
Partage et sécurité				
Profils de départ plus restreints pour les profils de communauté externes standard		✓		
Utilisation d'ensembles de partages avec les pistes		✓		
Relèvement de l'exigence de complexité des mots de passe pour les communautés			✓	
Personnalisation de la connexion sans mot de passe et pages Vérifier		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Affichage du nombre de tentatives de connexion échouées à une communauté		✅		
Fin de l'autorisation API activée par défaut pour les licences Customer Community Plus et Customer Community Plus Login		✅		
Vérification de l'accès aux pages standard pour les utilisateurs authentifiés		✅		
Dépréciation de $Site.AdminEmailAddress		✅		
Mises à jour critiques				
Activation des paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique appliquée)			✅	
Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique)			✅	
Désactivation de la définition par défaut de l'autorisation utilisateur API activée pour des profils externes (mise à jour critique)			✅	
Limitation de l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution à des utilisateurs (mise à jour critique)			✅	
Blocage de certains champs dans les enregistrements utilisateur pour les organisations avec des communautés et des portails (mise à jour critique)			✅	
Autres modifications dans les communautés				
Amélioration de votre processus commercial en utilisant un parcours avec des pistes dans l'application Salesforce			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Lien dirigeant les utilisateurs directement vers leur page de profil	✅			
Réception (ou non réception) de notifications par e-mail pour les meilleures réponses	✅			
Utilisation de n'importe quelle dimension Google Analytics personnalisée		✅		
Ajout de ressources statiques à la liste blanche CORS			✅	
Création de rôles supplémentaires et ajout d'utilisateurs de compte personnel avec des limitations augmentées		✅		

Fichiers

La recherche et la création de fichiers d'actifs sont plus simples et plus rapides. Identifiez instantanément les fichiers d'actifs avec le nouvel indicateur d'interface utilisateur. Créez un fichier d'actif directement depuis la Bibliothèque d'actifs en un seul clic de bouton. Nous avons augmenté les limites en partage de fichiers.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Création de fichiers d'actif directement depuis votre bibliothèque d'actifs	✅			
Augmentation des limites en partage de fichiers	✅			

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.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Application Salesforce				
Toutes les nouveautés dans l'application Salesforce				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Amélioration de votre processus commercial en utilisant un parcours avec des pistes dans l'application Salesforce			✓	
Célébration lorsque les utilisateurs atteignent le jalon commercial d'un parcours pendant leurs déplacements			✓	
Gestion des relations partenaires dans l'application Salesforce			✓	
Création d'une série d'événements avec des actions rapides				
Découverte des conditions requises de l'application Salesforce mise à jour	✓			
Gestion de la navigation avec la classe pageReference		✓		
Création d'événements avec l'action Nouvel événement dans Today	✓			
Information des utilisateurs avec le Générateur de notification			✓	
Arrêt de l'envoi de notifications push à des utilisateurs inactifs		✓		
Accès rapide aux actions invocables de notification pour les flux		✓		
Déverrouillage rapide et sécurisé de votre application avec l'authentification biométrique	✓			
Alignement des numéros de version de l'application Salesforce avec les numéros pour ordinateur de bureau	✓			
	Mobile Publisher			
Déverrouillage de votre application par authentification biométrique pour Android et iOS	✓			
Activation du test d'une communauté sandbox dans l'application Mobile Publisher Project for Communities	✓			
Personnalisation de la marque des actifs avec de nouveaux champs dans votre	✓			

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

Secteurs d'activité

Salesforce devient spécifique au secteur d'activité avec des solutions adaptées aux domaines des services financiers et de la santé. Dans cette version, Financial Services Cloud offre de nouvelles capacités d'assurance, Health Cloud fournit de nouveaux modèles de données pour gérer les relations avec les prestataires et les programmes de sciences de la vie, et les utilisateurs peuvent prendre des rendez-vous avec les professionnels des services financiers et de la santé en utilisant Lightning Scheduler.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Financial Services Cloud				
Assurance pour Financial Services Cloud				
Planification, efficacité et intelligence avec l'application Insurance			✅	
Relations clients approfondies avec le composant Événement de vie de la personne			✅	
Vue complète des assurés avec le composant Police			✅	
Amélioration et accélération de la gestion des requêtes de service avec Lightning Flow for Financial Services Cloud (Publication reportée)			✅	
Prise de rendez-vous par les clients avec Lightning Scheduler			✅	
Connexion de plans d'action à des rendez-vous avec Lightning Scheduler			✅	
Création de plans d'action pour plus d'objets		✅		
Amélioration de l'affichage dans une Carte des relations plus facile à consulter			✅	
Optimisation de la puissance prédictive dans la banque de détail avec les				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
améliorations d'Einstein Analytics pour Financial Services (Publication reportée)				
Nouveaux objets dans Financial Services Cloud		✓		
Health Cloud				
Augmentation de l'engagement avec la gestion de programmes Life Sciences		✓		
Création d'un annuaire de prestataires avec le modèle de données Gestion des relations avec les prestataires			✓	
Défilement des événements chronologiques des patients	✓			
Intégration d'Health Cloud en utilisant le connecteur CAQH MuleSoft				
Élaboration d'intégrations avec les API Health Cloud Business				
Health Cloud inclut des objets nouveaux et modifiés		✓		
Composants Health Cloud Lightning nouveaux et modifiés			✓	

myTrailhead

Grâce à myTrailhead, vous pouvez offrir à vos utilisateurs la même expérience d'apprentissage ludique basée sur les compétences que Salesforce Trailhead, avec les contenus que vous créez pour votre société. Vous pouvez également personnaliser la marque myTrailhead en utilisant le logo, l'image de bannière et les couleurs de votre société.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Réinvention de l'apprentissage dans votre société			✓	

Personnalisation

Assurez-vous que vos données génèrent des prédictions de qualité et sont précises en utilisant des conditions de filtrage dans Einstein Prediction Builder. Obtenez de meilleures recommandations et prédictions avec Einstein Next Best Action. Élaborez aisément des flux avec un générateur Flow Builder plus robuste et de nouvelles fonctionnalités.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Générateur de prédiction Einstein				
Détection des erreurs avant qu'elles se produisent avec le Vérificateur des données dans le Générateur de prédiction Einstein			✅	
Ajustement de vos filtres avec une logique personnalisée dans le Générateur de prédiction Einstein			✅	
Einstein Next Best Action				
Création d'expressions pour faciliter le filtrage des recommandations dans des stratégies Next Best Action		✅		
Livraison et amélioration dynamiques des recommandations Next Best Action à partir d'objets Salesforce ou de sources de données externes		✅		
Utilisation de l'élément Map pour ajouter de simples améliorations ou mapper des champs recommandés avec des variables d'entrée de flux		✅		
Empaquetage de stratégies Next Best Action pour la distribution		✅		
Flux Lightning				
Analyse de vos processus métiers automatisés avec l'accueil Automatisation (bêta)		✅		
Générateur de processus				
Blocage de l'enregistrement des processus non valides		✅		
Référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans le Générateur de processus		✅		
Conception de processus et de flux				
Manipulation de données Internet complexes dans les flux sans code en utilisant des types de données définis par Apex		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Définition des composants d'écran de liste de sélection dépendante comme obligatoires		✅		
Accès à l'heure de début d'une interview de flux avec une nouvelle variable système		✅		
Ajout de documents et du chat Quip à vos processus et à vos flux		✅		
Information des utilisateurs avec le Générateur de notification			✅	
Flow Builder				
Création de flux à partir de modèles de flux		✅		
Affichage des blocs de construction disponibles pour votre type de flux seulement dans Flow Builder		✅		
Accélération de l'élaboration de flux avec une expérience complète et simplifiée		✅		
Utilisation d'un texte enrichi dans les composants d'écran Texte d'affichage, des étiquettes de choix, du texte d'aide, et plus encore		✅		
Insertion d'images dans des contrôles de texte enrichi (bêta)		✅		
Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux		✅		
Flux Lightning Scheduler				
Simplification de la prise de rendez-vous clients avec des flux et des modèles standard pour Lightning Scheduler	✅			
Optimisation de l'expérience utilisateur dans les flux Lightning Scheduler personnalisés avec la variable globale $Client.FormFactor		✅		
Nouveau contenu de flux				
Exploration de notre nouveau parcours : Build Flows with Flow Builder		✅		
Préparation facilitée avant la configuration et l'utilisation des fonctionnalités des flux		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Autres modifications de Lightning Flow				
Obtention d'autorisations basées sur l'utilisation supplémentaires pour les processus et les flux dans les éditions Enterprise et Unlimited	✅			
Valeurs mal configurées dans des attributions de flux entraînant désormais des erreurs		✅		
Création et débogage de flux avec plus d'efficacité à l'aide de nouvelles erreurs et de nouveaux avertissements et détails de débogage		✅		
Amélioration des messages de validation et d'erreur pour les éléments Attribution de flux		✅		
Étiquettes plus intuitives pour les listes de sélection dépendantes		✅		
Retrait de EventSubscription et EventDelivery des packages existants		✅		
Mises à jour critiques pour Lightning Flow				
Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour critique)		✅		
Utiliser correctement la fonction BR() dans des flux et des processus (mise à jour critique)		✅		
Renforcer la sécurité en demandant l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique)		✅		
Retrait de fonctionnalités				
Remplacement de Cloud Flow Designer par Flow Builder		✅		
Retrait du visualiseur de processus		✅		
Retrait des flux Swing		✅		
Générateur d'applications Lightning				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Options supplémentaires lors de la création de pages d'enregistrement			✓	
Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord Einstein Analytics		✓		
Affichage des notifications Quip directement dans Salesforce		✓		
Suivi des e-mails individuels dans Outlook			✓	
Exploration des données Pardot dans les campagnes Salesforce			✓	
Salesforce Connect				
Simplification du suivi des modifications des données d'objets externes (globalement disponible)		✓		
Élaboration de listes de sélection dans des objets externes à partir d'adaptateurs OData		✓		
Obtention d'enregistrements supplémentaires pour les rapports sur des objets externes	✓			
Choix de protocoles d'authentification élargis pour vos services externes			✓	
Mises à jour associées pour les développeurs		✓		
Protection des données et confidentialité				
Suivi du consentement des clients avec des objets Formulaires d'autorisation		✓		
Classification de vos données confidentielles pour prendre en charge vos politiques de gestion des données (globalement disponible)		✓		
Ajout de la cote de solvabilité et d'informations sur les influenceurs à vos enregistrements de confidentialité des données	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Personnalisation des valeurs de confidentialité des données pour les champs		✅		
Protection et confidentialité de données par défaut	✅			
Objets et champs				
Affichage des prédictions Einstein dans des champs de formule	✅			
Utilisation d'objets personnalisés plus nombreux dans votre organisation			✅	
Surveillance et accélération du retrait des champs personnalisés supprimés de votre organisation			✅	
Partage				
Paramètres d'accès aux objets personnalisés et utilisateur définis par défaut sur privé			✅	
Activation des paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique)			✅	
Globalisation				
Communication avec plus de clients grâce aux nouvelles langues de plate-forme	✅			
Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)	✅			
AppExchange	✅			
Configuration générale				
Classement des actions invocables standard pour ensembles d'autorisations basés sur la session en catégories pour les flux		✅		
Accélération de la configuration de Quip		✅		
Accélération de l'ajout d'utilisateurs Salesforce à votre site Quip		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation de caractères supplémentaires dans un index de Big Object		✓		
Définition de types de champ supplémentaires pour des Big Objects		✓		
Activation des vues de composant d'ensemble d'autorisations optimisées		✓		
Mise à jour de l'étiquette d'attribution de rubrique	✓			
Correspondance des licences de production entre les organisations dotées de différentes versions		✓		
Ajout d'un préfixe d'espace de noms aux propriétés pageReference.state et aux paramètres query (mise à jour critique, appliquée)			✓	

Sécurité et identité

Vous pouvez désormais utiliser des domaines personnalisés OAuth pour définir l'accès d'une application connectée aux données protégées d'une entité externe. Filtrez les données que vous cryptez avec le schéma de cryptage déterministe insensible à la casse. Exigez des utilisateurs un niveau de sécurité de session assurance élevée avant d'accéder à certaines pages ou à certains objets dans la Configuration. Enfin, surveillez les événements en utilisant un nouveau tableau de bord avec le Gestionnaire d'événements.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Authentification et identité				
Domaines OAuth personnalisés		✓		
Utilisation de Lightning Login avec la découverte de la connexion Mon domaine			✓	
Augmentation du choix de protocoles d'authentification pour les identifiants nommés			✓	
Réinitialisation des mots de passe avec les langues de droite à gauche	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Augmentation de la complexité des mots de passe			✅	
Consultation des tentatives de connexion échouées		✅		
Création de votre propre page de vérification pour les connexions sans mot de passe à une communauté		✅		
Nouvelle page de réinitialisation du mot de passe pour la Découverte de la connexion		✅		
Activation des Utilisateurs d'External Identity sans contact depuis l'interface utilisateur			✅	
Modification des URL ACS SAML		✅		
Accès restreint dans le profil d'identité externe par défaut		✅		
Découverte de l'identité mobile avec Trailhead		✅		
Apprentissage des applications connectées		✅		
Salesforce Shield				
Shield Platform Encryption : statistiques de cryptage supplémentaires, champs supplémentaires et cryptage préservant le filtre insensible à la casse globalement disponible				
Affichage de statistiques supplémentaires sur vos données cryptées			✅	
Cryptage de vos transcriptions de chat			✅	
Cryptage des données dans vos organisations tests				
Concordance exacte avec le cryptage déterministe insensible à la casse (globalement disponible)			✅	
Cryptage des données d'objet des activités			✅	
Cryptage de vos e-mails (globalement disponible)			✅	
Surveillance des événements : amélioration du temps effectif de la page Lightning, Gestionnaire d'événements				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Activation du stockage des événements de connexion en utilisant une nouvelle interface utilisateur			✅	
Gestion des événements Surveillance des événements à un emplacement unique		✅		
Affichage des modifications apportées aux politiques de sécurité des transactions dans le Journal d'audit de configuration		✅		
Temps effectif de la page plus pertinent dans les journaux de vues de page Lightning		✅		
Modification du type de données des champs dans le type d'événement Exception Apex inattendue		✅		
Autres modifications				
Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique)			✅	
Gestion de l'accès aux certificats et aux fichiers journaux des événements avec des Stratégies de niveau de sécurité de la session		✅		

Déploiement

De nouveaux composants sont disponibles pour le déploiement.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Composants nouveaux et modifiés pour les ensembles de modifications		✅		

Internet des objets Salesforce

IoT Insights porte un nouveau nom : Connaissances des événements.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
IoT Insights renommée en Connaissances des événements			✅	

Développement

Que vous utilisiez des composants Lightning, Visualforce, Apex, ou nos API avec votre langage de programmation favori, les améliorations facilitent le développement d'applications, d'intégrations et de packages efficaces pour les revendre à d'autres organisations.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Composants Lightning				
Appels externes de longue durée à l'aide de continuations		✅		
Utilisation de composants Web Lightning dans des applications Aura		✅		
Utilisation de composants Web Lightning dans des pages Visualforce		✅		
Ajout de composants Lightning à n'importe quelle application avec Lightning Out (bêta)		✅		
Amélioration de la validation lors de l'enregistrement pour les composants Aura		✅		
Prévention de la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour critique)			✅	
Désactivation de l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour critique déjà publiée)			✅	
Utilisation de without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique reportée)			✅	
Extension des intégrations de la messagerie avec les composants Web Lightning			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Configuration de vos composants pour différents appareils		✓		
Test JavaScript pour la compatibilité Lightning Locker		✓		
Ajout de ressources statiques à la liste blanche CORS			✓	
Services de plate-forme Einstein				
Priorité des requêtes d'apprentissage de plans payés		✓		
Limitation du nombre d'appels d'API à 30 par mois pour renvoyer des exemples		✓		
Einstein Vision : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveau champ language				
Augmentation de la taille maximale d'un jeu de données image à 2 Go		✓		
Erreur renvoyée lors du dépassement de la taille maximale d'un jeu de données		✓		
Nouveau champ language dans le JSON de réponse de l'API		✓		
Nouveau champ numOfDuplicates dans le JSON de réponse de l'API		✓		
Einstein Language : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveaux paramètres et champs langue				
Augmentation de la taille maximale d'un jeu de données texte à 2 Go		✓		
Erreur renvoyée lors du dépassement maximale d'un jeu de données		✓		
Utilisation du paramètre facultatif language lors de la création de jeux de données texte		✓		
Nouveau champ language dans le JSON de réponse de l'API		✓		
Nouveau champ numOfDuplicates dans le JSON de réponse de l'API		✓		
Visualforce				
Affichage des mises à jour des données en temps réel avec le contrôleur Live (pilote)			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Mise à jour de l'accès de vos utilisateurs invités aux ressources statiques privées			✅	
Remplacement de FCKEditor par CKEditor pour l'édition en texte enrichi dans les pages Visualforce			✅	
Apex				
Application de la sécurité au niveau de champ dans Apex (pilote)		✅		
Utilisation du cache de la plate-forme avec des organisations test		✅		
Déclenchement d'événements de plate-forme à partir de classes Apex Batch (globalement disponible)		✅		
Activation de la mise en cache améliorée pour le schéma d'organisation (mise à jour critique reportée)		✅		
API				
Limitation de l'accès des utilisateurs lors de la délégation de l'accès à des métadonnées (globalement disponible)				
Types de métadonnées personnalisées				
Référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans le Générateur de processus		✅		
Augmentation du nombre de types de métadonnées personnalisées		✅		
Surveillance de l'utilisation des types de métadonnées personnalisées dans la vue d'ensemble du système		✅		
Mise à jour de l'option de visibilité de la création de types de métadonnées personnalisées vers une nouvelle fonctionnalité		✅		
Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce (Publication reportée)				
Accélération de l'exécution des commandes Salesforce CLI avec oclif		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Élimination de toute hésitation pour la structure de projet DX		✅		
Utilisation de commandes source pendant le cycle de vie complet de l'application (globalement disponible)		✅		
Organisations tests				
Création d'environnements avec d'autres fonctionnalités d'organisation test		✅		
Configuration d'organisations tests avec les Robots Einstein		✅		
Salesforce Extensions for VS Code				
Retrait de Force.com IDE en octobre 2019		✅		
Amélioration de l'expérience de modification avec Aura Extension for VS Code		✅		
Developer Console				
Mise en forme de votre code avec Prettier dans la Developer Console		✅		
Champ Enqueued Time exact dans l'onglet Tests sous tous les fuseaux horaires		✅		
Débogage				
Stockage de journaux de débogage plus nombreux et plus volumineux		✅		
Empaquetage				
Personnalisation de l'installation et de la mise à niveau des packages déverrouillés			✅	
Simplification de la modification et du débogage des packages déverrouillés avec un espace de noms			✅	
Autres améliorations dans les packages déverrouillés			✅	
Partenaires AppExchange				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Examen de santé de votre offre AppExchange avec Marketplace Analytics		✅		
Recueil de connaissances sur l'utilisation des packages gérés avec App Analytics				✅
Capture des données de modification				
Traitement des messages d'événement de modification dans les déclencheurs Apex		✅		
Composition de flux de notifications de Capture de données de modification à l'aide de canaux personnalisés		✅		
Réception de notifications d'événements de modification pour de nouveaux objets		✅		
Utilisation de transactionKey au lieu de isTransactionEnd pour la synchronisation des modifications dans les limites de transaction		✅		
Événements de plate-forme				
Choix du comportement de publication pour votre événement de plate-forme		✅		
Traitement de lots d'événements plus petits dans les déclencheurs d'événements de plate-forme et reprise en cas d'exceptions		✅		
Réception de notifications en cas d'erreur de publication d'événements de plate-forme asynchrones (bêta)		✅		
Réception d'événements en flux continu dans votre composant Web Lightning		✅		

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.

Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic
Salesforce Classic prend en charge Microsoft® Internet Explorer® 11 et Apple® Safari® version 12.x sur macOS. Les dernières versions stables de Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® et Google Chrome™ sont également prises en charge.

Navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics
Les navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics sont Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® 11, et les versions stables les plus récentes de Mozilla® Firefox® et Google Chrome™. Analytics n'est pas pris en charge sur Apple® Safari®.

Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience

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

Où : Lightning Experience est disponible dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

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.

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.
- Il est vivement recommandé de ne pas utiliser Internet Explorer 11 avec le Générateur de communauté.
- Cette modification n'impacte pas Salesforce Classic.

	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	12.x+
Communautés Lightning	IE 11	Dernière version	Dernière version	Dernière version	12.x+
Considérations de configuration spéciales ?	Non	Non	Non	Non	Non

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

Remarque: La mention « dernière » est définie par les fournisseurs de navigateur. Pour déterminer la toute dernière version disponible, informez-vous auprès du fournisseur du navigateur.

Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic

Salesforce Classic prend en charge Microsoft® Internet Explorer® 11 et Apple® Safari® version 12.x sur macOS. Les dernières versions stables de Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® et Google Chrome™ sont également prises en charge.

Où : Salesforce Classic est disponible dans toutes les éditions.

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.

	Microsoft Internet Explorer	Microsoft Edge	Google Chrome	Mozilla Firefox	Apple Safari
Salesforce Classic	IE 11	Dernière version	Dernière version	Dernière version	12.x+
Salesforce Console	IE 11	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 » est définie par les fournisseurs de navigateur. Pour déterminer la toute dernière version disponible, informez-vous auprès du fournisseur du navigateur.

Navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics

Les navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics sont Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® 11, et les versions stables les plus récentes de Mozilla® Firefox® et Google Chrome™. Analytics n'est pas pris en charge sur Apple® Safari®.

Modifications globales dans Salesforce : nouveaux outils de transition vers Lightning Experience et augmentation de la productivité

Nous activons Lightning Experience pour toutes les organisations et introduisons de nouveaux outils pour vous aider à gérer la transition. Nous offrons aussi des invites personnalisables afin de favoriser l'engagement de vos utilisateurs avec les principales fonctionnalités de la nouvelle interface Salesforce. Accédez à la même page d'enregistrement lorsque vous basculez depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience. Exécutez la version bureau complète de Lightning Experience sur les appareils iPad. Consultez et exécutez plus avec les listes associées en activant les Listes associées optimisées. Rationalisez la prise de rendez-vous avec une interface en libre-service et de nouvelles interactions Salesforce dans Lightning Scheduler. Envoyez gratuitement des invites d'enquête et recevez plus de réponses avec les invitations par e-mail personnalisées dans les Enquêtes Salesforce. Libérez de l'espace dans la fenêtre de votre navigateur avec une barre d'utilitaires alignée à droite dans Lightning Console. Retrouvez rapidement les informations dont vous avez besoin avec les résultats de recherche qui reflètent votre navigation, et identifiez aisément les objets recherchés dans vos résultats. Accédez à des éléments récents supplémentaires dans la barre de navigation de Lightning Experience. Et ce n'est qu'un aperçu...

DANS CETTE SECTION :

Transition vers Lightning Experience : mise à jour critique et outils de transition

Dans la version Winter '20, nous activons Lightning Experience pour toutes les organisations. Anticipez et préparez sans attendre votre organisation et vos utilisateurs. Pour vous faciliter la tâche, nous offrons le nouvel Assistant de transition vers Lightning Experience qui contient une série d'outils de transition pratiques.

Adoption de Lightning Experience : guide dans l'application et menu d'aide

Ajoutez des invites personnalisées pour accueillir et former des utilisateurs, mettre en évidence des changements de configuration et des nouveautés, présenter de nouvelles fonctionnalités, et plus encore. Avec les améliorations apportées au menu d'aide, sachez que vous affichez des contenus correspondant à vos espaces de travail.

Obtention de Lightning Experience sur votre téléphone avec Lightning on Mobile (pilote)

Lightning Experience est disponible sur les appareils mobiles ! La nouvelle évolution de l'application mobile Salesforce intègre les applications Lightning ainsi que les personnalisations et les composants de page d'enregistrement Lightning à l'expérience mobile de Salesforce. Les améliorations du Générateur d'applications Lightning facilitent la création d'expériences mobiles personnalisées. Vos clients peuvent profiter d'une expérience personnalisée et parfaitement homogène entre leur ordinateur de bureau et leurs appareils mobiles.

Conservation du contexte de l'enregistrement lors du basculement depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience

Lorsque vous basculez depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience, vous accédez à la même page dans Lightning Experience, si elle existe. Si la page n'existe pas dans Lightning Experience, vous êtes redirigé(e) vers votre page de destination par défaut, qui est déterminée par les paramètres par défaut de l'organisation ou par vos personnalisations.

Optimisation de vos listes avec les listes associées avancées (bêta)

Faites passer vos listes associées au niveau supérieur. Avec les listes associées avancées, vous pouvez afficher jusqu'à 10 colonnes, redimensionner et trier vos colonnes, exécuter des actions en masse et renvoyer le texte à la ligne.

Affinage des vues de liste avec les filtres rapides

Utilisez des filtres rapides dans vos listes associées pour accéder aux données recherchées. Les filtres rapides de vues de liste sont différents des filtres de vues de liste habituels, car ils ne sont pas enregistrés, ils sont conservés uniquement durant votre session actuelle et ne peuvent pas être partagés.

Recherche de champs de liste de sélection dans des vues de liste

Il n'est pas nécessaire de choisir manuellement vos vues de liste pour retrouver des valeurs. La recherche dans les vues de liste inclut désormais les listes de sélection dans vos résultats. Les listes de sélection dépendantes et les listes de sélection dont les valeurs ont été traduites ne peuvent pas être recherchées.

Pages de création d'enregistrements conservées dans l'historique du navigateur

Désormais, lorsque vous utilisez l'action standard Nouveau pour créer un enregistrement, la page de création reste répertoriée dans l'historique de votre navigateur. Lorsque vous actualisez la page ou parcourez l'historique, votre navigateur mémorise la page actuellement affichée. Le nouveau flux d'enregistrement s'applique aux objets standard et personnalisés.

Essai des nouvelles fonctionnalités de Lightning avec l'extension Lightning pour Chrome

Vous avez déjà adopté la technologie hors-pair de nouvelle génération... ou vous souhaitez franchir le pas ? Avec l'extension Lightning pour Chrome, vous pouvez accéder aux toutes dernières fonctionnalités Lightning et les tester avant tout le monde.

Lightning Scheduler : prise de rendez-vous entrants, gestion des événements, plans d'action, et plus encore

Programmez les rendez-vous entrants avec l'interface en libre service de Lightning Schedule incorporée à un site Web ou via des communautés. Gérez la disponibilité du calendrier avec la gestion de l'événement. De plus, Lightning Scheduler s'associe désormais aux plans d'actions et aux enquêtes Salesforce.

Enquêtes Salesforce : envoi gratuit, invitations par e-mail personnalisées et expérience utilisateur améliorée

Créez des enquêtes et envoyez gratuitement des invitations, puis payez en fonction du nombre de réponses que vous recevez une fois le quota gratuit atteint. Envoyez aux participants des invitations par e-mail personnalisées. Améliorez l'expérience des utilisateurs avec l'amélioration des limites en nombre de questions, de choix de réponses et de commentaires des participants. L'utilisation d'enquêtes sur les appareils mobiles a également été facilitée pour les participants.

Applications de console Lightning : éléments utilitaires alignés à droite et nouvelle API

Les éléments utilitaires sont désormais alignés à droite et une nouvelle méthode d'API vous indique lorsqu'un utilitaire est ouvert.

Recherche : recherche de résultats reflétant votre navigation et détails supplémentaires sur vos résultats de recherche

Les résultats de recherche privilégient les éléments présents dans la barre de navigation d'une application, les recherches reflètent ainsi davantage les habitudes de travail de vos utilisateurs. Dans la page des résultats de recherche, déterminez le nombre de résultats trouvés pour chaque objet. Vous pouvez également effectuer des recherches dans un plus grand nombre d'objets.

Élément supplémentaires dans les menus d'actions de la barre de navigation

Nous avons augmenté de trois à cinq le nombre d'éléments récents affichés dans les menus. Nous avons également amélioré le style, avec des noms de section en caractères gras et des séparateurs, pour mieux différencier les sections.

Attribution de couleurs personnalisées aux liens hypertextes

Reflétez la présentation du thème et de la marque de votre société dans Lightning Experience en définissant la couleur des liens hypertextes.

Amélioration des étiquettes d'accessibilité aux thèmes et à la personnalisation de la marque

Pour faciliter l'utilisation de l'écran de configuration Thèmes et personnalisation de la marque, nous avons changé l'étiquette Couleur de marque accessible en Remplacement de l'accessibilité. Nous avons également changé l'étiquette de la case à cocher de Remplacer en Remplacement de la couleur de marque accessible. Nous avons aussi actualisé l'info-bulle Remplacement de l'accessibilité

Masquage de l'en-tête de Lightning Experience lors de l'impression à partir de votre navigateur

Seul le contenu de la page vous intéresse. L'en-tête Lightning Experience, y compris la case de recherche et la barre de navigation, n'est plus inclus dans la page imprimée à partir de votre navigateur.

Affichage des enregistrements en utilisant la vue complète (bêta)

Vous avez désormais deux options par défaut pour afficher les pages d'enregistrement. Choisissez entre la vue actuelle, renommée Vue groupée, et la nouvelle Vue complète. La vue complète affiche tous les détails et les listes associées sur la même page. Si vous migrez vers Lightning Experience, cette vue est similaire à celle de Salesforce Classic.

Définition de paramètres d'organisation par défaut qui définissent l'affichage des activités dans les pages d'enregistrement

Contrôlez l'affichage des activités dans les pages d'enregistrement pour vos utilisateurs. Définissez la vue par défaut sur la récente chronologie des activités extensible ou sur la vue des listes associées d'activités que les utilisateurs de Salesforce Classic connaissent bien. Les utilisateurs peuvent basculer à tout moment entre les deux options.

Mise à niveau des éditeurs de texte enrichi

Les éditeurs de texte enrichi qui utilisent CKEditor ont été mis à niveau vers CKEditor version 4.11.2.

Désactivation du bloqueur de fenêtres pop-up dans Chrome

Lorsque vous ouvrez un lien vers une URL externe à partir de votre organisation, une fenêtre modale vous demande l'autorisation. Cette précaution est nécessaire afin d'empêcher l'accès du nouvel onglet à l'emplacement de la fenêtre d'origine via l'historique du navigateur. La fenêtre modale est nouvelle pour les utilisateurs de Chrome. Elle existe déjà pour les utilisateurs de Safari et Firefox. Vous pouvez désactiver la fenêtre contextuelle dans votre navigateur.

Transition vers Lightning Experience : mise à jour critique et outils de transition

Dans la version Winter '20, nous activons Lightning Experience pour toutes les organisations. Anticipez et préparez sans attendre votre organisation et vos utilisateurs. Pour vous faciliter la tâche, nous offrons le nouvel Assistant de transition vers Lightning Experience qui contient une série d'outils de transition pratiques.

DANS CETTE SECTION :

Activation de Lightning Experience (mise à jour critique déjà publiée)

Comme nous l'avons indiqué dans la version Spring '19, Salesforce va progressivement activer Lightning Experience dans la version Winter '20 pour permettre aux utilisateurs de naviguer plus vite, d'effectuer plus d'opérations et d'accroître leur productivité. Les utilisateurs auront toujours accès à Salesforce Classic après l'activation de Lightning Experience. Le basculement direct vers Lightning Experience profite à tous, depuis les dirigeants jusqu'aux utilisateurs des équipes informatiques. La nouvelle interface utilisateur accroît l'efficacité et la productivité. Grâce à la puissance et à la flexibilité de Lightning Platform, vous pouvez aisément adapter l'interface utilisateur à vos processus, suivre l'évolution de vos activités et accroître la rentabilité de votre entreprise.

Assistant de transition : tout ce dont vous avez besoin à un emplacement unique

Vous recherchez une aide pour migrer votre organisation depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience ? L'Assistant de transition vers Lightning Experience regroupe l'ensemble des activités recommandées, des outils et des ressources utiles pour réussir la transition. L'Assistant de transition remplace l'Assistant de migration de Lightning Experience. La toute dernière version de l'assistant de transition simplifie la navigation et présente des étapes nouvelles et reorganisées.

Activation de Lightning Experience sans retour

À compter du 12 octobre 2019, une fois l'interface Lightning Experience activée, vous ne pouvez pas la désactiver. Le commutateur Activer Lightning Experience est grisé dans l'Assistant de transition vers Lightning Experience. Vous et vos utilisateurs pouvez toujours basculer entre Salesforce Classic et Lightning Experience.

Guide de préparation à Lightning Experience

Exécutez la Vérification de la préparation pour obtenir les toutes dernières informations sur les fonctionnalités Lightning Experience que nous évaluons. Le rapport a été amélioré avec une nouvelle section dans le Générateur de rapport.

Convertisseur de configuration de Lightning Experience : analyse et préparation des pages Visualforce, et plus encore

Préparez votre organisation pour Lightning Experience en rationalisant et en automatisant les tâches de transition courantes à l'aide du Convertisseur de configuration de Lightning Experience. Analysez les pages Visualforce de votre organisation pour vérifier qu'aucun problème n'impacte votre transition vers Lightning Experience. Recevez un rapport contenant des recommandations et appliquez automatiquement des feuilles de style Lightning. Recevez les résultats d'analyse des boutons JavaScript dans un fichier CSV que vous pouvez partager avec votre équipe.

Affichage d'un rappel pour continuer votre transition vers Lightning Experience

Un rappel est désormais présenté aux administrateurs pour les encourager à faire progresser la transition vers Lightning Experience. Le rappel est affiché en bas à droite de la page et contient en lien vers l'Assistant de transition vers Lightning Experience.

Activation de Lightning Experience (mise à jour critique déjà publiée)

Comme nous l'avons indiqué dans la version Spring '19, Salesforce va progressivement activer Lightning Experience dans la version Winter '20 pour permettre aux utilisateurs de naviguer plus vite, d'effectuer plus d'opérations et d'accroître leur productivité. Les utilisateurs auront toujours accès à Salesforce Classic après l'activation de Lightning Experience. Le basculement direct vers Lightning Experience profite à tous, depuis les dirigeants jusqu'aux utilisateurs des équipes informatiques. La nouvelle interface utilisateur accroît l'efficacité et la productivité. Grâce à la puissance et à la flexibilité de Lightning Platform, vous pouvez aisément adapter l'interface utilisateur à vos processus, suivre l'évolution de vos activités et accroître la rentabilité de votre entreprise.

Où : cette modification s'applique aux éditions Group, Developer, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited pour toutes les organisations qui n'ont pas encore activé Lightning Experience.

Quand : cette mise à jour a été introduite sous Mises à jour critique le 28 janvier 2019. Nous avons commencé à afficher dans l'application des rappels concernant cette mise à jour critique, et l'assistant de transition de Lightning Experience est affiché pour les administrateurs depuis le 18 mars 2019. L'activation automatique et progressive de la mise à jour commence avec la version Winter '20.

Qui : Les administrateurs qui disposent des autorisations Modifier toutes les données et Personnaliser l'application affichent la mise à jour critique dans la Configuration.

Cette mise à jour s'applique à tous les utilisateurs pour lesquels l'autorisation Utilisateur de Lightning Experience est activée. Elle s'applique à tous les utilisateurs associés à un profil standard, et aux utilisateurs associés à un profil personnalisé ou qui ont un ensemble d'autorisations dans lesquels l'autorisation Utilisateur de Lightning Experience a été activée par un administrateur.

Pourquoi : Salesforce Lightning correspond à l'expérience utilisateur et à la plate-forme Salesforce de nouvelle génération. Toutes les innovations de Salesforce sont publiées dans cette interface, avec des fonctionnalités Classic réinventées et des fonctionnalités disponibles uniquement dans Lightning Experience. D'ici la date d'activation de Lightning Experience, prenez le temps de vérifier les fonctionnalités et les personnalisations de votre organisation dans la nouvelle interface et de préparer vos utilisateurs à gérer le changement. Commencez sans attendre afin d'optimiser l'expérience de tous les utilisateurs lorsque l'interface Lightning Experience sera activée. Mieux encore, vous pouvez contrôler et activer Lightning Experience pour vos utilisateurs avant l'activation automatique de cette mise à jour, à votre propre rythme.

Comment : dans Configuration, saisissez *Mises à jour critiques* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. Pour activer Lightning Experience, cliquez sur **Réviser**. Lorsque vous êtes prêt(e) à activer Lightning Experience, vous pouvez activer la mise à jour dans Mises à jour critiques ou dans la Configuration de Lightning Experience.

Pour encourager tous les utilisateurs à travailler dans Lightning Experience, une fois par semaine les utilisateurs de Salesforce Classic sont basculés vers Lightning Experience. Les utilisateurs peuvent basculer entre Salesforce Classic et Lightning Experience avec le menu du profil utilisateur. Un lien dans l'en-tête de Salesforce Classic permet également aux utilisateurs de basculer vers Lightning Experience.

Les administrateurs qui disposent des autorisations Modifier toutes les données et Personnaliser l'application reçoivent des rappels qui les invitent à poursuivre leur transition vers Lightning Experience. Ces invites sont affichées en bas à droite de la page et contiennent des liens vers l'assistant de transition de Lightning Experience. Vous pouvez désactiver les invites. Dans Configuration, saisissez *Interface utilisateur* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Interface utilisateur**. Sélectionnez le rappel que vous souhaitez désactiver.

Salesforce est disponible pour vous aider.

- Pour en savoir plus sur cette mise à jour critique, consultez l'article Knowledge Forum aux questions sur la mise à jour critique Activer Lightning Experience.
- Découverte de l'Assistant de transition de Lightning Experience, votre emplacement central pour toutes les activités, les outils et les ressources recommandés afin de réussir la transition.
- Rejoignez le groupe Lightning Now de la Trailblazer Community pour obtenir des réponses auprès d'experts Lightning Experience et collaborer au sein de notre Salesforce Ohana.
- Lisez la publication Be Lightning Ready by the Winter '20 dans le blog des administrateurs.

Assistant de transition : tout ce dont vous avez besoin à un emplacement unique

Vous recherchez une aide pour migrer votre organisation depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience ? L'Assistant de transition vers Lightning Experience regroupe l'ensemble des activités recommandées, des outils et des ressources utiles pour réussir la transition. L'Assistant de transition remplace l'Assistant de migration de Lightning Experience. La toute dernière version de l'assistant de transition simplifie la navigation et présente des étapes nouvelles et reorganisées.

DANS CETTE SECTION :

Pilotage de la transition avec le nouvel Assistant de transition vers Lightning Experience

L'assistant de transition permet de contrôler votre parcours vers Lightning Experience. Vous pouvez consulter des conseils sur les principales activités, notamment l'évaluation de la préparation et l'élaboration d'un cas métier, la préparation de votre implémentation et la mise en ligne, le suivi et le pilotage de l'adoption par les utilisateurs. Étape ultime, vous pouvez désactiver Salesforce Classic.

Navigation entre les différentes phases de l'Assistant de transition vers Lightning Experience

Vous pouvez désormais parcourir les phases de l'assistant de transition sans revenir à la page d'accueil. De nouveaux liens de navigation sont disponibles en haut de chaque page.

Étapes nouvelles et réorganisées dans l'Assistant de transition vers Lightning Experience

Pour faciliter votre parcours vers Lightning Experience, nous avons ajouté quelques outils à l'assistant de transition. Nous avons également réorganisé les activités pour préciser la séquence des étapes dans chaque phase de la transition.

Disponibilité de tous les outils auparavant accessibles dans l'assistant de migration

L'ensemble des outils, des fonctionnalités et des paramètres auxquels vous accédiez dans l'assistant de migration de Lightning Experience sont désormais disponibles dans l'assistant de transition.

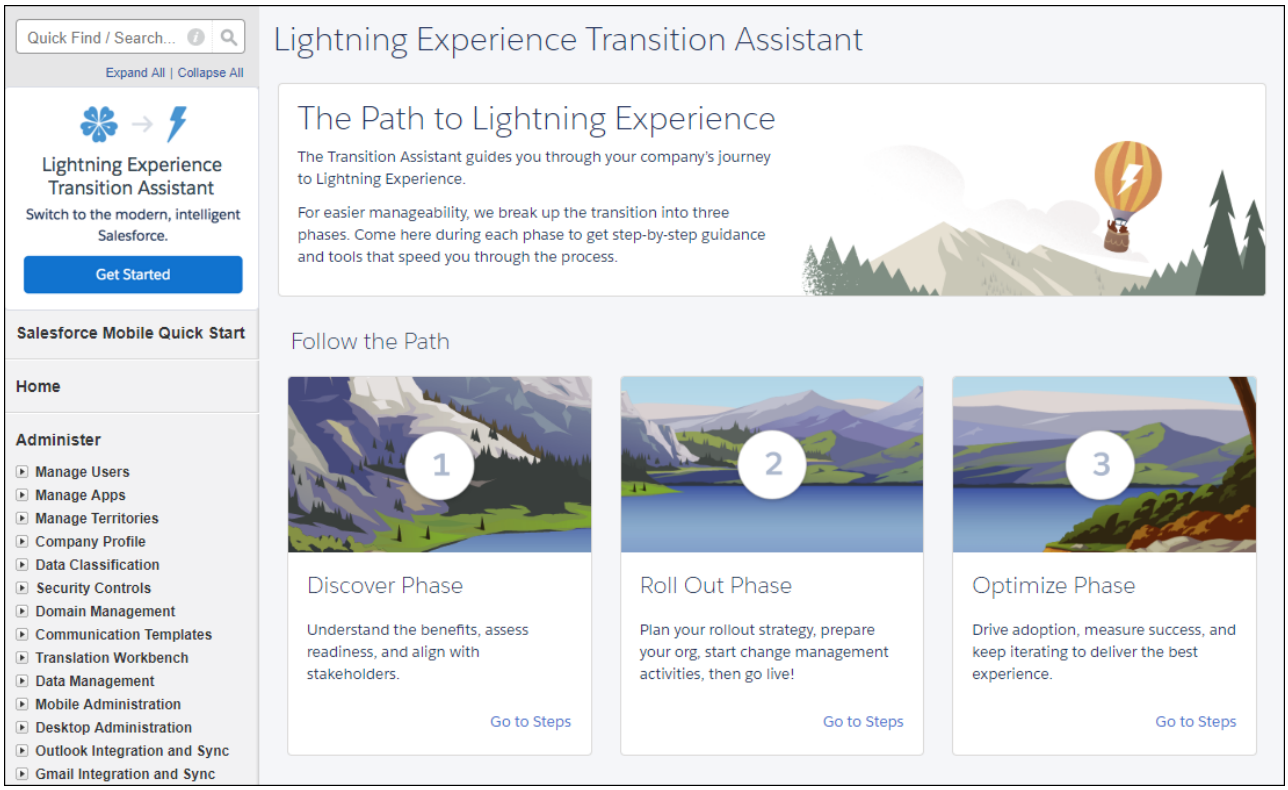
Pilotage de la transition avec le nouvel Assistant de transition vers Lightning Experience

L'assistant de transition permet de contrôler votre parcours vers Lightning Experience. Vous pouvez consulter des conseils sur les principales activités, notamment l'évaluation de la préparation et l'élaboration d'un cas métier, la préparation de votre implémentation et la mise en ligne, le suivi et le pilotage de l'adoption par les utilisateurs. Étape ultime, vous pouvez désactiver Salesforce Classic.

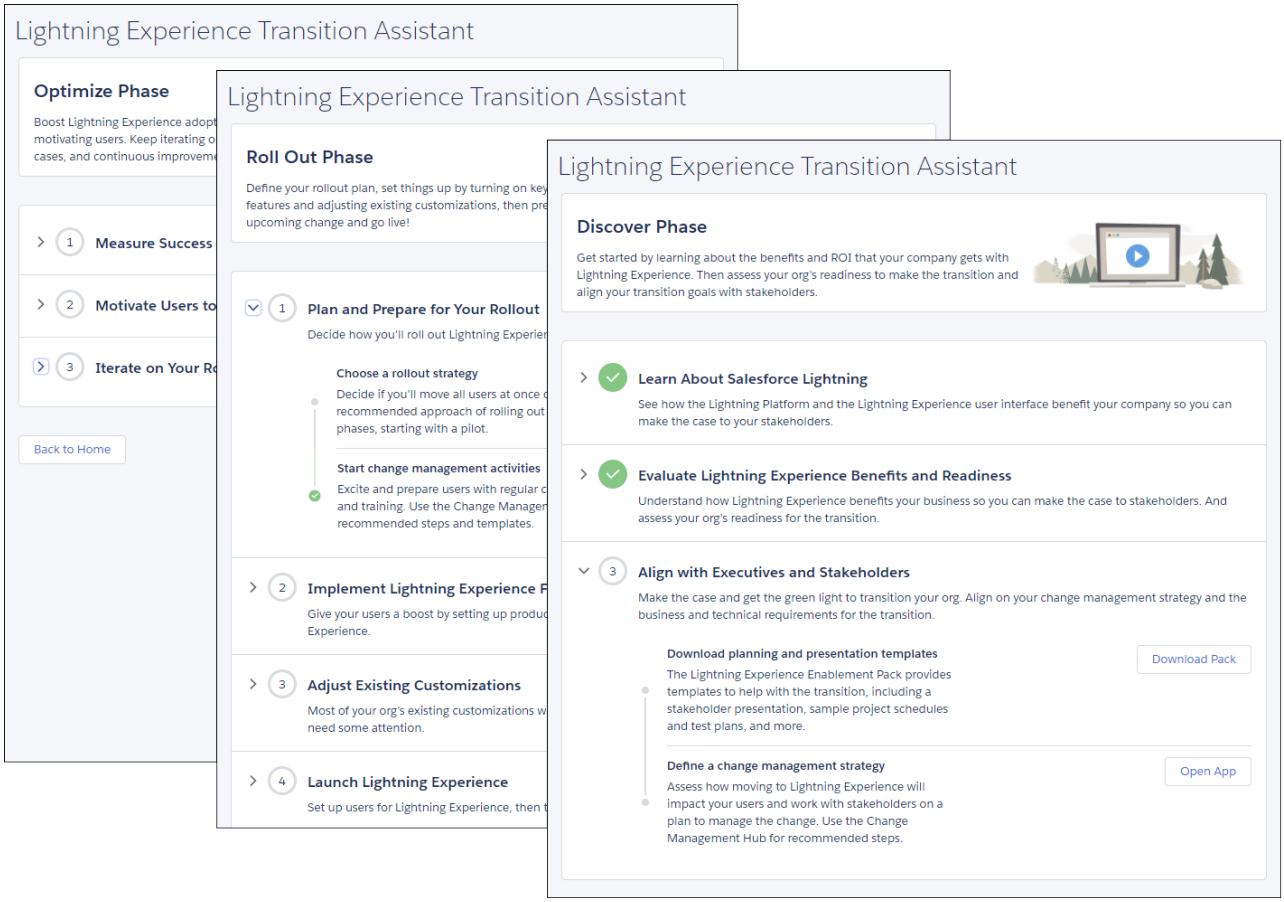
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : pour pouvoir utiliser l'Assistant de transition, vous devez disposer des autorisations utilisateur Afficher la configuration et Personnaliser l'application. Mon domaine doit être déployé dans votre organisation pour utiliser certains outils de l'Assistant de transition.

Pourquoi : pour faciliter la gestion, l'assistant de transition divise le processus en trois phases. Chaque phase vous guide à travers les étapes et les outils qui accélèrent le processus.



Dans chaque phase, les activités sont organisées en séries d'étapes qui permettent d'organiser le processus, de suivre votre progression et de s'assurer qu'aucun élément important n'est oublié.



Comment : pour accéder à l'Assistant de transition depuis la Configuration de Salesforce Classic, cliquez sur **Commencer** dans la vignette Assistant de transition vers Lightning Experience. Dans la Configuration de Lightning Experience, cliquez sur le lien **Assistant de transition vers Lightning Experience** en haut du menu.

Navigation entre les différentes phases de l'Assistant de transition vers Lightning Experience

Vous pouvez désormais parcourir les phases de l'assistant de transition sans revenir à la page d'accueil. De nouveaux liens de navigation sont disponibles en haut de chaque page.

Étapes nouvelles et réorganisées dans l'Assistant de transition vers Lightning Experience

Pour faciliter votre parcours vers Lightning Experience, nous avons ajouté quelques outils à l'assistant de transition. Nous avons également réorganisé les activités pour préciser la séquence des étapes dans chaque phase de la transition.

Pourquoi : les éléments ci-dessous ont été modifiés.

Phase Découvrir

- L'étape de planification a été déplacée vers la phase de découverte. Vous pouvez ainsi définir votre plan de déploiement, puis demander aux parties prenantes de le valider à l'étape d'alignement.
- La définition d'une stratégie de gestion des modifications est désormais à l'étape de planification.

Phase Déployer

- Cette phase commence par une nouvelle étape consacrée à la gestion des modifications et à la préparation de vos utilisateurs pour la transition vers Lightning Experience.
- L'étape d'implémentation comprend de nouvelles actions qui permettent de définir l'expérience de page d'enregistrement par défaut de votre organisation, notamment l'organisation des données et la gestion des activités. Vous pouvez faciliter la transition en offrant à vos utilisateurs une expérience d'enregistrement proche de celle disponible dans Salesforce Classic.
- La configuration de Mon domaine est désormais à l'étape d'implémentation.

Phase Optimiser

- L'étape Motiver comprend une nouvelle action qui permet de personnaliser le menu d'aide de Lightning Experience.
- Terminez votre parcours vers Lightning Experience en désactivant Salesforce Classic pour votre organisation. Cette action est désormais l'étape finale du parcours.

Disponibilité de tous les outils auparavant accessibles dans l'assistant de migration

L'ensemble des outils, des fonctionnalités et des paramètres auxquels vous accédiez dans l'assistant de migration de Lightning Experience sont désormais disponibles dans l'assistant de transition.

Outils, fonctionnalités et paramètres	Emplacement dans l'assistant de migration	Emplacement dans l'assistant de transition	Utilisation dans l'assistant de transition
Vérification de la préparation à Lightning Experience	Onglet Vérifier la préparation	Phase Découvrir > phase Évaluer	À l'étape Vérification de votre préparation à Lightning Experience, cliquez sur **Vérifier la préparation**.
Aperçu de Lightning Experience	Onglet Prévisualiser	Phase Découvrir > phase Évaluer	À l'étape Aperçu de Lightning Experience, cliquez sur **Prévisualiser**.
Basculer les utilisateurs vers Lightning Experience	Onglet Configurer les utilisateurs	Phase Déployer > phase Lancer	À l'étape Définition de Lightning Experience en tant qu'interface par défaut, cliquez sur **Basculer les utilisateurs**.
Encourager les utilisateurs à rester dans Lightning Experience	Onglet Configurer les utilisateurs	Phase Optimiser > phase Motiver	À l'étape Basculement des utilisateurs vers Lightning Experience à une fréquence régulière, activez ou désactivez l'option.
Garder les utilisateurs de Lightning Experience uniquement dans Lightning Experience	Onglet Configurer les utilisateurs	Phase Optimiser > phase Motiver	À l'étape Définition de Lightning Experience comme expérience unique dans votre organisation, activez ou désactivez l'option.
Activer Lightning Experience	Onglet Activer	Phase Déployer > phase Lancer	À l'étape Activation de Lightning Experience, activez ou désactivez l'option.

Activation de Lightning Experience sans retour

À compter du 12 octobre 2019, une fois l'interface Lightning Experience activée, vous ne pouvez pas la désactiver. Le commutateur Activer Lightning Experience est grisé dans l'Assistant de transition vers Lightning Experience. Vous et vos utilisateurs pouvez toujours basculer entre Salesforce Classic et Lightning Experience.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Activation de Lightning Experience (mise à jour critique déjà publiée)

Aide de Salesforce : Activation de Lightning Experience dans votre organisation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Guide de préparation à Lightning Experience

Exécutez la Vérification de la préparation pour obtenir les toutes dernières informations sur les fonctionnalités Lightning Experience que nous évaluons. Le rapport a été amélioré avec une nouvelle section dans le Générateur de rapport.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : exécutez la Vérification de la préparation depuis la Configuration. Dans la vignette Assistant de transition vers Lightning Experience, cliquez sur **Commencer**. Dans la vignette Phase de découverte, cliquez sur **Accéder aux étapes**. Sous la section Évaluer les avantages et la préparation à Lightning Experience, cliquez sur **Vérifier la préparation**.

Convertisseur de configuration de Lightning Experience : analyse et préparation des pages Visualforce, et plus encore

Préparez votre organisation pour Lightning Experience en rationalisant et en automatisant les tâches de transition courantes à l'aide du Convertisseur de configuration de Lightning Experience. Analysez les pages Visualforce de votre organisation pour vérifier qu'aucun problème n'impacte votre transition vers Lightning Experience. Recevez un rapport contenant des recommandations et appliquez automatiquement des feuilles de style Lightning. Recevez les résultats d'analyse des boutons JavaScript dans un fichier CSV que vous pouvez partager avec votre équipe.

DANS CETTE SECTION :

Préparation de pages Visualforce pour Lightning Experience (bêta)

La plupart des pages Visualforce fonctionnent dans Lightning Experience, et nous avons facilité la recherche et la mise à jour des pages qui ne fonctionnent pas. Visitez l'onglet Pages Visualforce dans le Convertisseur de configuration de Lightning Experience pour rechercher et générer un rapport sur les pages Visualforce de votre organisation. Analysez votre organisation de production pour déterminer les pages les plus consultées par vos utilisateurs, et celles qu'ils n'utilisent pas.

Réception d'un rapport téléchargeable sur les boutons JavaScript

Partagez aisément les résultats d'analyse de votre Convertisseur de configuration de Lightning Experience avec d'autres membres de votre équipe. Outre la présentation des résultats d'analyse dans le Convertisseur de configuration de Lightning Experience, un fichier CSV des résultats est également joint à l'e-mail que vous recevez une fois l'analyse terminée.

Préparation de pages Visualforce pour Lightning Experience (bêta)

La plupart des pages Visualforce fonctionnent dans Lightning Experience, et nous avons facilité la recherche et la mise à jour des pages qui ne fonctionnent pas. Visitez l'onglet Pages Visualforce dans le Convertisseur de configuration de Lightning Experience pour rechercher et générer un rapport sur les pages Visualforce de votre organisation. Analysez votre organisation de production pour déterminer les pages les plus consultées par vos utilisateurs, et celles qu'ils n'utilisent pas.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Pages Visualforce dans le Convertisseur de configuration de Lightning Experience correspond à un aperçu et ne fait pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal 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 les Pages Visualforce dans le groupe Lightning Exp Configuration Converter de la Trailblazer Community.

Qui : la fonctionnalité Pages Visualforce nécessite les autorisations Personnaliser l'application et Modifier toutes les données.

Pourquoi : Les résultats sont organisés dans des vues de liste selon le profil utilisateur et l'utilisation récente, et leur priorité est déterminée par l'impact utilisateur le plus élevé et le niveau d'effort le plus faible. Lorsque vous analysez votre organisation de production, les nouvelles vues de liste affichent les pages Visualforce auxquelles vos utilisateurs n'ont pas accédé dans les 90 derniers jours. Appliquez les feuilles de style Lightning en un clic de bouton. Lorsque l'outil ne peut pas effectuer une mise à jour, le Convertisseur de configuration indique la procédure manuelle. L'onglet Visualforce du Convertisseur de configuration remplace le contrôle Visualforce et le rapport PDF sur la préparation de Visualforce généré par la Vérification de la préparation Lightning Experience.

Comment : le convertisseur de configuration de Lightning Experience est disponible en tant qu'outil autonome résidant hors de Salesforce. Nous recommandons de l'exécuter au préalable dans une organisation sandbox ou Developer, puis de migrer vos modifications vers votre organisation de production. Pour commencer, visitez https://lightning-configuration.salesforce.com/, puis connectez-vous avec les identifiants de votre organisation.

Réception d'un rapport téléchargeable sur les boutons JavaScript

Partagez aisément les résultats d'analyse de votre Convertisseur de configuration de Lightning Experience avec d'autres membres de votre équipe. Outre la présentation des résultats d'analyse dans le Convertisseur de configuration de Lightning Experience, un fichier CSV des résultats est également joint à l'e-mail que vous recevez une fois l'analyse terminée.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : la fonctionnalité des boutons JavaScript nécessite les autorisations Personnaliser l'application et Modifier toutes les données.

Comment : le convertisseur de configuration de Lightning Experience est disponible en tant qu'outil autonome résidant hors de Salesforce. Nous recommandons de l'exécuter au préalable dans une organisation sandbox ou Developer, puis de migrer vos modifications vers votre organisation de production. Pour commencer, visitez https://lightning-configuration.salesforce.com/, puis connectez-vous avec les identifiants de votre organisation.

Affichage d'un rappel pour continuer votre transition vers Lightning Experience

Un rappel est désormais présenté aux administrateurs pour les encourager à faire progresser la transition vers Lightning Experience. Le rappel est affiché en bas à droite de la page et contient en lien vers l'Assistant de transition vers Lightning Experience.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Developer, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : seuls les administrateurs qui disposent des autorisations utilisateur Modifier toutes les données et Personnaliser l'application affichent le rappel.

Pourquoi : « Découverte de l'assistant de transition » encourage les administrateurs à vérifier le nouvel Assistant de transition vers Lightning Experience, qui regroupe les étapes et les ressources. Le rappel s'affiche une fois par semaine jusqu'à ce que l'administrateur clique sur le bouton qui ouvre l'Assistant de transition vers Lightning Experience.

Comment : vous pouvez désactiver le rappel. Dans Configuration, saisissez `Interface utilisateur` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Interface utilisateur**. Pour arrêter l'affichage du rappel pour les administrateurs, sélectionnez **Désactiver le rappel administrateur « Découverte de l'Assistant de transition » dans Lightning Experience**.

Adoption de Lightning Experience : guide dans l'application et menu d'aide

Ajoutez des invites personnalisées pour accueillir et former des utilisateurs, mettre en évidence des changements de configuration et des nouveautés, présenter de nouvelles fonctionnalités, et plus encore. Avec les améliorations apportées au menu d'aide, sachez que vous affichez des contenus correspondant à vos espaces de travail.

DANS CETTE SECTION :

Ajout d'un guide dans l'application pour l'accueil, la formation et les actualités (bêta)
Utilisez des clics, aucun code, pour créer un guide dans l'application afin d'engager directement vos utilisateurs. Rédigez vos propres contenus et insérez dans les invites des boutons d'action vers une URL importante de votre choix. Vous pouvez choisir l'audience cible, et spécifier l'emplacement et la durée d'affichage des invites.

Focus sur les invites avec un raccourci clavier
Utilisez le raccourci clavier Ctrl+F6 (Windows) ou Cmd+F6 (macOS) pour basculer rapidement le focus vers l'invite dans l'application sur la page.

Intégration et assistance renommée Engagement des utilisateurs dans la Configuration
Dans la configuration, l'accueil de l'assistance à l'adoption, du menu d'aide et du guide dans l'application porte un nouveau nom : Engagement des utilisateurs.

Menu d'aide : résultats filtrés par édition, liens rapides vers Trailhead, l'aide et le support
Les améliorations apportées au menu d'aide facilitent et accélèrent l'accès à des réponses pertinentes à vos questions.

Ajout d'un guide dans l'application pour l'accueil, la formation et les actualités (bêta)

Utilisez des clics, aucun code, pour créer un guide dans l'application afin d'engager directement vos utilisateurs. Rédigez vos propres contenus et insérez dans les invites des boutons d'action vers une URL importante de votre choix. Vous pouvez choisir l'audience cible, et spécifier l'emplacement et la durée d'affichage des invites.

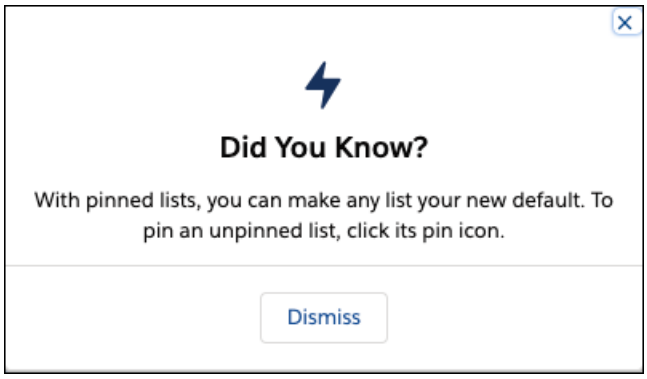
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les Invites correspondent à 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.

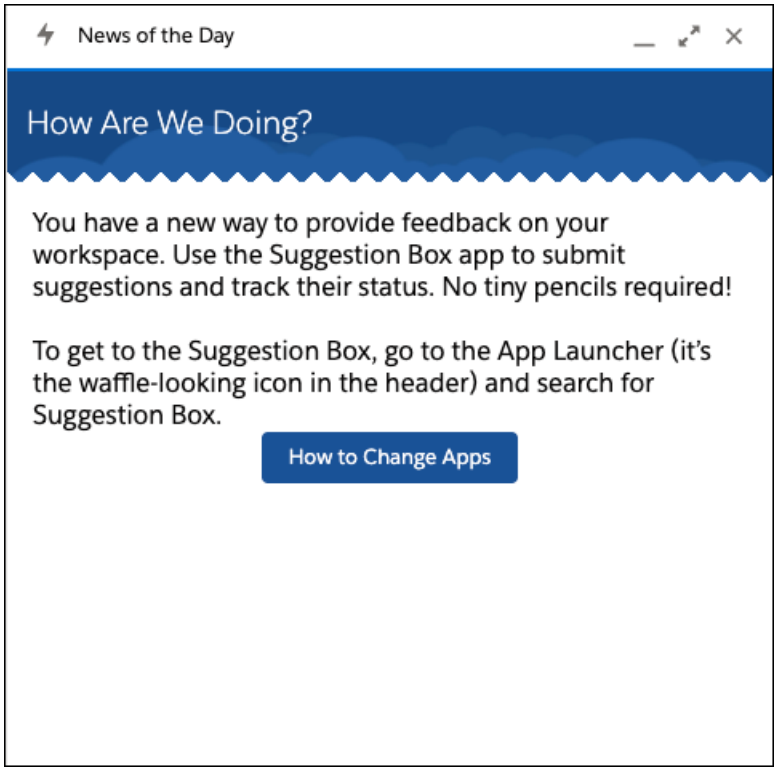
Qui : tous les administrateurs peuvent ajouter et modifier des invites. Accordez aux autres utilisateurs la possibilité de gérer les invites en leur attribuant les autorisations Gérer les invites et Modifier les métadonnées.

Pourquoi : ajoutez des invites pour accueillir et former des utilisateurs, mettre en évidence des changements de configuration et des nouveautés, présenter de nouvelles fonctionnalités, et plus encore.

Choisissez entre deux types d'invite. Vous pouvez placer l'invite flottante en haut ou en bas, à droite ou à gauche ou au centre. L'invite flottante reste affichée à l'emplacement que vous avez choisi.



L'invite ancrée reste affichée en bas de la page, mais un utilisateur peut la réduire ou l'agrandir.



Salesforce s'efforce d'offrir la meilleure expérience à vos utilisateurs en empêchant l'affichage de plusieurs invites à la fois. Salesforce détecte également comment les utilisateurs interagissent avec les invites afin de déterminer si elles doivent être maintenues ou arrêtées lorsque les utilisateurs ont réalisé l'action voulue.

Suivez les performances de vos invites en examinant les vues et les métriques de clics sur les boutons d'action dans la page de configuration.

Comment : dans la Configuration de Lightning Experience, saisissez `Guide dans l'application` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Guide dans l'application**. Cliquez sur **Ajouter des invites** pour ouvrir la barre de composition d'invites dans un nouvel onglet de navigateur. Accédez à la page et à l'application dans laquelle vous souhaitez placer l'invite, puis cliquez sur **Ajouter l'invite**. Une fenêtre s'ouvre pour présenter les étapes et un aperçu de votre invite.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition d'invites dans Lightning Experience (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Article Knowledge : In-App Guidance Prompts Beta FAQ

Focus sur les invites avec un raccourci clavier

Utilisez le raccourci clavier Ctrl+F6 (Windows) ou Cmd+F6 (macOS) pour basculer rapidement le focus vers l'invite dans l'application sur la page.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Intégration et assistance renommée Engagement des utilisateurs dans la Configuration

Dans la configuration, l'accueil de l'assistance à l'adoption, du menu d'aide et du guide dans l'application porte un nouveau nom : Engagement des utilisateurs.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans la Configuration de Lightning Experience, saisissez `Engagement des utilisateurs` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Engagement des utilisateurs**.

Menu d'aide : résultats filtrés par édition, liens rapides vers Trailhead, l'aide et le support

Les améliorations apportées au menu d'aide facilitent et accélèrent l'accès à des réponses pertinentes à vos questions.

DANS CETTE SECTION :

Résultats de recherche correspondant à votre édition dans le menu d'aide

Les résultats de recherche dans le menu d'aide sont filtrés pour afficher uniquement la documentation Salesforce qui correspond à l'édition de votre organisation. Lorsque vous effectuez une recherche, seuls les contenus applicables à votre édition sont renvoyés.

Accès à Trailhead et au Support avec des liens dans le menu d'aide

En réponse au commentaire d'un client, nous avons révisé la section Ressources supplémentaires du menu d'aide pour l'aligner au reste de l'interface utilisateur. Vous utilisez un lien Rechercher dans la documentation au lieu d'un bouton et nous avons ajouté un lien vers Trailhead. Le lien vers le Support Salesforce est visible pour les utilisateurs, pas seulement pour les administrateurs.

Ouverture de l'aide Salesforce depuis le menu d'aide

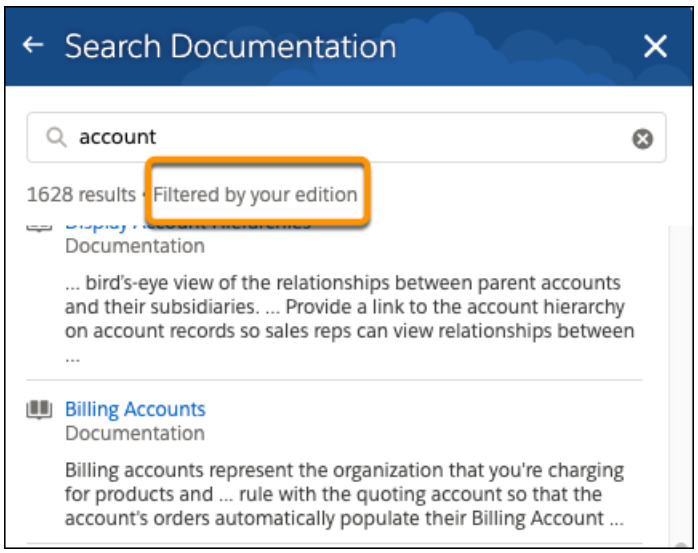
Si vous devez accéder rapidement à l'aide de Salesforce, utilisez le menu d'aide. Les liens vers l'aide de Salesforce font partie des résultats de recherche du menu d'aide.

Résultats de recherche correspondant à votre édition dans le menu d'aide

Les résultats de recherche dans le menu d'aide sont filtrés pour afficher uniquement la documentation Salesforce qui correspond à l'édition de votre organisation. Lorsque vous effectuez une recherche, seuls les contenus applicables à votre édition sont renvoyés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les résultats de recherche affichés sont filtrés en fonction de votre édition.



CONSULTER ÉGALEMENT :

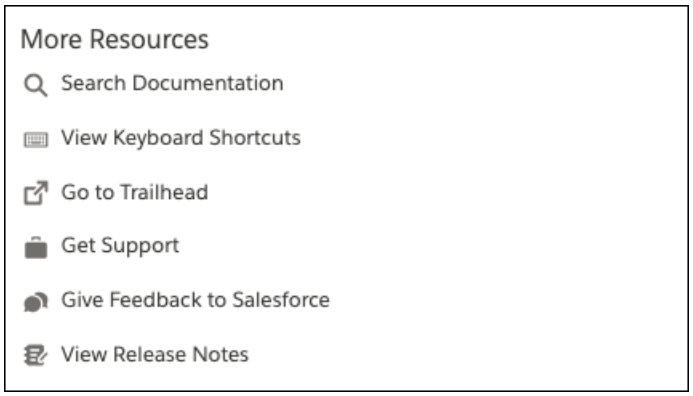
- Menu d'aide : résultats filtrés par édition, liens rapides vers Trailhead, l'aide et le support
- *Aide de Salesforce* : Recherche d'une aide dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Définition d'une aide personnalisée pour le menu d'aide de Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accès à Trailhead et au Support avec des liens dans le menu d'aide

En réponse au commentaire d'un client, nous avons révisé la section Ressources supplémentaires du menu d'aide pour l'aligner au reste de l'interface utilisateur. Vous utilisez un lien Rechercher dans la documentation au lieu d'un bouton et nous avons ajouté un lien vers Trailhead. Le lien vers le Support Salesforce est visible pour les utilisateurs, pas seulement pour les administrateurs.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les liens vers les raccourcis clavier, Trailhead, le Support Salesforce et les commentaires à Salesforce sont toujours affichés pour les utilisateurs. Les administrateurs ont toujours accès à toutes les ressources.



Comment : vous pouvez masquer certaines ressources Salesforce. dans la Configuration de Lightning Experience, saisissez `Menu d'aide` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Menu d'aide**. Désactivez **Afficher le contenu d'aide Salesforce pour les utilisateurs**. Lorsque vous désactivez cette option, la section Mise en route, la section Aide sur cette page et la possibilité de rechercher une documentation Salesforce sont masquées pour les utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

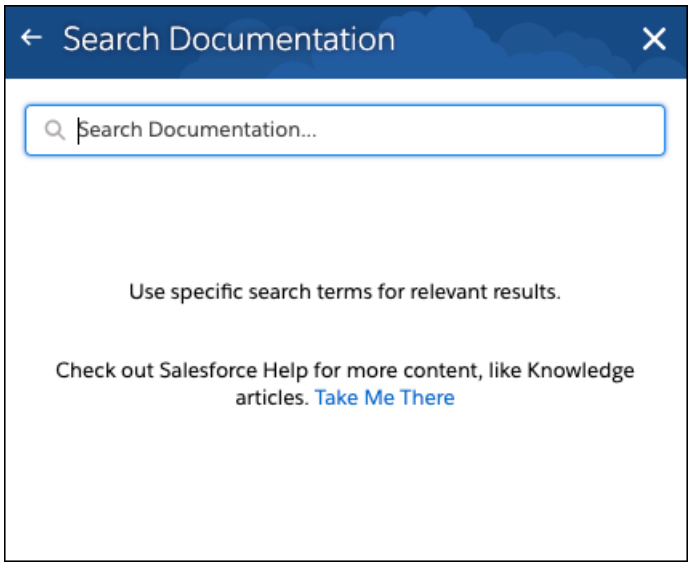
- Menu d'aide : résultats filtrés par édition, liens rapides vers Trailhead, l'aide et le support
- *Aide de Salesforce* : Recherche d'une aide dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Définition d'une aide personnalisée pour le menu d'aide de Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ouverture de l'aide Salesforce depuis le menu d'aide

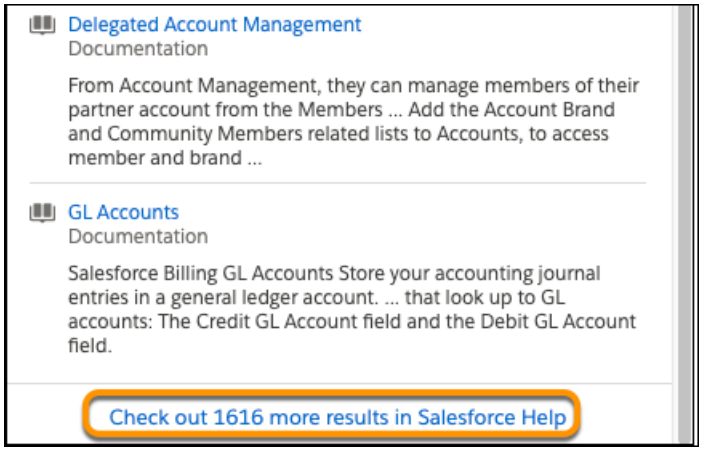
Si vous devez accéder rapidement à l'aide de Salesforce, utilisez le menu d'aide. Les liens vers l'aide de Salesforce font partie des résultats de recherche du menu d'aide.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : lorsque vous cliquez sur **Rechercher dans la documentation** sous Ressources supplémentaires, les conseils de recherche contiennent un lien qui ouvre l'aide de Salesforce dans un nouvel onglet de navigateur.



Un lien d'ouverture de l'aide de Salesforce est également affiché dans le pied de page des résultats de recherche.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Menu d'aide : résultats filtrés par édition, liens rapides vers Trailhead, l'aide et le support
- *Aide de Salesforce* : Recherche d'une aide dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Définition d'une aide personnalisée pour le menu d'aide de Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Obtention de Lightning Experience sur votre téléphone avec Lightning on Mobile (pilote)

Lightning Experience est disponible sur les appareils mobiles ! La nouvelle évolution de l'application mobile Salesforce intègre les applications Lightning ainsi que les personnalisations et les composants de page d'enregistrement Lightning à l'expérience mobile de Salesforce. Les améliorations du Générateur d'applications Lightning facilitent la création d'expériences mobiles personnalisées. Vos clients peuvent profiter d'une expérience personnalisée et parfaitement homogène entre leur ordinateur de bureau et leurs appareils mobiles.

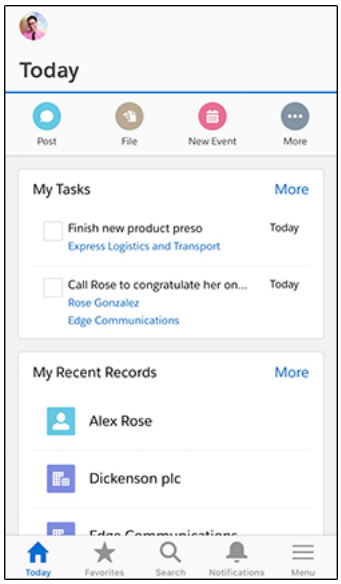
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et aux applications téléchargeables Salesforce avec l'édition Developer.

Remarque: Nous offrons Lightning on Mobile à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Lightning on Mobile peut changer à tout moment, et n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

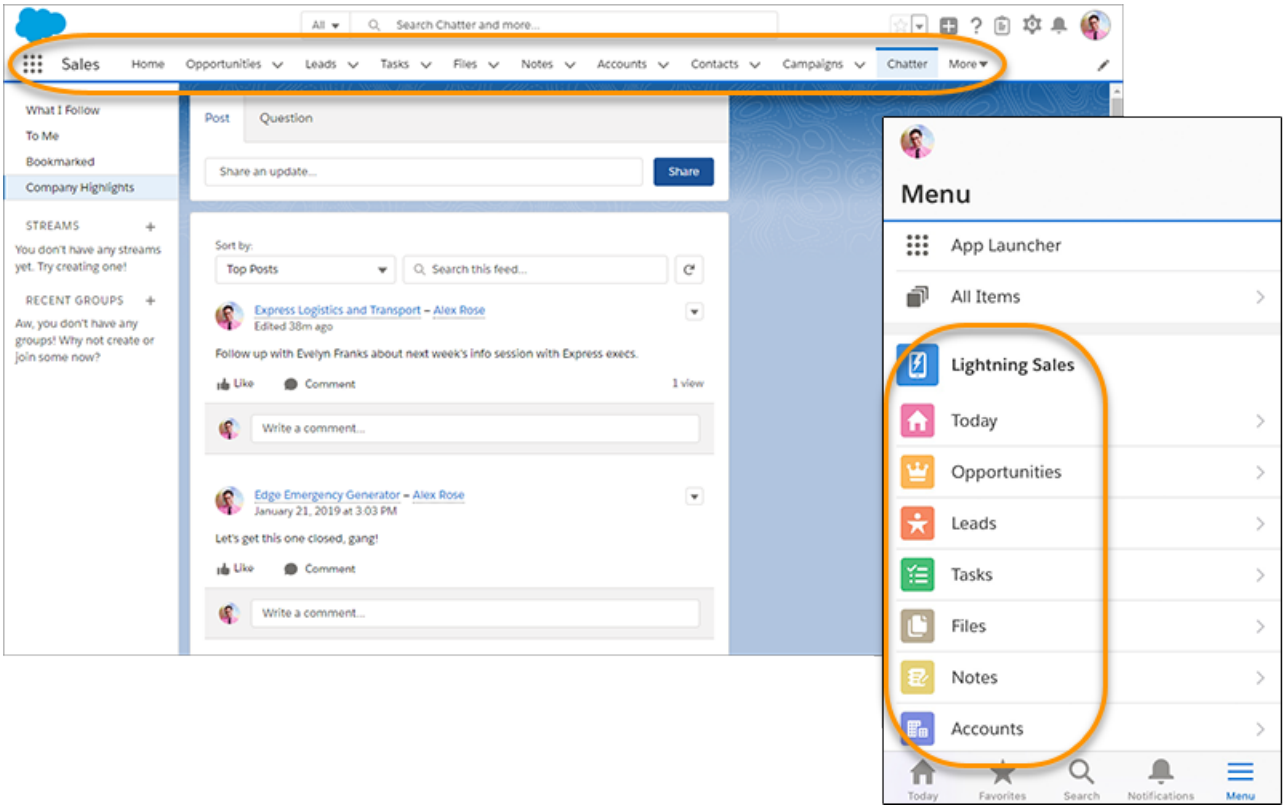
Quand : les fonctionnalités associées avec la toute nouvelle application Salesforce sont disponibles dans toutes les organisations Developer Edition depuis le 17 juin 2019.

Pourquoi : la navigation avancée et la prise en charge du Lanceur d'application, des pages d'enregistrement et des composants mobiles ne sont que le début.

Lorsque vous connectez, une nouvelle barre de navigation affiche vos favoris, la recherche, les notifications et un lien vers le menu.



Lorsque vous touchez **Menu**, vous êtes dans la version mobile de l'une de vos applications Lightning Experience. Vous pouvez désormais accéder à votre profil avec la nouvelle icône de profil en haut de l'écran. Les éléments affichés dans le menu de l'application de votre appareil mobile correspondent aux éléments de la barre de navigation dans la version pour ordinateur de bureau de l'application.



Vous pouvez utiliser le Lanceur d'application pour toucher et basculer entre vos applications Lightning, de la même façon que dans Lightning Experience.

Quelles sont les autres nouveautés ?

- Vous pouvez désormais accéder à votre profil avec l'icône de profil en haut de l'écran.
- L'icône ( ) a été retirée de l'en-tête, mais les fonctionnalités restent disponibles. Pour accéder aux éléments de menu de l'application, touchez **Menu** dans la barre de navigation. Pour basculer les utilisateurs ou les organisations, ou accéder aux commentaires, aux paramètres ou à l'aide, touchez l'icône de profil.
- La barre d'action est désormais placée en haut des pages qui la prennent en charge. Elle affiche les trois premières actions de la présentation de page, au lieu des quatre premières.

Comment : pour participer au pilote, utilisez une organisation Developer Edition existante ou inscrivez-vous à l'adresse https://developer.salesforce.com/signup. L'inscription est gratuite !

Dans votre organisation Developer, créez un ensemble d'autorisations pour ce pilote. Sous Autorisations système, activez l'autorisation **Lightning on Mobile**. Téléchargez Salesforce pour Android ou iOS depuis Google Play ou l'App Store, puis connectez-vous avec les identifiants de votre organisation Developer . L'application navigateur mobile Salesforce n'est pas prise en charge.

Si vous souhaitez participer au pilote en utilisant votre organisation sandbox ou de production, soumettez une requête de nomination au pilote à l'adresse https://sfdc.co/PilotNewSalesforceMobile.

Les modifications que nous avons annoncées ne sont qu'un début. Pour découvrir toutes les nouvelles fonctionnalités, consultez les notes de publication du pilote dans le groupe Lightning on Mobile - Customer Pilot de la Trailblazer Community.

Conservation du contexte de l'enregistrement lors du basculement depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience

Lorsque vous basculez depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience, vous accédez à la même page dans Lightning Experience, si elle existe. Si la page n'existe pas dans Lightning Experience, vous êtes redirigé(e) vers votre page de destination par défaut, qui est déterminée par les paramètres par défaut de l'organisation ou par vos personnalisations.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Optimisation de vos listes avec les listes associées avancées (bêta)

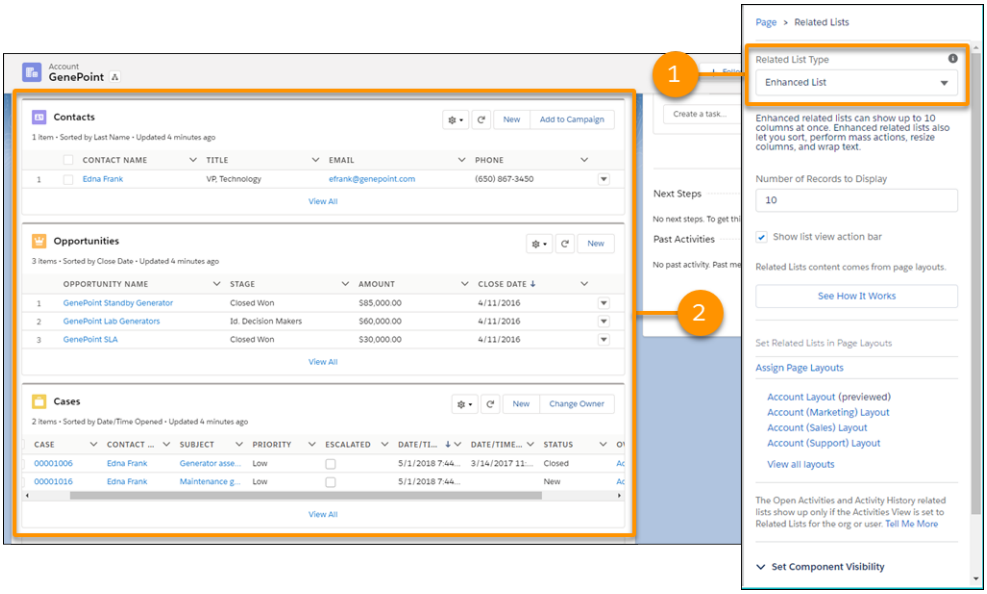
Faites passer vos listes associées au niveau supérieur. Avec les listes associées avancées, vous pouvez afficher jusqu'à 10 colonnes, redimensionner et trier vos colonnes, exécuter des actions en masse et renvoyer le texte à la ligne.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les Listes associées avancées correspondent à 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. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur les Listes associées avancées dans IdeaExchange.

Comment : Depuis le composant liste associée du Générateur d'applications Lightning, sélectionnez **Liste avancée** dans la liste déroulante Type de liste associée (1). Vous pouvez personnaliser le nombre d'enregistrements à afficher à la fois et activer l'affichage de la barre d'action de vue de liste.

Le choix Liste associée affecte toutes les listes associées du composant (2). Pour personnaliser les colonnes à afficher dans une liste associée particulière, modifiez la liste associée dans l'éditeur de présentation de page, puis ajoutez des champs.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation de listes associées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

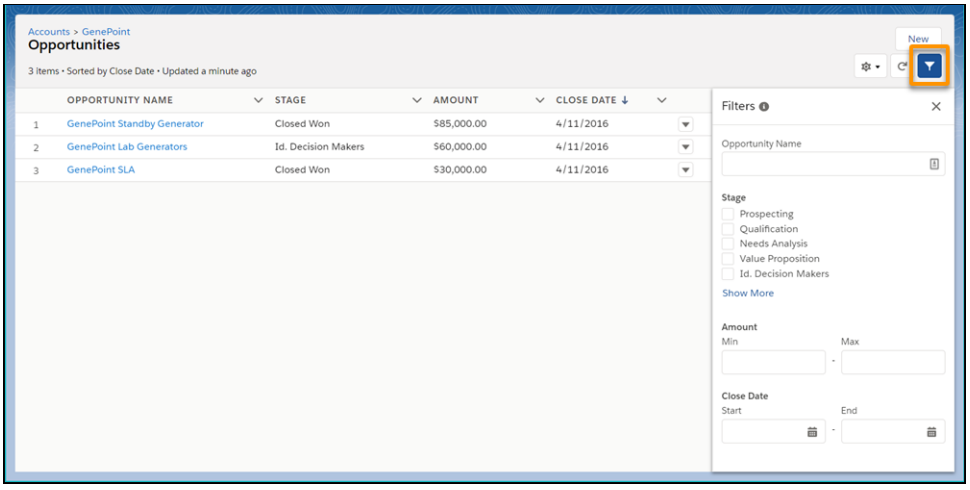
IdeaExchange : Plus de quatre champs dans les listes associées de Lightning Experience

Affinage des vues de liste avec les filtres rapides

Utilisez des filtres rapides dans vos listes associées pour accéder aux données recherchées. Les filtres rapides de vues de liste sont différents des filtres de vues de liste habituels, car ils ne sont pas enregistrés, ils sont conservés uniquement durant votre session actuelle et ne peuvent pas être partagés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : ouvrez une liste associée, puis sélectionnez pour ajouter des filtres rapides.



Remarque: Les filtres rapides ne sont pas disponibles pour les listes associées Actifs, Fichier, Autres personnes associées et Pièces jointes. Les filtres rapides ne sont pas non plus disponibles pour les champs de formule. Pour les utilisateurs de la Gestion des

territoires d'entreprise, les filtres rapides sont disponibles uniquement avec les comptes et uniquement dans les listes associées Territoires attribués et Utilisateurs dans les territoires attribués.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Listes associées filtrées par l'utilisateur

Recherche de champs de liste de sélection dans des vues de liste

Il n'est pas nécessaire de choisir manuellement vos vues de liste pour retrouver des valeurs. La recherche dans les vues de liste inclut désormais les listes de sélection dans vos résultats. Les listes de sélection dépendantes et les listes de sélection dont les valeurs ont été traduites ne peuvent pas être recherchées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pages de création d'enregistrements conservées dans l'historique du navigateur

Désormais, lorsque vous utilisez l'action standard Nouveau pour créer un enregistrement, la page de création reste répertoriée dans l'historique de votre navigateur. Lorsque vous actualisez la page ou parcourez l'historique, votre navigateur mémorise la page actuellement affichée. Le nouveau flux d'enregistrement s'applique aux objets standard et personnalisés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Essai des nouvelles fonctionnalités de Lightning avec l'extension Lightning pour Chrome

Vous avez déjà adopté la technologie hors-pair de nouvelle génération... ou vous souhaitez franchir le pas ? Avec l'extension Lightning pour Chrome, vous pouvez accéder aux toutes dernières fonctionnalités Lightning et les tester avant tout le monde.

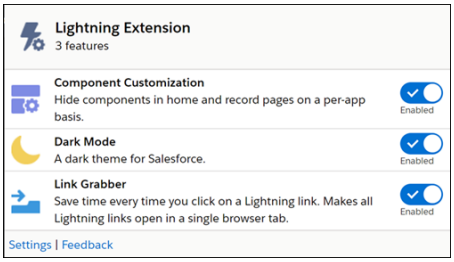
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions.

Pourquoi : l'extension Lightning Extension permet de déployer les nouvelles fonctionnalités de façon continue. La version initiale de l'extension Lightning contient trois nouvelles fonctionnalités.

- La fonctionnalité Component Customization (Personnalisation des composants) permet de désencombrer votre écran. Utilisez l'icône de l'en-tête global pour masquer les composants dans les pages d'enregistrement et d'accueil.
- La fonctionnalité Dark Mode (Mode foncé) permet d'appliquer à Salesforce un thème plus sombre qui est plus doux pour la vue.
- La fonctionnalité Link Grabber (Capture des liens) permet d'ouvrir tous les liens Lightning sous un seul onglet de navigateur.

Remarque: Le mode foncé ne prend pas en charge les tableaux de bord ni Einstein Analytics.

Comment : téléchargez l'extension Lightning depuis Chrome Web Store. Dans le panneau des fonctionnalités de l'extension Lightning, choisissez les éléments que vous souhaitez activer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Lien externe : Téléchargement de l'extension Lightning depuis Chrome Web Store

Aide de Salesforce : Essai des nouvelles fonctionnalités de Lightning avec l'extension Lightning pour Chrome (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lightning Scheduler : prise de rendez-vous entrants, gestion des événements, plans d'action, et plus encore

Programmez les rendez-vous entrants avec l'interface en libre service de Lightning Schedule incorporée à un site Web ou via des communautés. Gérez la disponibilité du calendrier avec la gestion de l'événement. De plus, Lightning Scheduler s'associe désormais aux plans d'actions et aux enquêtes Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Rationalisation de la prise de rendez-vous client avec Lightning Scheduler

Vos clients et prospects peuvent prendre rapidement des rendez-vous avec l'interface en libre service de Lightning Scheduler. Ils peuvent aisément rechercher et sélectionner la personne appropriée, la rubrique, l'emplacement, ainsi que la date et l'heure. Vous devez reprogrammer ou annuler ? Aucun problème. Les clients peuvent programmer ou modifier les rendez-vous en utilisant les Services incorporés sur le site Web de votre société, ou via des communautés. Pour commencer, vous pouvez cloner et modifier des flux standard prêts à l'emploi, ou créer vos propres flux dans Flow Builder.

Gestion de la disponibilité du calendrier avec la gestion des événements

La préférence Gestion de l'événement permet d'afficher les rendez-vous créés avec Lightning Scheduler dans votre calendrier Salesforce. Vous pouvez ainsi consulter votre calendrier à un emplacement unique. Si vous utilisez le calendrier Microsoft ou l'agenda Google, vous pouvez également ajouter ces événements à votre calendrier Salesforce à l'aide d'outils de synchronisation de calendrier.

Association de vos plans d'action à Lightning Scheduler

Augmentez la collaboration et la productivité en associant des plans d'action avec Lightning Scheduler. Utilisez Lightning Scheduler pour définir des rendez-vous en fonction des changements de statut dans les plans d'action. Appliquez des modèles de Plans d'action pour des rendez-vous client à des comptes, des opportunités et des pistes.

Association de vos enquêtes de Salesforce à Lightning Scheduler

Déclenchez des invitations à des rendez-vous Lightning Scheduler en fonction des résultats d'enquêtes clients. Vous pouvez également recueillir rapidement des connaissances sur la satisfaction client en envoyant une enquête après un rendez-vous avec un client.

Gestion de la réservation de salles et d'équipements avec la planification des actifs

Avec le nouveau champ Actif dans Ressource de service, vous pouvez aisément réserver des actifs tels que des salles de réunion et des équipements. Vous pouvez également suivre l'utilisation avec un résumé mensuel des autorisations basées sur l'utilisation.

Optimisation de l'expérience des utilisateurs avec des flux d'écran adaptés à différents appareils (bêta)

Configurez vos flux Lightning Scheduler personnalisés afin d'afficher les écrans de flux pour différents facteurs de forme, en fonction de l'appareil qui exécute le flux : petit (téléphone), moyen (tablette) ou grand (ordinateur de bureau).

Simplification de la recherche de l'action invocable appropriée pour Lightning Scheduler dans Flow Builder

Dans Flow Builder, les actions invocables sont désormais classées dans des catégories afin de faciliter leur recherche. Choisissez l'action invocable Rendez-vous afin d'afficher toutes les actions disponibles pour élaborer un flux Lightning Scheduler.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Prise de rendez-vous par les clients avec Lightning Scheduler

Rationalisation de la prise de rendez-vous client avec Lightning Scheduler

Vos clients et prospects peuvent prendre rapidement des rendez-vous avec l'interface en libre service de Lightning Scheduler. Ils peuvent aisément rechercher et sélectionner la personne appropriée, la rubrique, l'emplacement, ainsi que la date et l'heure. Vous devez reprogrammer ou annuler ? Aucun problème. Les clients peuvent programmer ou modifier les rendez-vous en utilisant les Services incorporés sur le site Web de votre société, ou via des communautés. Pour commencer, vous pouvez cloner et modifier des flux standard prêts à l'emploi, ou créer vos propres flux dans Flow Builder.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited.

Gestion de la disponibilité du calendrier avec la gestion des événements

La préférence Gestion de l'événement permet d'afficher les rendez-vous créés avec Lightning Scheduler dans votre calendrier Salesforce. Vous pouvez ainsi consulter votre calendrier à un emplacement unique. Si vous utilisez le calendrier Microsoft ou l'agenda Google, vous pouvez également ajouter ces événements à votre calendrier Salesforce à l'aide d'outils de synchronisation de calendrier.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited.

Comment : dans Lightning Scheduler, activez la préférence Gestion de l'événement.

Remarque: Les rendez-vous créés dans Lightning Scheduler sont visibles uniquement dans le calendrier Salesforce. Modifiez ou annulez des rendez-vous dans Lightning Scheduler.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des rendez-vous avec Lightning Scheduler (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Association de vos plans d'action à Lightning Scheduler

Augmentez la collaboration et la productivité en associant des plans d'action avec Lightning Scheduler. Utilisez Lightning Scheduler pour définir des rendez-vous en fonction des changements de statut dans les plans d'action. Appliquez des modèles de Plans d'action pour des rendez-vous client à des comptes, des opportunités et des pistes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Comment : utilisez des outils de configuration tels que Flow Builder et le Générateur de processus, ou un code Apex, pour invoquer des plans d'action basés sur des rendez-vous ou créer des rendez-vous basés sur des changements de statut dans les plans d'action.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des rendez-vous avec Lightning Scheduler (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Connexion de plans d'action à des rendez-vous avec Lightning Scheduler

Association de vos enquêtes de Salesforce à Lightning Scheduler

Déclenchez des invitations à des rendez-vous Lightning Scheduler en fonction des résultats d'enquêtes clients. Vous pouvez également recueillir rapidement des connaissances sur la satisfaction client en envoyant une enquête après un rendez-vous avec un client.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Gestion de la réservation de salles et d'équipements avec la planification des actifs

Avec le nouveau champ Actif dans Ressource de service, vous pouvez aisément réserver des actifs tels que des salles de réunion et des équipements. Vous pouvez également suivre l'utilisation avec un résumé mensuel des autorisations basées sur l'utilisation.

Où : cette nouvelle fonctionnalité s'applique à Lightning Experience et est disponible moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : ajoutez le champ Actif à la présentation de page Ressource de service, puis sélectionnez un Type de ressource Actif.

Optimisation de l'expérience des utilisateurs avec des flux d'écran adaptés à différents appareils (bêta)

Configurez vos flux Lightning Scheduler personnalisés afin d'afficher les écrans de flux pour différents facteurs de forme, en fonction de l'appareil qui exécute le flux : petit (téléphone), moyen (tablette) ou grand (ordinateur de bureau).

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la variable de facteur de forme globale correspond à un aperçu et ne fait pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Optimisation de l'expérience utilisateur dans les flux Lightning Scheduler personnalisés avec la variable globale $Client.FormFactor

Simplification de la recherche de l'action invocable appropriée pour Lightning Scheduler dans Flow Builder

Dans Flow Builder, les actions invocables sont désormais classées dans des catégories afin de faciliter leur recherche. Choisissez l'action invocable Rendez-vous afin d'afficher toutes les actions disponibles pour élaborer un flux Lightning Scheduler.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux

Enquêtes Salesforce : envoi gratuit, invitations par e-mail personnalisées et expérience utilisateur améliorée

Créez des enquêtes et envoyez gratuitement des invitations, puis payez en fonction du nombre de réponses que vous recevez une fois le quota gratuit atteint. Envoyez aux participants des invitations par e-mail personnalisées. Améliorez l'expérience des utilisateurs avec l'amélioration des limites en nombre de questions, de choix de réponses et de commentaires des participants. L'utilisation d'enquêtes sur les appareils mobiles a également été facilitée pour les participants.

DANS CETTE SECTION :

Envoi d'enquêtes gratuitement

Les licences peuvent être difficiles à utiliser. Par conséquent, nous les avons retirées. Une licence n'est plus requise pour créer et envoyer des enquêtes. Tout utilisateur associé à l'un des quatre profils fournis peut créer et envoyer gratuitement un nombre illimité d'enquêtes.

Utilisation des réponses aux enquêtes gratuite

Chaque organisation Salesforce reçoit gratuitement jusqu'à 300 réponses à une enquête. Après les 300 premières réponses, vous pouvez acheter un pack de réponses complémentaire, basé sur le nombre de réponses que vous recevez.

Envoi d'invitations par e-mail personnalisées pour augmenter les taux de réponse

Envoyez des e-mails personnalisés qui contiennent un lien vers une question d'enquête ou pour lancer une enquête. Vous pouvez envoyer des invitations par e-mail à des pistes, des contacts et des utilisateurs de votre organisation.

Génération d'invitations à des enquêtes pour des pistes

Vous pouvez désormais générer une invitation à une enquête unique pour une piste directement depuis l'enregistrement, en cliquant sur **Obtenir une invitation à l'enquête**.

Amélioration de l'expression avec l'augmentation du nombre de caractères pour les questions et réponses

Les créateurs d'enquêtes et les participants ont désormais plus de caractères pour s'exprimer. Nous avons augmenté la limite en caractères pour les questions de 255 à 1000. Nous avons également augmenté le nombre de caractères pour les choix multiples, les listes de sélection et des choix de réponse radio de 50 à 250. Laissez les participants répondre à cœur ouvert. Ils disposent désormais de 4000 caractères pour répondre.

Simplification de l'utilisation d'enquêtes sur les appareils mobiles

Recueillez les réponses des participants, même lorsqu'ils se déplacent. Nous avons amélioré la lisibilité des enquêtes sur les appareils mobiles et facilité la réponse pour les participants.

Envoi d'enquêtes gratuitement

Les licences peuvent être difficiles à utiliser. Par conséquent, nous les avons retirées. Une licence n'est plus requise pour créer et envoyer des enquêtes. Tout utilisateur associé à l'un des quatre profils fournis peut créer et envoyer gratuitement un nombre illimité d'enquêtes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer et Unlimited dans lesquelles les Enquêtes Salesforce sont activées.

Comment : activez les enquêtes, puis attribuez l'un des profils aux utilisateurs qui créent et envoient des enquêtes.

- Responsable de contrat
- Utilisateur marketing
- Utilisateur standard
- Administrateur système

Utilisation des réponses aux enquêtes gratuite

Chaque organisation Salesforce reçoit gratuitement jusqu'à 300 réponses à une enquête. Après les 300 premières réponses, vous pouvez acheter un pack de réponses complémentaire, basé sur le nombre de réponses que vous recevez.

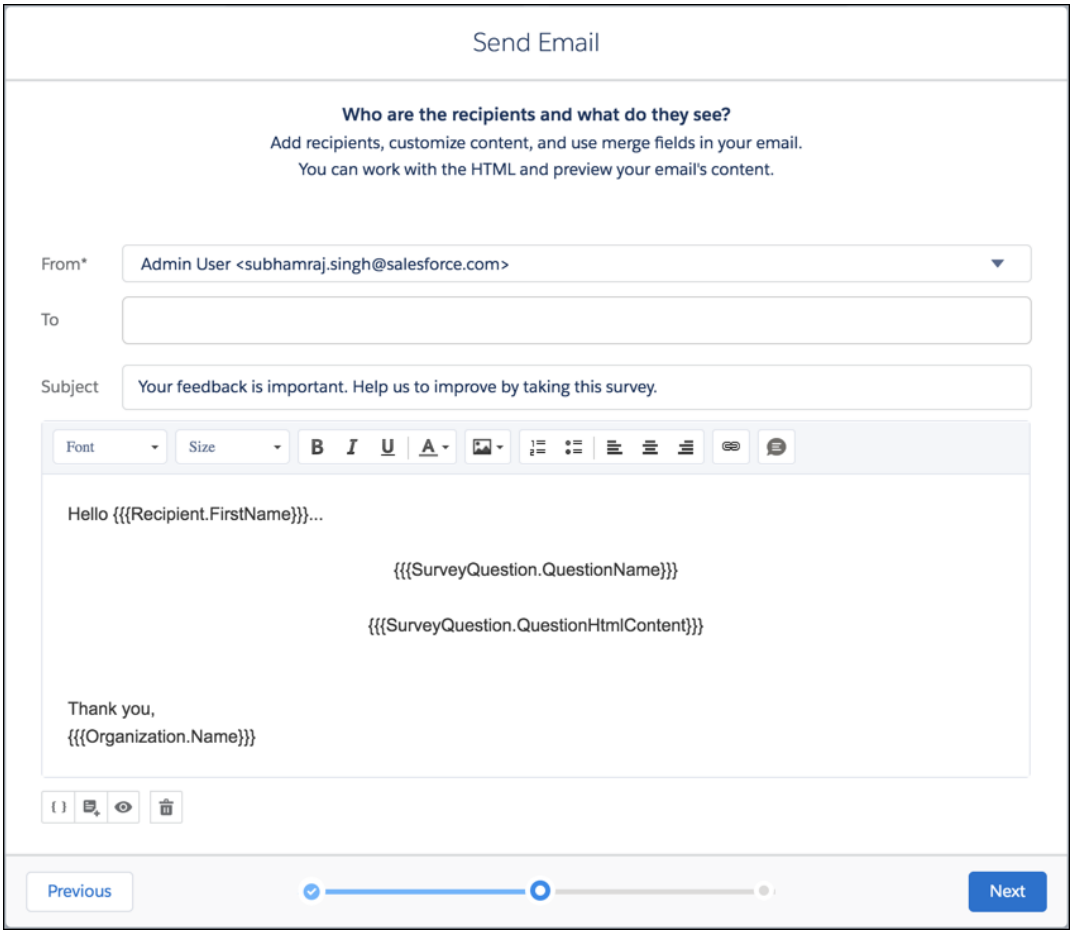
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer et Unlimited dans lesquelles les Enquêtes Salesforce sont activées.

Envoi d'invitations par e-mail personnalisées pour augmenter les taux de réponse

Envoyez des e-mails personnalisés qui contiennent un lien vers une question d'enquête ou pour lancer une enquête. Vous pouvez envoyer des invitations par e-mail à des pistes, des contacts et des utilisateurs de votre organisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer et Unlimited dans lesquelles les Enquêtes Salesforce sont activées.

Comment : Pour envoyer par e-mail une invitation à une enquête, dans la version active de l'enquête, cliquez sur **Ouvrir**. Sous l'onglet Envoyer, cliquez sur **Envoyer un e-mail**.



Génération d'invitations à des enquêtes pour des pistes

Vous pouvez désormais générer une invitation à une enquête unique pour une piste directement depuis l'enregistrement, en cliquant sur **Obtenir une invitation à l'enquête**.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer et Unlimited dans lesquelles les Enquêtes Salesforce sont activées.

Amélioration de l'expression avec l'augmentation du nombre de caractères pour les questions et réponses

Les créateurs d'enquêtes et les participants ont désormais plus de caractères pour s'exprimer. Nous avons augmenté la limite en caractères pour les questions de 255 à 1000. Nous avons également augmenté le nombre de caractères pour les choix multiples, les listes de sélection et des choix de réponse radio de 50 à 250. Laissez les participants répondre à cœur ouvert. Ils disposent désormais de 4000 caractères pour répondre.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer et Unlimited dans lesquelles les Enquêtes Salesforce sont activées.

Simplification de l'utilisation d'enquêtes sur les appareils mobiles

Recueillez les réponses des participants, même lorsqu'ils se déplacent. Nous avons amélioré la lisibilité des enquêtes sur les appareils mobiles et facilité la réponse pour les participants.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer et Unlimited dans lesquelles les Enquêtes Salesforce sont activées.

Applications de console Lightning : éléments utilitaires alignés à droite et nouvelle API

Les éléments utilitaires sont désormais alignés à droite et une nouvelle méthode d'API vous indique lorsqu'un utilitaire est ouvert.

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, telles que les notifications push, ne sont pas disponibles dans les applications de console Lightning. En savoir plus.

DANS CETTE SECTION :

Détection des utilitaires ouverts avec les nouvelles API JavaScript Console Lightning
Détectez si un utilitaire est ouvert avec les méthodes nouvelles et mises à jour dans l'API JavaScript Console Lightning.

Détection des utilitaires ouverts avec les nouvelles API JavaScript Console Lightning

Détectez si un utilitaire est ouvert avec les méthodes nouvelles et mises à jour dans l'API JavaScript Console Lightning.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

API Lightning Console JavaScript

Recherche : recherche de résultats reflétant votre navigation et détails supplémentaires sur vos résultats de recherche

Les résultats de recherche privilégient les éléments présents dans la barre de navigation d'une application, les recherches reflètent ainsi davantage les habitudes de travail de vos utilisateurs. Dans la page des résultats de recherche, déterminez le nombre de résultats trouvés pour chaque objet. Vous pouvez également effectuer des recherches dans un plus grand nombre d'objets.

DANS CETTE SECTION :

Accès rapide aux informations avec les résultats de recherche qui reflètent votre navigation

Votre façon de travailler est reflétée dans vos recherches. Ainsi, les éléments de la barre de navigation d'une application aident à déterminer vos principaux résultats de recherche dans Lightning Experience. Vos utilisateurs peuvent personnaliser la barre de navigation d'une application, et contrôler ainsi leur recherche dans Lightning Experience. La barre de navigation d'une application affecte les résultats de recherche uniquement pour l'application actuellement utilisée.

Consultation immédiate des objets recherchés

Dans la page des résultats de recherche, les utilisateurs peuvent aisément déterminer les objets qui ont été recherchés et le nombre de résultats trouvés. Ils ne perdent plus de temps en suppositions.

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche

Les objets suivants peuvent désormais être recherchés : formulaire d'autorisation, consentement du formulaire d'autorisation, utilisation des données du formulaire d'autorisation, texte du formulaire d'autorisation, récompense, licence d'entreprise et en-tête avancé.

Accès rapide aux informations avec les résultats de recherche qui reflètent votre navigation

Votre façon de travailler est reflétée dans vos recherches. Ainsi, les éléments de la barre de navigation d'une application aident à déterminer vos principaux résultats de recherche dans Lightning Experience. Vos utilisateurs peuvent personnaliser la barre de navigation d'une application, et contrôler ainsi leur recherche dans Lightning Experience. La barre de navigation d'une application affecte les résultats de recherche uniquement pour l'application actuellement utilisée.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions.

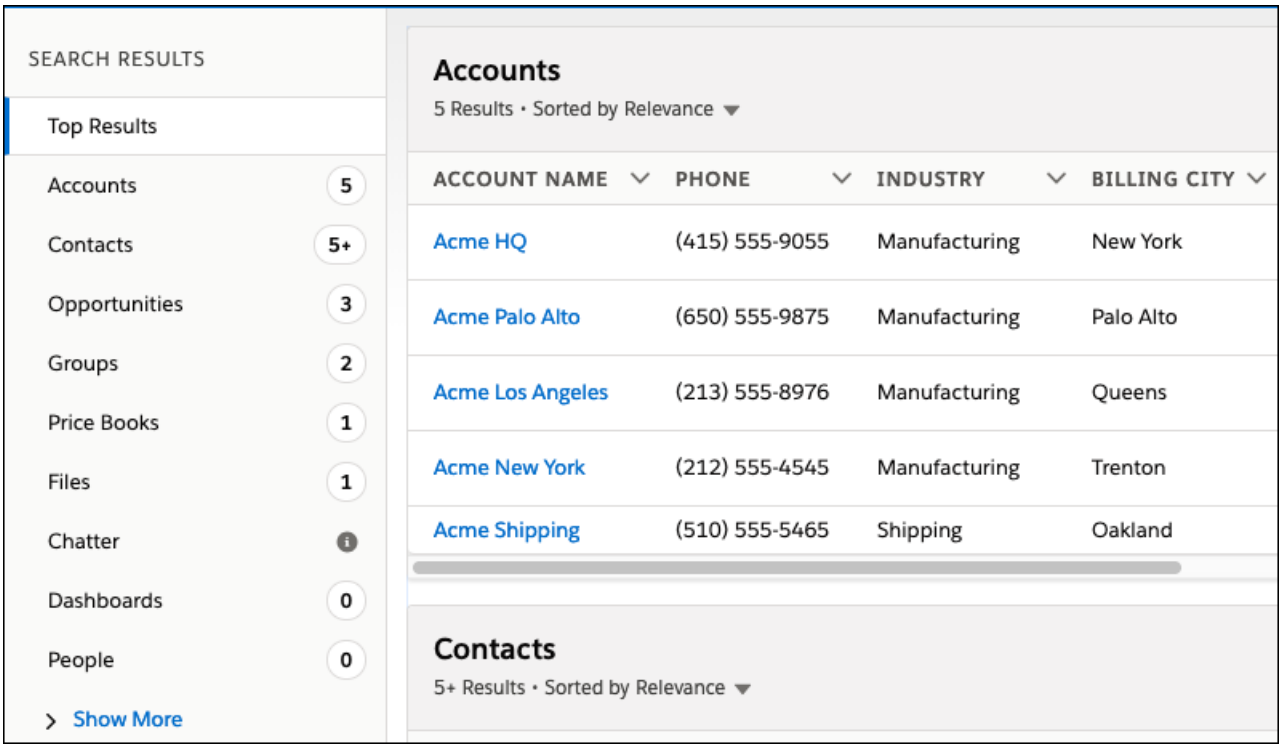
Consultation immédiate des objets recherchés

Dans la page des résultats de recherche, les utilisateurs peuvent aisément déterminer les objets qui ont été recherchés et le nombre de résultats trouvés. Ils ne perdent plus de temps en suppositions.

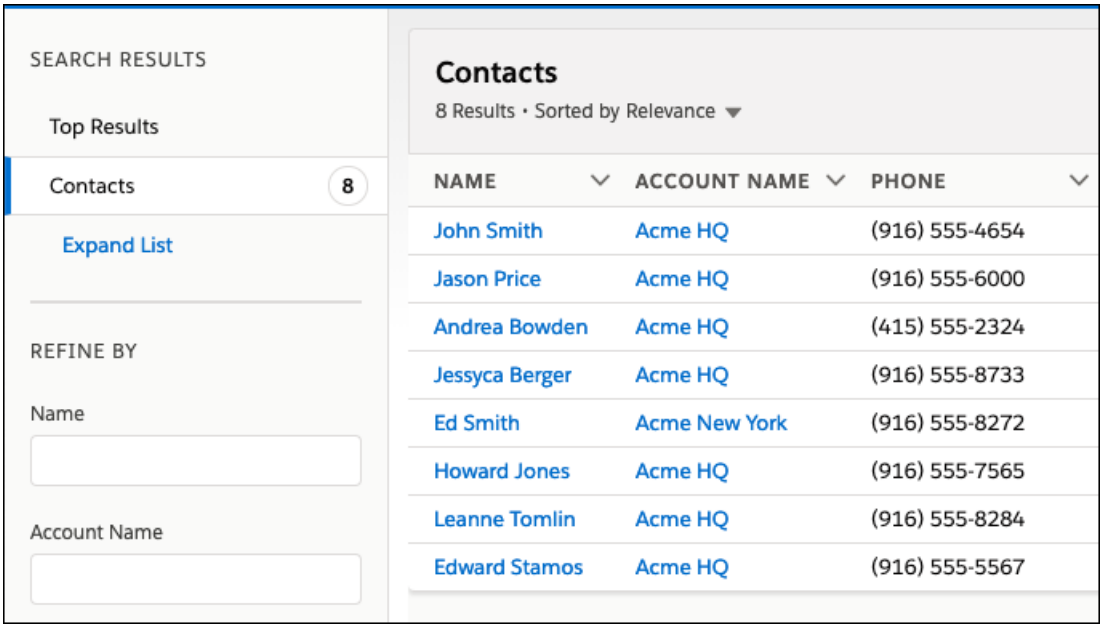
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions.

Pourquoi : la page Principaux résultats affiche les meilleurs résultats correspondant aux objets que vous utilisez le plus souvent. Dans le menu latéral, les objets sont répertoriés par ordre de pertinence. Ainsi, les meilleures concordances sont placées en haut de liste, de

la même façon que dans le volet des résultats de recherche. Auparavant, dans le menu latéral, les objets étaient répertoriés dans le même ordre que dans vos onglets de navigation Lightning Experience.



Lorsque vous obtenez plus de cinq résultats, nous indiquons « 5+ » dans la page Principaux résultats. Cliquez sur le nom de l'objet pour afficher la liste complète.



L'élément recherché n'est pas renvoyé ? Cliquez sur **Développer la liste**, puis sélectionnez un autre objet. Si le nombre de résultats n'est pas affiché en regard d'un objet, cliquez sur son nom pour le rechercher.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Filtrage et tri des résultats de recherche dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche

Les objets suivants peuvent désormais être recherchés : formulaire d'autorisation, consentement du formulaire d'autorisation, utilisation des données du formulaire d'autorisation, texte du formulaire d'autorisation, récompense, licence d'entreprise et en-tête avancé.

Où : les objets formulaire d'autorisation, consentement du formulaire d'autorisation, utilisation des données du formulaire d'autorisation et texte du formulaire d'autorisation peuvent être recherchés dans Lightning Experience, Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce avec toutes les éditions à l'exception d'Essentials.

L'objet en-tête avancé peut être recherché dans Lightning Experience avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Les objets récompense et licence professionnelle peuvent être recherchés dans Lightning Experience, Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited lorsque Health Cloud est installée, ou avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited lorsque Financial Services Cloud est installée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Suivi du consentement des clients avec des objets Formulaires d'autorisation

Utilisation des en-têtes avancés pour accroître l'efficacité des modèles d'e-mail Lightning

Health Cloud inclut des objets nouveaux et modifiés

Nouveaux objets dans Financial Services Cloud

Aide de Salesforce : Champs à rechercher par objet dans Salesforce Classic (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

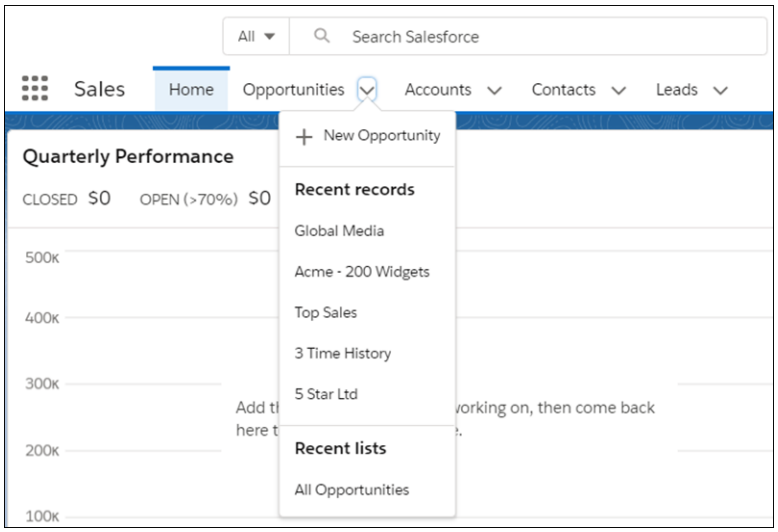
Aide de Salesforce : Champs à rechercher par objet dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Élément supplémentaires dans les menus d'actions de la barre de navigation

Nous avons augmenté de trois à cinq le nombre d'éléments récents affichés dans les menus. Nous avons également amélioré le style, avec des noms de section en caractères gras et des séparateurs, pour mieux différencier les sections.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : le menu d'éléments d'un objet affiche désormais jusqu'à cinq éléments dans chacune des sections Favoris, Enregistrements récents et Listes récentes.

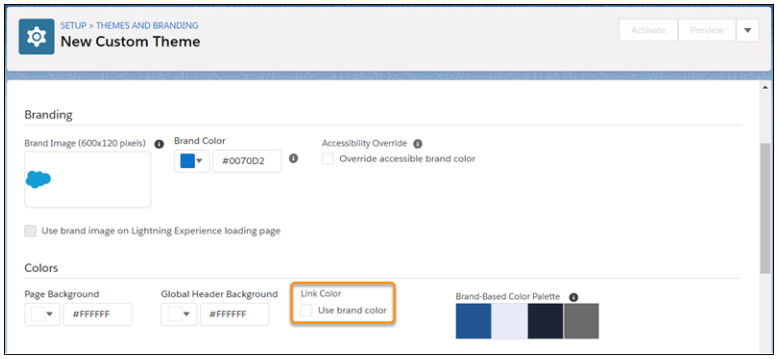


Attribution de couleurs personnalisées aux liens hypertextes

Reflétez la présentation du thème et de la marque de votre société dans Lightning Experience en définissant la couleur des liens hypertextes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans Configuration, saisissez `Thèmes et personnalisation` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Thèmes et personnalisation**. Mettez à jour un thème personnalisé existant ou créez-en un. Dans Couleur du lien, sélectionnez **Utiliser une couleur de marque**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation de la marque de votre organisation dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration des étiquettes d'accessibilité aux thèmes et à la personnalisation de la marque

Pour faciliter l'utilisation de l'écran de configuration Thèmes et personnalisation de la marque, nous avons changé l'étiquette Couleur de marque accessible en Remplacement de l'accessibilité. Nous avons également changé l'étiquette de la case à cocher de Remplacer en Remplacement de la couleur de marque accessible. Nous avons aussi actualisé l'info-bulle Remplacement de l'accessibilité

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation de la marque de votre organisation dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Masquage de l'en-tête de Lightning Experience lors de l'impression à partir de votre navigateur

Seul le contenu de la page vous intéresse. L'en-tête Lightning Experience, y compris la case de recherche et la barre de navigation, n'est plus inclus dans la page imprimée à partir de votre navigateur.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

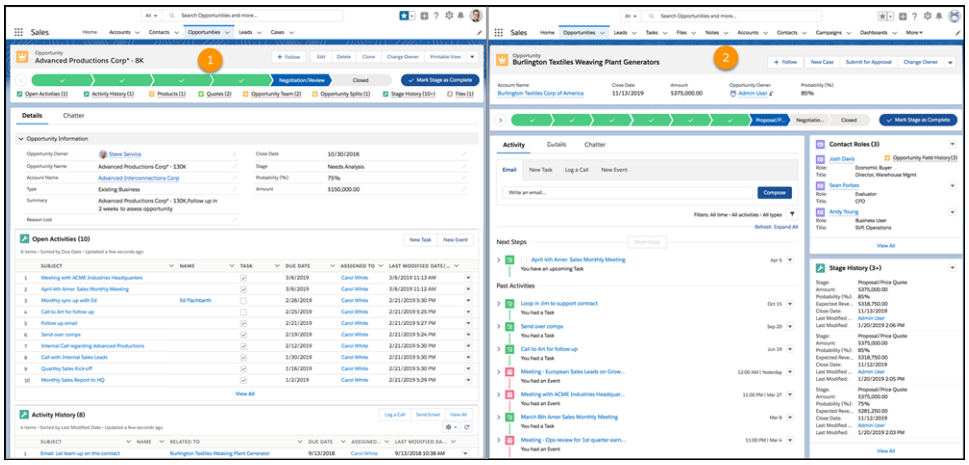
Affichage des enregistrements en utilisant la vue complète (bêta)

Vous avez désormais deux options par défaut pour afficher les pages d'enregistrement. Choisissez entre la vue actuelle, renommée Vue groupée, et la nouvelle Vue complète. La vue complète affiche tous les détails et les listes associées sur la même page. Si vous migrez vers Lightning Experience, cette vue est similaire à celle de Salesforce Classic.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la vue complète correspond à un aperçu et n'est pas considérée 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 Vue complète dans le groupe Lightning Now de la Trailblazer Community.

Pourquoi : nous offrons de nouvelles options prêtes à l'emploi pour vous permettre de choisir la vue adaptée aux besoins métiers de vos utilisateurs et à vos préférences. En plus de la vue actuelle, nous avons ajouté une alternative, la Vue complète. La Vue complète (1) affiche tous les détails et les listes associées sur la même page. La Vue groupée (2), la vue initiale de Lightning Experience, met en évidence des informations spécifiques en les regroupant dans des onglets et des colonnes.



Comment : si vous utilisez déjà Lightning Experience, vous pouvez changer la vue des enregistrements par défaut de l'organisation dans la Configuration. Si vous activez Lightning Experience après la version Summer '19, vous configurez ces paramètres dans l'Assistant de transition vers Lightning Experience avant d'activer Lightning Experience, ou dans la Configuration après l'activation de Lightning Experience.

Dans Configuration, saisissez `Paramètres de la page d'enregistrement` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de la page d'enregistrement**.

Remarque: Pour préserver les performances, la vue complète n'est pas disponible avec toutes les configurations d'organisation (notamment, si votre organisation compte un grand nombre de champs ou de listes associées).

CONSULTER ÉGALEMENT :

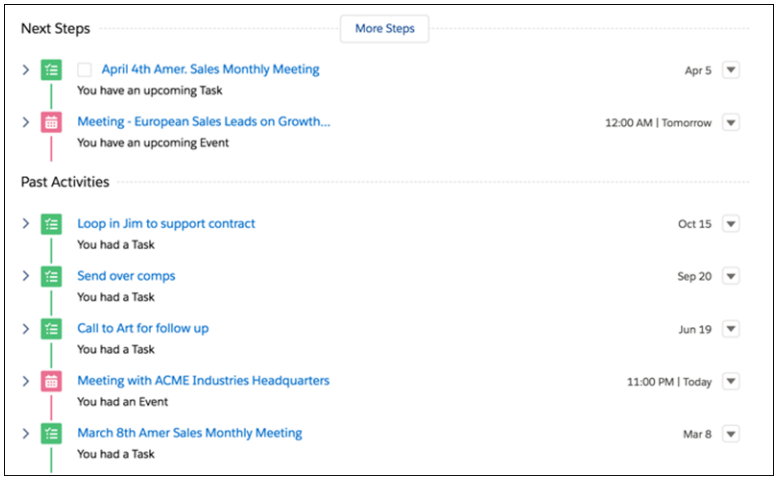
- Définition de paramètres d'organisation par défaut qui définissent l'affichage des activités dans les pages d'enregistrement
- Options supplémentaires lors de la création de pages d'enregistrement
- *Aide de Salesforce* : Vues de pages d'enregistrement Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Création et configuration de pages d'enregistrement de Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Définition de paramètres d'organisation par défaut qui définissent l'affichage des activités dans les pages d'enregistrement

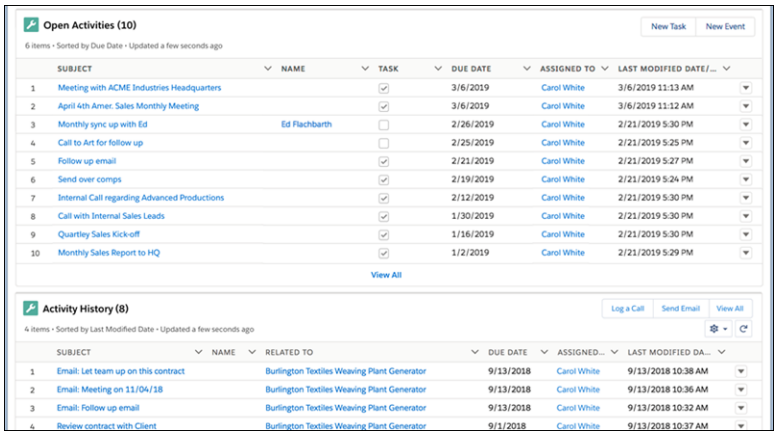
Contrôlez l'affichage des activités dans les pages d'enregistrement pour vos utilisateurs. Définissez la vue par défaut sur la récente chronologie des activités extensible ou sur la vue des listes associées d'activités que les utilisateurs de Salesforce Classic connaissent bien. Les utilisateurs peuvent basculer à tout moment entre les deux options.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

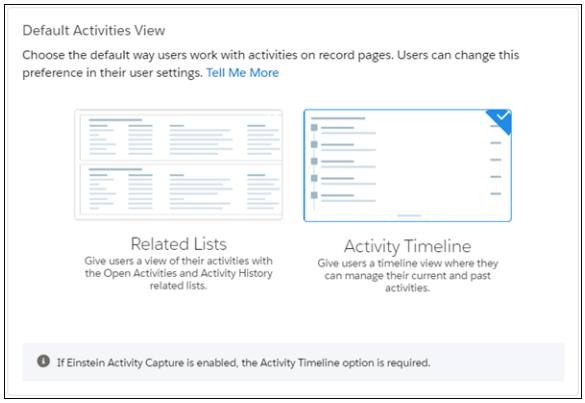
Pourquoi : la chronologie des activités affiche les détails de chaque tâche, événement et e-mail dans une vue chronologique extensible.



Les listes associées affichent les détails de chaque tâche, événement et e-mail dans les listes associées Activités en cours et Historique des activités. Les utilisateurs habitués à Salesforce Classic reconnaîtront la vue des listes associées d'activités.



Comment : pour changer la vue des activités par défaut, dans Configuration, saisissez `Paramètres de la page d'enregistrement` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de la page d'enregistrement**.



Remarque: Si vous activez Lightning Experience après la version Summer '19, vous configurez ces paramètres dans l'Assistant de transition vers Lightning Experience avant d'activer Lightning Experience, ou dans la Configuration après l'activation de Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage des enregistrements en utilisant la vue complète (bêta)

Aide de Salesforce : Vue des activités (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mise à niveau des éditeurs de texte enrichi

Les éditeurs de texte enrichi qui utilisent CKEditor ont été mis à niveau vers CKEditor version 4.11.2.

Où : Les éditeurs de texte enrichi sont disponibles dans Lightning Experience, Salesforce Classic et l'application Salesforce avec toutes les éditions.

Pourquoi : CKEditor version 4.11.2 est la toute dernière version non vulnérable qui corrige plusieurs bogues et introduit des mises à niveau mineures.

Dans Lightning Experience et l'application Salesforce, CKEditor est utilisé par :

- Éditeur d'e-mails
- Lightning Knowledge
- Composants Lightning (`ui:inputRichText`)

Dans Salesforce Classic, CKEditor est utilisé par :

- Éditeur Chatter
- Champs personnalisés
- Flow Builder
- Groupes
- Thèmes d'idées
- Article Knowledge

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Éditeurs de texte enrichi (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

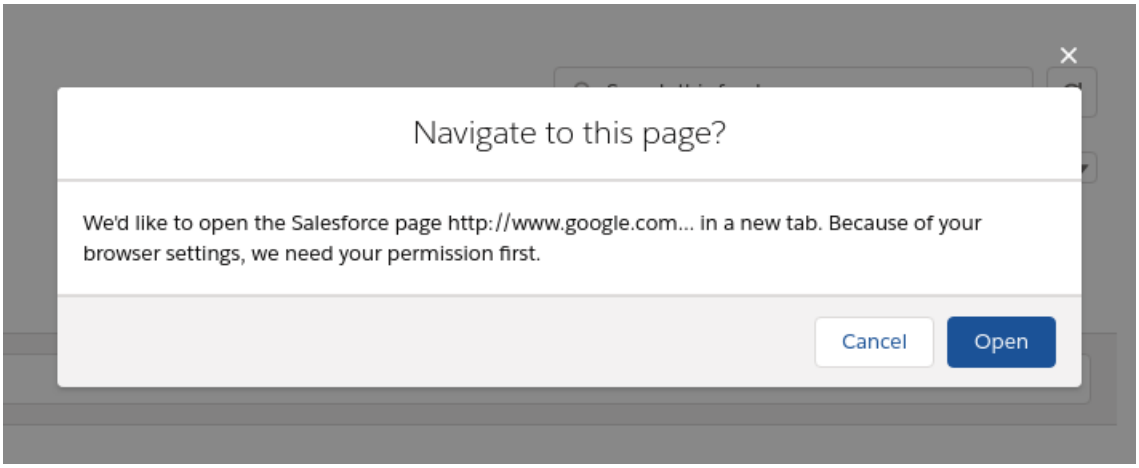
Blog CKEditor : CKEditor 4.11.2 released

Désactivation du bloqueur de fenêtres pop-up dans Chrome

Lorsque vous ouvrez un lien vers une URL externe à partir de votre organisation, une fenêtre modale vous demande l'autorisation. Cette précaution est nécessaire afin d'empêcher l'accès du nouvel onglet à l'emplacement de la fenêtre d'origine via l'historique du navigateur. La fenêtre modale est nouvelle pour les utilisateurs de Chrome. Elle existe déjà pour les utilisateurs de Safari et Firefox. Vous pouvez désactiver la fenêtre contextuelle dans votre navigateur.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions.

Comment : cette fenêtre modale s'affiche lorsque vous ouvrez une URL externe. Pour empêcher son affichage à chaque ouverture d'un lien externe, désactivez le bloqueur de fenêtres pop-up dans votre navigateur.



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 Summer '19

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

Fonctionnalités de Lightning Experience dans cette version

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

Lightning Experience : Une expérience utilisateur moderne et intelligente

B2B Commerce : création de Storefronts en libre-service avec des acheteurs professionnels

Salesforce globalement

Obtention de Lightning Experience sur votre téléphone avec Lightning on Mobile (pilote)

Conservation du contexte de l'enregistrement lors du basculement depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience

Optimisation de vos listes avec les listes associées avancées (bêta)

Affinage des vues de liste avec les filtres rapides

Recherche de champs de liste de sélection dans des vues de liste
Pages de création d'enregistrements conservées dans l'historique du navigateur
Essai des nouvelles fonctionnalités de Lightning avec l'extension Lightning pour Chrome
Applications de console Lightning : éléments utilitaires alignés à droite et nouvelle API
Élément supplémentaires dans les menus d'actions de la barre de navigation
Attribution de couleurs personnalisées aux liens hypertextes
Amélioration des étiquettes d'accessibilité aux thèmes et à la personnalisation de la marque
Masquage de l'en-tête de Lightning Experience lors de l'impression à partir de votre navigateur
Affichage des enregistrements en utilisant la vue complète (bêta)
Définition de paramètres d'organisation par défaut qui définissent l'affichage des activités dans les pages d'enregistrement
Mise à niveau des éditeurs de texte enrichi
Désactivation du bloqueur de fenêtres pop-up dans Chrome

Transition vers Lightning Experience : mise à jour critique et outils de transition

Activation de Lightning Experience (mise à jour critique déjà publiée)
Assistant de transition : tout ce dont vous avez besoin à un emplacement unique
Activation de Lightning Experience sans retour
Guide de préparation à Lightning Experience
Convertisseur de configuration de Lightning Experience : analyse et préparation des pages Visualforce, et plus encore
Affichage d'un rappel pour continuer votre transition vers Lightning Experience

Adoption de Lightning Experience : guide dans l'application et menu d'aide

Ajout d'un guide dans l'application pour l'accueil, la formation et les actualités (bêta)
Focus sur les invites avec un raccourci clavier
Intégration et assistance renommée Engagement des utilisateurs dans la Configuration
Menu d'aide : résultats filtrés par édition, liens rapides vers Trailhead, l'aide et le support

Lightning Scheduler : prise de rendez-vous entrants, gestion des événements, plans d'action, et plus encore

Rationalisation de la prise de rendez-vous client avec Lightning Scheduler
Gestion de la disponibilité du calendrier avec la gestion des événements
Association de vos plans d'action à Lightning Scheduler
Association de vos enquêtes de Salesforce à Lightning Scheduler
Gestion de la réservation de salles et d'équipements avec la planification des actifs
Optimisation de l'expérience des utilisateurs avec des flux d'écran adaptés à différents appareils (bêta)
Simplification de la recherche de l'action invocable appropriée pour Lightning Scheduler dans Flow Builder

Enquêtes Salesforce : envoi gratuit, invitations par e-mail personnalisées et expérience utilisateur améliorée

Envoi d'enquêtes gratuitement
Utilisation des réponses aux enquêtes gratuite
Envoi d'invitations par e-mail personnalisées pour augmenter les taux de réponse
Génération d'invitations à des enquêtes pour des pistes

Amélioration de l'expression avec l'augmentation du nombre de caractères pour les questions et réponses

Simplification de l'utilisation d'enquêtes sur les appareils mobiles

Recherche

Accès rapide aux informations avec les résultats de recherche qui reflètent votre navigation

Consultation immédiate des objets recherchés

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche

Essentials

Unification des téléphones de votre équipe avec Dialer

Conversation instantanée offerte à vos clients avec le chat et la messagerie

Stockage de données supplémentaires dans Salesforce

Développement de Salesforce avec votre activité

Intégration de vos opportunités à Salesforce Essentials

Optimisation de votre centre d'aide avec le chat et les requêtes de contact

Guide des utilisateurs à travers les tâches simples avec les flux incorporés

Attention personnalisée hors-pair pour vos clients avec Einstein Next Best Action

Fusion des requêtes pour désencombrer votre liste de requêtes (bêta)

Ajout d'un guide dans l'application pour l'accueil, la formation et les actualités (bêta)

Ventes

High Velocity Sales : prise en charge des comptes personnels, nouvelle expérience d'accueil des utilisateurs et amélioration des cadences commerciales

Lightning Data : choix des enregistrements à cibler ou à ignorer

Retrait de Data.com Prospector et Data.com Clean

Sales Cloud Einstein

Prévisions Einstein : prise en charge des prévisions trimestrielles et segments de données

Score des opportunités Einstein : comprendre aisément pourquoi certains scores ne sont pas affichés

Sales Cloud Einstein : préparation aux modèles globaux

Capture d'activité Einstein : configuration améliorée, contrôle du partage optimisé et métriques d'activité

Contacts automatisés Einstein : retrait de la Correspondance intelligente des e-mails

Principales fonctionnalités commerciales

Produits : Calendriers de produits adaptés à vos processus métier

Prévisions collaboratives : amélioration des listes d'opportunités, quotas dans la configuration et vue des prévisions de territoire sur une seule page

Gestion des territoires d'entreprise : affichages et actions supplémentaires dans Lightning Experience

Parcours : célébration des jalons commerciaux

Autres modifications des principales fonctionnalités de vente

Fonctionnalités de productivité

Capture d'activité Einstein : configuration plus claire, contrôle du partage renforcé, métriques d'activité

Expérience de la messagerie : ajout d'images, destinataires en lecture seule et choix de l'éditeur d'e-mail par défaut

Modèles d'e-mail : en-têtes et images améliorés

Activités et tâches : nouveau filtre, notifications de tâches et vues de liste de tâches empaquetables

Notes : ouverture de notes depuis la barre d'utilitaires

Lightning Dialer : résultats d'appels personnalisés, ouverture du panneau d'appel, rapport sur la qualité des appels

Application Salesforce Inbox : connaissances et événements quotidiens à un emplacement unique et mise à jour de l'assistant de configuration d'Inbox

Calendrier : vues de liste d'événements et série d'événements disponibles dans les actions rapides

Quip pour la vente : normalisation des processus commerciaux en utilisant Quip

Intégration Gmail

Consignation des e-mails depuis Gmail vers Salesforce en quelques clics

Affichage de la géolocalisation dans le suivi des e-mails depuis Gmail

Intégration à Microsoft®

Intégration Outlook : accélération de la consignation des e-mails et amélioration du suivi des e-mails

Salesforce pour Outlook : Salesforce pour Outlook v3.4.6 et alternatives d'intégration de la messagerie

Salesforce CPQ et Billing : guide de tarification, amélioration du crédit de lignes de facture et fiabilité des amendements et des renouvellements pour les contrats importants

Salesforce CPQ : guide de tarification pour les remises idéales, amendements et renouvellements fiables pour les contrats volumineux, et amélioration des relations Pourcentage du total dans les produits de commande

Salesforce Billing : crédit en masse de lignes de facture dans le Centre de crédit et envoi de codes CVV dans le Centre de paiement

Pardot

Surveillance de l'engagement des prospects avec les connaissances de campagne (globalement disponible)

Exploration des données des rapports marketing dans les enregistrements de campagne

Utilisation du Score du comportement avec des workflows et le Générateur de processus

Visualisation des activités d'engagement dans les listes associées

Utilisation de filtres rapides dans les vues Pardot

Retrait de l'application héritée B2B Marketing Analytics

Notes de publication de Pardot disponibles à un emplacement unique

Service

Einstein pour service

Transfert intelligent de sessions de robot durant les conversations

Compréhension de la conception d'une conversation avec la carte de dialogue

Accélération de la configuration de robots avec une préparation minimale

Personnalisation des actions de robot avec des profils

Présentation des étapes appropriées et des principaux résultats aux agents depuis Einstein Next Best Action

Retrait du bouton Optimiser dans la Classification des requêtes Einstein

Field Service

Application mobile Field Service Lightning : liaison profonde, notifications de rendez-vous lors de la répartition et amélioration du chargement d'images

Planification plus intelligente avec l'optimisation avancée (bêta)

Création et gestion d'équipes de d'assistance avec la gestion de l'équipe (globalement disponible)

Anticipation avancée dans le diagramme de Gantt

Efficacité accrue dans la carte de la console du répartiteur

Définition de limites de planification pour différents types de travail

Pilotage des requêtes d'optimisation depuis la console du répartiteur

Sélection d'une stratégie de planification lors de la prise de rendez-vous

Création automatique de feuilles de temps pour vos ressources de service (bêta)

Tri des listes associées dans les rapports de service

Premiers pas avec les postes

Célébration des performances des utilisateurs avec des confettis

Accès des nouveaux utilisateurs de communauté aux objets Field Service Lightning

Type de ressource Actif ignoré lors de la création d'une ressource de service

Canaux

Messagerie : nouveau nom pour LiveMessage, messages sortants, filtrage des données confidentielles et prise en charge d'Apple Business Chat

Chat : un nouveau nom pour Live Agent, améliorations de la conférence conversationnelle, secondes dans l'horodatage et son des alertes

Service client social : format des recommandations Facebook et actions en masse dans les publications

Téléphone : Dialer for Essentials et mises à jour du flux de configuration du support vocal

Service incorporé pour les applications mobiles : expérience de chat mobile enrichie pour les clients

Service incorporé pour le Web : nouveau nom pour les Snap-Ins, gestion des rendez-vous et expérience de chat personnalisée

Knowledge

Amélioration de votre expérience de composition avec l'édition en ligne

Recueil de connaissances avec les relations avancées entre les rapports

Recherche d'articles Knowledge à partir de n'importe quel objet

Utilisation de Restaurer, Supprimer et Soumettre pour les actions de traduction dans Lightning Experience

Collage d'images dans les champs de texte enrichi d'articles

Envoi d'e-mails de requête avec des URL d'articles de communauté et de site dans Lightning Experience

Gestion des termes de recherche promus dans Lightning Experience

Gestion des actions de workflow Knowledge dans Lightning Experience

Interaction de clients internationaux avec des articles dans des langues de droite à gauche

Utilisation de l'éditeur de texte enrichi mis à niveau

Création d'actions et d'actions rapides globales Knowledge

Fonctionnalités de référence supplémentaires pour Lightning Knowledge

Acheminement

Configuration de l'acheminement basé sur les compétences sans code à l'aide de l'acheminement basé sur l'attribut (bêta)

Spécification des compétences d'acheminement supplémentaires

Gestion des attributions de file d'attente et de compétence à vos agents dans le superviseur Omni-Channel

Invite avant la déconnexion des agents des autres onglets de navigateur

Utilisation d'un flux pour acheminer les éléments de travail basés sur les compétences

Gestion des requêtes

Flux Lightning pour service : guides appropriés à un emplacement unique

Requêtes : fusion des requêtes, améliorations des fichiers, optimisation des modèles

Productivité de l'agent : macros conditionnelles et amélioration de la recherche de texte rapide dans Lightning Experience

Analytics

Rapports et tableaux de bord

Rapports : formules au niveau de la ligne (bêta), recherche, suivi historique Lightning

Tableaux de bord : tri redéfini, sous-totaux dans les tableaux et redimensionnement des colonnes de tableau

Abonnements : amélioration des graphiques dans les e-mails d'abonnement aux tableaux de bord et conditions pour les notifications de rapport

Einstein Analytics

Configuration et intégration de données Analytics : nouvelles sources de données, augmentation des données synchronisées, diminution des conflits de synchronisation

Applications prédéfinies Analytics : nouveaux modèles, sélecteur de modèle de filtre par balise, analyses prédictives

Générateur d'applications Analytics : filtres améliorés, partage d'actifs, améliorations des filtres globaux

Einstein Discovery : protection contre les biais, composant Lightning Prédictions Einstein

Extension d'Analytics : service Prédiction Einstein, Générateur de filtres de tableau de bord incorporé

Analytics pour l'utilisateur final : onglet Entraîner, intégration personnalisée dans le tableau de bord, applications mobiles

Communautés

Communautés Lightning

Rationalisation de la création d'utilisateurs et gestion des utilisateurs externes

Renforcement du contrôle avec les URL de page de flux de communauté

Disponibilité du champ de devise dans les présentations de compte et d'opportunité

Arrêt de la prise en charge du Générateur de communauté dans Microsoft Internet Explorer 11

Composants Lightning dans le Générateur de communauté

Configuration d'actions rapides dans des vues de requête

Configuration d'actions rapides en masse dans les communautés

Configuration d'actions rapides globales dans les communautés

Utilisation de vues de liste de tâches personnalisées dans les composants Liste d'enregistrement

Personnalisation de vos paramètres utilisateur

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord Einstein Analytics

Contrôle de l'état de survol dans le menu de vignettes (bêta)

Rationalisation de la prise de rendez-vous client avec Lightning Scheduler

Options d'affichage supplémentaires dans les listes d'enregistrement pour vos utilisateurs

Personnalisation du bouton Soumettre dans les formulaires Contacter le support de votre communauté

Amélioration de votre communauté Lightning personnalisée avec les pages d'autres modèles

Ajout du suivi des déviations à d'autres communautés

Ajout d'un bouton permettant aux membres de communauté de demander au support de les rappeler

Productivité des développeurs

Création et publication de communautés avec l'API REST Chatter

Navigation plus cohérente dans les communautés Lightning

Protection de vos liens avec des appels d'API de navigation

Communautés de partenaires

Éléments supplémentaires pour les relations des comptes

Exécution de rapports sur les relations des comptes

Mise à jour des règles de partage des données de relations des comptes

Suivi de l'historique des membres de votre programme réseau facilité

Ajout de membres de programme réseau supplémentaires avec l'augmentation des limites

Suivi des étapes de Fonds de développement du marché en utilisant un chemin

Création de références aux objets Fonds de développement du marché

Activation d'envoi d'e-mails à partir de requêtes par les partenaires

Calendriers de produits adaptés à vos processus métier

Partage et sécurité

Profils de départ plus restreints pour les profils de communauté externes standard

Utilisation d'ensembles de partages avec les pistes

Relèvement de l'exigence de complexité des mots de passe pour les communautés

Personnalisation de la connexion sans mot de passe et pages Vérifier

Affichage du nombre de tentatives de connexion échouées à une communauté

Fin de l'autorisation API activée par défaut pour les licences Customer Community Plus et Customer Community Plus Login

Vérification de l'accès aux pages standard pour les utilisateurs authentifiés

Dépréciation de $Site.AdminEmailAddress

Mises à jour critiques

Activation des paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique appliquée)

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique)

Désactivation de la définition par défaut de l'autorisation utilisateur API activée pour des profils externes (mise à jour critique)

Limitation de l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution à des utilisateurs (mise à jour critique)

Blocage de certains champs dans les enregistrements utilisateur pour les organisations avec des communautés et des portails (mise à jour critique)

Autres modifications dans les communautés

Amélioration de votre processus commercial en utilisant un parcours avec des pistes dans l'application Salesforce

Lien dirigeant les utilisateurs directement vers leur page de profil

Réception (ou non réception) de notifications par e-mail pour les meilleures réponses

Utilisation de n'importe quelle dimension Google Analytics personnalisée

Ajout de ressources statiques à la liste blanche CORS

Création de rôles supplémentaires et ajout d'utilisateurs de compte personnel avec des limitations augmentées

Fichiers

Création de fichiers d'actif directement depuis votre bibliothèque d'actifs

Augmentation des limites en partage de fichiers

Mobile

Mobile Publisher

Déverrouillage de votre application par authentification biométrique pour Android et iOS

Activation du test d'une communauté sandbox dans l'application Mobile Publisher Project for Communities

Personnalisation de la marque des actifs avec de nouveaux champs dans votre application Salesforce Lightning Communities

myTrailhead

Réinvention de l'apprentissage dans votre société

Personnalisation

Salesforce Connect : capture des données de modification externes, listes de sélection d'objets externes, rapport sur les objets externes et protocoles d'authentification des identifiants nommés

AppExchange : recherche du consultant Salesforce compétent pour votre projet

Générateur de prédiction Einstein

Détection des erreurs avant qu'elles se produisent avec le Vérificateur des données dans le Générateur de prédiction Einstein

Ajustement de vos filtres avec une logique personnalisée dans le Générateur de prédiction Einstein

Einstein Next Best Action

Création d'expressions pour faciliter le filtrage des recommandations dans des stratégies Next Best Action

Livraison et amélioration dynamiques des recommandations Next Best Action à partir d'objets Salesforce ou de sources de données externes

Utilisation de l'élément Map pour ajouter de simples améliorations ou mapper des champs recommandés avec des variables d'entrée de flux

Empaquetage de stratégies Next Best Action pour la distribution

Flux Lightning

Analyse de vos processus métiers automatisés avec l'accueil Automatisation (bêta)

Générateur de processus

Conception de processus et de flux

Flow Builder

Flux Lightning Scheduler

Nouveau contenu de flux

Autres modifications de Lightning Flow

Mises à jour critiques pour Lightning Flow

Retrait de fonctionnalités

Générateur d'applications Lightning

Options supplémentaires lors de la création de pages d'enregistrement

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord Einstein Analytics

Affichage des notifications Quip directement dans Salesforce

Suivi des e-mails individuels dans Outlook

Exploration des données Pardot dans les campagnes Salesforce

Protection des données et confidentialité

Suivi du consentement des clients avec des objets Formulaires d'autorisation

Classification de vos données confidentielles pour prendre en charge vos politiques de gestion des données (globalement disponible)

Ajout de la cote de solvabilité et d'informations sur les influenceurs à vos enregistrements de confidentialité des données

Personnalisation des valeurs de confidentialité des données pour les champs

Protection et confidentialité de données par défaut

Objets et champs

Affichage des prédictions Einstein dans des champs de formule

Utilisation d'objets personnalisés plus nombreux dans votre organisation

Partage

Paramètres d'accès aux objets personnalisés et utilisateur définis par défaut sur privé

Activation des paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique)

Globalisation

Communication avec plus de clients grâce aux nouvelles langues de plate-forme

Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

Configuration générale

Classement des actions invocables standard pour ensembles d'autorisations basés sur la session en catégories pour les flux

Accélération de la configuration de Quip

Accélération de l'ajout d'utilisateurs Salesforce à votre site Quip

Utilisation de caractères supplémentaires dans un index de Big Object

Définition de types de champ supplémentaires pour des Big Objects

Activation des vues de composant d'ensemble d'autorisations optimisées

Mise à jour de l'étiquette d'attribution de rubrique

Correspondance des licences de production entre les organisations dotées de différentes versions

Ajout d'un préfixe d'espace de noms aux propriétés pageReference.state et aux paramètres query (mise à jour critique, appliquée)

Sécurité et identité

Authentification et identité

Autorisation d'accès à des ressources externes à une application connectée avec des domaines personnalisés

Utilisation de Lightning Login avec la découverte de la connexion Mon domaine

Augmentation du choix de protocoles d'authentification pour les identifiants nommés

Réinitialisation des mots de passe avec les langues de droite à gauche (bêta)

Sécurité renforcée en augmentant la complexité du mot de passe

Affichage du nombre de tentatives de connexion échouées dans un compte d'utilisateur

Création de votre propre page de vérification pour les connexions sans mot de passe à une communauté

Nouvelle page de réinitialisation du mot de passe pour la Découverte de la connexion

Activation des Utilisateurs d'External Identity sans contact depuis l'interface utilisateur

Modification des URL ACS SAML pour SSO

Restriction de l'accès aux objets pour le profil External Identity User par défaut

Découverte de l'identité mobile avec Trailhead

Apprentissage des bases des applications connectées avec Trailhead

Salesforce Shield

Shield Platform Encryption : statistiques de cryptage supplémentaires, champs supplémentaires et cryptage préservant le filtre insensible à la casse globalement disponible

Surveillance des événements : amélioration du temps effectif de la page Lightning, Gestionnaire d'événements

Autres modifications

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique)

Gestion de l'accès aux certificats et aux fichiers journaux des événements avec des Stratégies de niveau de sécurité de la session

Déploiement

Composants nouveaux et modifiés pour les ensembles de modifications

Internet des objets Salesforce

IoT Insights renommée en Connaissances des événements

Développement

Composants Lightning : composants Web Lightning à des emplacements supplémentaires

Visualforce : introduction de Live Controller (pilote), mise à jour de l'accès de vos invités aux ressources statistiques privées, CKEditor remplace FCKEditor

Apex

API

Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce : accélération des temps de chargement, extension de l'échafaudage de projets

Organisations test : nouvelles fonctionnalités

Extensions Salesforce pour code VS : amélioration de la prise en charge des composants Aura, prochain retrait de Force.com IDE

Services de plate-forme Einstein

Priorité des requêtes d'apprentissage de plans payés

Limitation du nombre d'appels d'API à 30 par mois pour renvoyer des exemples

Einstein Vision : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveau champ language

Einstein Language : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveaux paramètres et champs langue

Types de métadonnées personnalisées

Référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans le Générateur de processus

Augmentation du nombre de types de métadonnées personnalisées

Surveillance de l'utilisation des types de métadonnées personnalisées dans la vue d'ensemble du système

Mise à jour de l'option de visibilité de la création de types de métadonnées personnalisées vers une nouvelle fonctionnalité

Developer Console

Mise en forme de votre code avec Prettier dans la Developer Console

Champ Enqueued Time exact dans l'onglet Tests sous tous les fuseaux horaires

Débogage

Stockage de journaux de débogage plus nombreux et plus volumineux

Empaquetage

Personnalisation de l'installation et de la mise à niveau des packages déverrouillés

Simplification de la modification et du débogage des packages déverrouillés avec un espace de noms

Autres améliorations dans les packages déverrouillés

Partenaires AppExchange

Examen de santé de votre offre AppExchange avec Marketplace Analytics

Recueil de connaissances sur l'utilisation des packages gérés avec App Analytics

Capture des données de modification

Traitement des messages d'événement de modification dans les déclencheurs Apex

Composition de flux de notifications de Capture de données de modification à l'aide de canaux personnalisés

Réception de notifications d'événements de modification pour de nouveaux objets

Utilisation de transactionKey au lieu de isTransactionEnd pour la synchronisation des modifications dans les limites de transaction

Événements de plate-forme

Choix du comportement de publication pour votre événement de plate-forme

Traitement de lots d'événements plus petits dans les déclencheurs d'événements de plate-forme et reprise en cas d'exceptions

Réception de notifications en cas d'erreur de publication d'événements de plate-forme asynchrones (bêta)

Réception d'événements en flux continu dans votre composant Web Lightning

Éléments nouveaux et modifiés pour les développeurs

Composants Lightning : éléments nouveaux et modifiés

Apex : éléments nouveaux et modifiés

API : éléments nouveaux et modifiés

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

Contenu des documents

Accès à la documentation sur les extensions Salesforce pour le code VS dans un nouveau site

Intégration de Salesforce et d'autres applications à l'aide des mises à jour du guide Integration Patterns and Practices

Documentation Pardot : amélioration des ressources pour la sécurité des connexions, Engagement Studio et l'historique d'engagement

Introduction du guide d'implémentation de l'intégration à Outlook

Introduction du guide de sécurité de l'intégration de la messagerie

Exploration des fonctionnalités avec Trailhead

Vidéos à visionner (en anglais uniquement)

Fonctionnalités différentes ou non disponibles dans Lightning Experience Summer '19

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

Chaque section correspond à une rubrique dans Différences entre Lightning Experience et Salesforce Classic, dans l'aide de Salesforce, qui inclut la liste complète des écarts et des différences en fonctionnalités.

Configuration de l'organisation

- La gestion des champs personnalisés supprimés et le bouton Purger sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Salesforce Essentials : introduction de Dialer, Chat, Messagerie, et plus encore

Vous avez de nouvelles options pour ajouter des fonctionnalités à Essentials à l'aide de compléments tels que Dialer, Chat et Messagerie, et pour augmenter le stockage. Importez des opportunités en utilisant l'assistant d'importation de données pour intégrer vos affaires en cours à Salesforce. Incorporez des tâches automatisées à votre site Web ou centre d'aide, recommandez les étapes à suivre à votre équipe lorsqu'elle travaille avec des clients et fusionnez les requêtes.

DANS CETTE SECTION :

Unification des téléphones de votre équipe avec Dialer

Avec Dialer, regroupez les appels téléphoniques de votre société en un seul numéro de téléphone. Vous augmentez ainsi les chances de réponse aux appels entrants par un membre de votre équipe. Personnalisez les conversations en fonction de l'historique des appels passés, prenez des notes et concluez une affaire ou les détails d'une requête, le tout en restant dans Salesforce. Activez les Requêtes de contact pour ne pas faire attendre vos clients. Les clients peuvent demander à être rappelés. Les requêtes sont suivies, n'importe quel membre de votre équipe peut les traiter quand il le souhaite. Adaptez l'expérience téléphonique de vos clients à votre société en chargeant vos propres messages enregistrés et la musique d'attente de votre choix.

Conversation instantanée offerte à vos clients avec le chat et la messagerie

Épatez vos clients avec le Chat et la Messagerie. Incorporez le chat Web à votre site Web ou à votre centre d'aide avec la possibilité pour vos clients de consigner une requête lorsque votre équipe est absente. Facebook Messenger pour Essentials connecte la page Facebook de votre entreprise à Salesforce. Ainsi, les messages à votre page ne restent pas invisibles. La cerise sur le gâteau... votre équipe ne doit pas quitter Salesforce. Les chats et les messages sont livrés aux membres de votre équipe avec les autres éléments de travail dans Salesforce. Ils peuvent ainsi gérer parallèlement les requêtes, les chats, les messages et toutes les autres tâches.

Stockage de données supplémentaires dans Salesforce

Augmentez vos limitations en stockage de fichiers et de données en un seul clic de bouton. Grâce aux compléments de stockage de fichiers et de données, vous pouvez créer plus d'enregistrements, partager plus de fichiers et accompagner la croissance de votre activité.

Développement de Salesforce avec votre activité

Lorsque vous souhaitez plus de fonctionnalités avec Essentials, choisissez des fonctionnalités supplémentaires dans la page checkout. Vous trouverez de nouveaux compléments, notamment Chat et Messagerie, Dialer, le stockage de fichiers et le stockage de données.

Intégration de vos opportunités à Salesforce Essentials

Importez vos opportunités dans Salesforce Essentials en utilisant l'assistant d'importation de données. Choisissez d'importer toutes vos opportunités ou seulement celles qui portent un nom unique.

Optimisation de votre centre d'aide avec le chat et les requêtes de contact

Deux composants supplémentaires, que vous pouvez glisser-déposer dans votre centre d'aide en libre-service, sont disponibles pour offrir plus d'autonomie à vos clients. Utilisez le composant Chat de service incorporé pour ajouter un bouton de chat à votre centre d'aide et permettre ainsi à vos clients de discuter avec votre équipe. Ajoutez le composant Bouton et flux de requête de contact afin de permettre à vos clients de demander une aide à votre équipe.

Guide des utilisateurs à travers les tâches simples avec les flux incorporés

Faites gagner du temps à votre équipe et ajoutez de la valeur à vos offres en libre-service avec les flux incorporés. Incorporez des flux à votre site Web ou centre d'appel pour aider les clients et les visiteurs à exécuter les tâches courantes, par exemple signaler une erreur, exprimer un intérêt pour votre produit ou service, ou dépanner un problème. Vos flux peuvent créer des enregistrements Salesforce en arrière-plan, notamment des contacts, des pistes ou des requêtes. Votre équipe dispose ainsi de toutes les informations utiles pour traiter les demandes.

Attention personnalisée hors-pair pour vos clients avec Einstein Next Best Action

Suggérez des recommandations pertinentes au moment opportun aux clients appropriés avec Einstein Next Best Action. Créez et montrez des offres et des actions à votre équipe pour lui indiquer les actions à exécuter. Vos suggestions peuvent guider votre équipe à offrir une remise à un client potentiel, proposer des services complémentaires associés au compte d'un client ou aider un client à résoudre un problème avec votre produit.

Fusion des requêtes pour désencombrer votre liste de requêtes (bêta)

Éliminez les copies accidentelles de votre liste de requêtes en fusionnant jusqu'à trois requêtes en une seule. Si les champs des requêtes à fusionner contiennent des informations différentes, vous pouvez choisir la version à conserver dans la requête fusionnée.

Ajout d'un guide dans l'application pour l'accueil, la formation et les actualités (bêta)

Création d'un guide dans l'application pour vos utilisateurs en quelques clics seulement. Vous pouvez rédiger des contenus spécifiques à votre audience et ajouter des boutons d'action pour orienter les utilisateurs vers les informations importantes.

Unification des téléphones de votre équipe avec Dialer

Avec Dialer, regroupez les appels téléphoniques de votre société en un seul numéro de téléphone. Vous augmentez ainsi les chances de réponse aux appels entrants par un membre de votre équipe. Personnalisez les conversations en fonction de l'historique des appels passés, prenez des notes et concluez une affaire ou les détails d'une requête, le tout en restant dans Salesforce. Activez les Requêtes de contact pour ne pas faire attendre vos clients. Les clients peuvent demander à être rappelés. Les requêtes sont suivies, n'importe quel membre de votre équipe peut les traiter quand il le souhaite. Adaptez l'expérience téléphonique de vos clients à votre société en chargeant vos propres messages enregistrés et la musique d'attente de votre choix.

Comment : obtenez Dialer pour votre équipe en accédant à **Configuration** > **Gérer l'abonnement**, puis en achetant le complément Dialer pour Essentials. Assurez-vous d'ajouter des licences entrantes et sortantes ainsi que des forfaits de minutes. Activez-les ensuite dans la page de configuration de Dialer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Dialer pour Essentials (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Conversation instantanée offerte à vos clients avec le chat et la messagerie

Épatez vos clients avec le Chat et la Messagerie. Incorporez le chat Web à votre site Web ou à votre centre d'aide avec la possibilité pour vos clients de consigner une requête lorsque votre équipe est absente. Facebook Messenger pour Essentials connecte la page Facebook de votre entreprise à Salesforce. Ainsi, les messages à votre page ne restent pas invisibles. La cerise sur le gâteau... votre équipe ne doit pas quitter Salesforce. Les chats et les messages sont livrés aux membres de votre équipe avec les autres éléments de travail dans Salesforce. Ils peuvent ainsi gérer parallèlement les requêtes, les chats, les messages et toutes les autres tâches.

Comment : vous recevez une licence gratuite qui vous permet de démarrer immédiatement. Vous pouvez également acheter d'autres licences en fonction des besoins de votre équipe. Pour acheter Chat et Messagerie, accédez à **Configuration** > **Gérer l'abonnement**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Chat et Messagerie dans Salesforce Essentials (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Stockage de données supplémentaires dans Salesforce

Augmentez vos limitations en stockage de fichiers et de données en un seul clic de bouton. Grâce aux compléments de stockage de fichiers et de données, vous pouvez créer plus d'enregistrements, partager plus de fichiers et accompagner la croissance de votre activité.

Comment : accédez à **Configuration** > **Gérer l'abonnement**, puis sélectionnez le complément de stockage de fichiers ou de données.

Développement de Salesforce avec votre activité

Lorsque vous souhaitez plus de fonctionnalités avec Essentials, choisissez des fonctionnalités supplémentaires dans la page checkout. Vous trouverez de nouveaux compléments, notamment Chat et Messagerie, Dialer, le stockage de fichiers et le stockage de données.

Comment : accédez à **Configuration** > **Gérer l'abonnement**, puis sélectionnez les compléments que vous souhaitez acheter.

Intégration de vos opportunités à Salesforce Essentials

Importez vos opportunités dans Salesforce Essentials en utilisant l'assistant d'importation de données. Choisissez d'importer toutes vos opportunités ou seulement celles qui portent un nom unique.

Comment : dans Configuration, saisissez `Assistant d'importation de données` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Assistant d'importation de données**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Importation de données dans Salesforce Essentials (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Optimisation de votre centre d'aide avec le chat et les requêtes de contact

Deux composants supplémentaires, que vous pouvez glisser-déposer dans votre centre d'aide en libre-service, sont disponibles pour offrir plus d'autonomie à vos clients. Utilisez le composant Chat de service incorporé pour ajouter un bouton de chat à votre centre d'aide et permettre ainsi à vos clients de discuter avec votre équipe. Ajoutez le composant Bouton et flux de requête de contact afin de permettre à vos clients de demander une aide à votre équipe.

Comment : pour pouvoir utiliser le composant Chat de service incorporé, vous devez ajouter un site de confiance à votre centre d'aide. Vous trouverez l'URL à ajouter dans l'extrait de code du chat incorporé, sous la forme `baseLiveAgentURL`. Pour pouvoir utiliser le composant Bouton et flux de requête de contact, assurez-vous de créer un flux dans Flow Builder. Nous recommandons de créer un simple flux permettant aux clients de saisir leurs coordonnées et une description de leur problème.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création de sites de confiance CSP pour accéder à des applications tierces (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Guide des utilisateurs à travers les tâches simples avec les flux incorporés

Faites gagner du temps à votre équipe et ajoutez de la valeur à vos offres en libre-service avec les flux incorporés. Incorporez des flux à votre site Web ou centre d'appel pour aider les clients et les visiteurs à exécuter les tâches courantes, par exemple signaler une erreur, exprimer un intérêt pour votre produit ou service, ou dépanner un problème. Vos flux peuvent créer des enregistrements Salesforce en arrière-plan, notamment des contacts, des pistes ou des requêtes. Votre équipe dispose ainsi de toutes les informations utiles pour traiter les demandes.

Comment : créez un flux de type Flux d'écran en utilisant le Flow Builder. Accédez ensuite à la page Service incorporé dans la Configuration. Créez un déploiement, puis sélectionnez **Démarrer** sous Paramètres du flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ajout d'un flux à votre site Web (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Attention personnalisée hors-pair pour vos clients avec Einstein Next Best Action

Suggérez des recommandations pertinentes au moment opportun aux clients appropriés avec Einstein Next Best Action. Créez et montrez des offres et des actions à votre équipe pour lui indiquer les actions à exécuter. Vos suggestions peuvent guider votre équipe à offrir une remise à un client potentiel, proposer des services complémentaires associés au compte d'un client ou aider un client à résoudre un problème avec votre produit.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Recommandations Einstein Next Best Action à portée de main de vos agents
- *Aide de Salesforce* : Premiers pas avec Einstein Next Best Action (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Fusion des requêtes pour désencombrer votre liste de requêtes (bêta)

Éliminez les copies accidentelles de votre liste de requêtes en fusionnant jusqu'à trois requêtes en une seule. Si les champs des requêtes à fusionner contiennent des informations différentes, vous pouvez choisir la version à conserver dans la requête fusionnée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Fusion de requêtes en un seul enregistrement (bêta)
- Fusion de requêtes en un seul enregistrement (bêta)

Ajout d'un guide dans l'application pour l'accueil, la formation et les actualités (bêta)

Création d'un guide dans l'application pour vos utilisateurs en quelques clics seulement. Vous pouvez rédiger des contenus spécifiques à votre audience et ajouter des boutons d'action pour orienter les utilisateurs vers les informations importantes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Ajout d'un guide dans l'application pour l'accueil, la formation et les actualités (bêta)

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Configurez et testez les robots plus rapidement avec moins d'énoncés. Utilisez le Vérificateur des données pour configurer des prédictions efficaces. Améliorez vos prévisions avec la prise en charge des prévisions trimestrielles et des segments de données. De plus, l'intelligence Einstein est disponible dans d'autres applications Salesforce et accroît leur pertinence.

Ventes

Score des opportunités Einstein : comprendre aisément pourquoi certains scores ne sont pas affichés

Lorsque le score d'une opportunité n'est pas affiché pour les commerciaux en raison d'un accès limité au Score des opportunités Einstein, la valeur de score est désormais marquée comme masquée.

Sales Cloud Einstein : préparation aux modèles globaux

L'intelligence d'Einstein s'appuie sur les données. Plus Einstein dispose de données, plus les prédictions sont puissantes. Les utilisateurs ne disposent pas tous de données suffisantes pour élaborer leur propre modèle prédictif. Pour offrir une intelligence artificielle utile à un plus grand nombre d'utilisateurs, nous élaborons des modèles prédictifs globaux que tous les clients peuvent utiliser. Un modèle global recherche des tendances anonymes et agrégées entre de nombreux clients de Salesforce. Par conséquent, la première étape consiste à collecter des données depuis plusieurs organisations Salesforce. Nous utilisons ensuite les données pour élaborer des modèles globaux.

Capture d'activité Einstein : configuration améliorée, contrôle du partage optimisé et métriques d'activité

Nous avons simplifié la création et la modification de configurations Capture d'activité Einstein. Déterminez la portée du partage des activités avec tout le monde. De plus, les métriques d'activité sont globalement disponibles avec des améliorations importantes.

Contacts automatisés Einstein : retrait de la Correspondance intelligente des e-mails

L'option Correspondance intelligente des e-mails, qui permet d'améliorer les suggestions de rôles de contact d'opportunité, n'est plus disponible.

Prise en charge des prévisions trimestrielles (bêta)

Si vous utilisez le calendrier des prévisions trimestrielles, vous pouvez désormais bénéficier de la puissance d'Einstein pour améliorer la précision des prévisions, prédire les résultats et suivre les performances des équipes commerciales.

Segmentation de vos données pour améliorer des prévisions

Améliorez votre modèle de prévision en triant vos opportunités dans des groupes pertinents, par exemple par région ou gamme de produits.

Surveillance de l'engagement des prospects avec les connaissances de campagne (globalement disponible)

Les connaissances de campagne Pardot Einstein sont désormais globalement disponibles, et nous les avons également améliorées. En plus des détails des prospects et de l'engagement avec les e-mails de liste, elles fournissent des connaissances sur d'autres actifs marketing. Observez une vue d'ensemble élargie avec de nouvelles explications qui précisent les activités associées aux formulaires marketing et aux pages de destination.

Utilisation du Score du comportement avec des workflows et le Générateur de processus

Lorsque tous les signaux d'achat d'un prospect sont au vert, vous n'avez aucune minute à perdre avec les tâches administratives, notamment l'attribution de pistes et la publication dans Chatter. Intégrez le Score du comportement Einstein aux critères de votre règle dans le Générateur de processus et dans des workflows afin d'automatiser les tâches quotidiennes. Grâce à ces outils, vous accélérez la transmission des meilleures pistes à votre équipe commerciale.

Service

Transfert intelligent de sessions de robot durant les conversations

Transférez chaque session de robot vers la file d'attente ou l'agent approprié en remplaçant la file d'attente par défaut dans les boutons de chats et l'ID de canal pour Messagerie. Créez des actions de règle qui acheminent les conversations vers des agents dans des files d'attente spécialisées.

Compréhension de la conception d'une conversation avec la carte de dialogue

Examinez les variations, les références et les conditions de règles d'une conversation avec une représentation visuelle conviviale. Élaborez et créez des dialogues dans les Détails du dialogue, puis basculez vers la carte pour afficher la configuration et la structure de la conversation. La carte de dialogue est en lecture seule, vous ne pouvez l'utiliser pour créer ou mettre à jour des dialogues.

Accélération de la configuration de robots avec une préparation minimale

Accélérez les implémentations de robot sans ajouter 20 énoncés ou activez Einstein pour créer un modèle d'intention pour votre robot. Dans les intentions de dialogue, vous pouvez saisir quelques mots-clés correspondant exactement aux énoncés utilisés par les clients. L'option « correspondance exacte » facilite et accélère le test et le déploiement de simples robots. La correspondance exacte ignore la casse, mais tient compte des espaces et de la ponctuation.

Personnalisation des actions de robot avec des profils

Élargissez les capacités de vos robots et accordez-leur l'accès à des fonctionnalités telles que Field Service Lightning en leur attribuant des profils personnalisés. Chaque robot a désormais un utilisateur de robot, qui spécifie ce qu'un robot peut faire en fonction des licences, des autorisations et des objets. Par défaut, chaque robot est associé à un profil Utilisateur de Chatbot de base, mais nous recommandons de créer un profil utilisateur pour élargir son comportement.

Présentation des étapes appropriées et des principaux résultats aux agents depuis Einstein Next Best Action

Combinez les recommandations d'Einstein Next Best Action à d'autres indications et affichez-les au même endroit : le composant Actions et recommandations. Créez des actions et des offres en tant que recommandations. Affinez et personnalisez-les avec des stratégies d'actions qui utilisent des règles métiers, des modèles prédictifs Einstein et d'autres sources de données. Présentez les meilleures options avec d'autres actions pour guider rapidement vos agents avec les étapes adaptées.

Retrait du bouton Optimiser dans la Classification des requêtes Einstein

Pour simplifier la configuration de la classification des requêtes, nous avons rationalisé certaines options et retiré le bouton Optimiser.

Recommandations Einstein Next Best Action à portée de main de vos agents

Combinez les principales recommandations de vos stratégies Einstein Next Best Action à d'autres étapes que vos agents peuvent suivre. Lorsque vos stratégies suggèrent des recommandations, elles sont affichées sous un onglet dans le composant Actions et recommandations. Il n'est plus nécessaire d'utiliser un composant Next Best Action pour les présenter à vos agents.

Analytics

Élaboration de modèles éthiques et responsables avec des champs protégés

Créez des modèles d'intelligence artificielle responsables qui détectent et signalent les variables biaisées potentielles. À l'aide de champs protégés, vous pouvez déclarer des valeurs protégées à exclure de vos modèles et être notifié(e) des corrélations problématiques.

Approfondissement des connaissances sur votre modèle avec les métriques de modèle avancées

Utilisez les nouveaux onglets Présentation et Examen de la prédiction pour obtenir des suggestions d'amélioration supplémentaires afin d'affiner les prédictions.

Expérimentation avec vos données dans des organisations sandbox

Les récits Einstein Discovery sont désormais inclus dans des sandbox Full Copy. Copiez un récit et les données dans une organisation sandbox pour les tester. Il n'est pas nécessaire de recréer entièrement le récit.

Ajustement de vos récits en utilisant les corrélations et les améliorations au niveau du champ

Recevez une aide pour optimiser l'analyse des données de votre récit avec l'Assistant Configuration du récit. Il indique la corrélation de chaque champ avec le résultat du récit, identifie les données redondantes ou hors norme que vous pouvez exclure et suggère des améliorations de compartimentage.

Déploiement de prédictions dans des enregistrements Salesforce sans écriture de code (pilote)

Vous pouvez désormais écrire automatiquement des scores dans des champs Salesforce sélectionnés. Intégrez aisément des prédictions sans impliquer le Générateur de processus ou un package géré avec un déclencheur.

Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages d'enregistrement Lightning Experience

Ajoutez les prédictions Einstein Discovery en tant que composant Lightning standard à n'importe quelle page de détail d'enregistrement. Dans le Générateur d'applications Lightning, faites glisser le nouveau composant Prédictions Einstein vers votre page d'enregistrement.

Choisissez simplement une définition de prédiction, définissez des unités de prédiction, puis sélectionnez des paramètres d'affichage. Dans la page d'enregistrement, les prédictions sont mises à jour en temps réel, aucune écriture supplémentaire dans Salesforce n'est nécessaire.

Amélioration des connaissances avec le compartimentage intelligent

Un meilleur compartimentage améliore les connaissances de votre récit. Einstein Discovery utilise un algorithme d'apprentissage non supervisé qui analyse les colonnes numériques de votre récit. Il suggère de meilleurs compartiments à utiliser, par exemple des plages de données d'ancienneté ou de code postal différentes.

Prédiction de quantités à l'aide de nombres entiers

Les calculs génèrent souvent des fractions. Cependant, certaines prédictions sont plus explicites lorsqu'elles sont exprimées en nombres entiers, par exemple le nombre de commandes par mois ou nombre de clients qui entrent dans la boutique. Affichez-les sous forme de nombres entiers en utilisant l'arrondi automatique.

Surveillance de la précision des modèles déployés en temps réel (pilote)

Évaluez la précision de votre modèle en comparant les résultats prédits aux résultats actuels. Utilisez ces informations pour affiner votre modèle et améliorer les prédictions renvoyées.

Génération de prédictions en natif dans les flux de données Analytics

Pour établir le score d'un jeu de données, avec des flux de données Einstein Analytics, ajoutez la nouvelle transformation edScore à l'éditeur de flux de données. Spécifiez le nom de la définition de la prédiction à utiliser ainsi que le nom de la nouvelle colonne du jeu de données qui doit contenir le score.

Amélioration de la précision du récit avec la sélection de fonctionnalités optimisée

Einstein Discovery génère des récits avec des résultats numériques rapidement en sélectionnant uniquement les fonctionnalités et les variables requises pour élaborer le modèle. Le processus de création de récits est ainsi simplifié et accéléré. La sélection de fonctionnalités optimisée s'applique aux récits de régression, mais pas à la classification.

Recueil de connaissances à partir de jeux de données Einstein Analytics plus petits

Vos données ne sont pas nombreuses ? Aucun problème. Les connaissances descriptives nécessitent 50 lignes de données seulement. Les connaissances prédictives nécessitent 400 lignes de données au minimum. Sélectionnez le jeu de données lors de la configuration du récit. S'il contient moins de 400 lignes, Einstein Discovery génère des connaissances pour les connaissances descriptives, mais ne génère pas de modèle pour les prédictions et les améliorations.

Retrait de Einstein Discovery Classic

Nous prévoyons de retirer Einstein Discovery Classic de la version Spring '20. Actuellement, les utilisateurs de Einstein Discovery Classic doivent détenir la licence Einstein Analytics Plus (requise pour Einstein Discovery dans Analytics) pour pouvoir recréer des jeux de données et des récits dans Analytics Studio. Einstein Discovery Classic sera remplacé par la nouvelle expérience dans toutes les organisations Developer avec la version Summer '19.

Incorporation de vos prédictions Einstein Discovery n'importe où

Après avoir déployé des modèles avec Einstein Discovery, utilisez l'API Einstein Predictions Service Scoring pour incorporer vos prédictions à n'importe quel site Web ou application. Utilisez le point de terminaison d'API REST Scoring pour accéder aux modes prédictifs Einstein Discovery déployés. Envoyez des variables d'entrée de modèle et recevez des prédictions, les motifs des prédictions et des recommandations d'amélioration. Avec l'incorporation, vous pouvez établir le score d'enregistrements situés dans et hors de Salesforce.

Personnalisation

Détection des erreurs avant qu'elles se produisent avec le Vérificateur des données dans le Générateur de prédiction Einstein

N'attendez pas d'avoir configuré une prédiction pour vous apercevoir que votre jeu de données ne contient pas suffisamment d'enregistrements ou que la qualité de la prédiction est trop faible. Einstein peut déterminer le nombre d'enregistrements exemples

ainsi que le nombre de valeurs vrai et faux nécessaires pour générer une prédiction utile. Utilisez le Vérificateur des données pour obtenir cette information lors de la configuration. Vérifiez le plus tôt possible si le nombre d'enregistrements est suffisant dans votre jeu de données filtrés pour pouvoir ajuster votre segment et les filtres exemples, puis vérifiez de nouveau de vos données.

Ajustement de vos filtres avec une logique personnalisée dans le Générateur de prédiction Einstein

Lorsque vous élaborez une prédiction, vous utilisez des filtres pour définir l'ensemble d'enregistrements dans votre jeu de données sur lequel votre prédiction s'appuie. Vous pouvez désormais appliquer une logique personnalisée à vos conditions de filtrage pour augmenter la précision de la série d'enregistrements que vous souhaitez inclure.

Création d'expressions pour faciliter le filtrage des recommandations dans des stratégies Next Best Action

Einstein Next Best Action permet de créer des expressions pour filtrer les recommandations rapidement et avec précision. Les expressions utilisent des ressources, des opérateurs et des valeurs, et vous pouvez les élaborer dans deux modes différents : simple et avancé. Le mode simple est déclaratif, il suffit de sélectionner ou de rechercher pour élaborer votre formule. Vous avez besoin d'une expression plus complexe ? Choisissez le mode avancé, puis saisissez votre expression en suivant les consignes de mise en forme et de syntaxe affichées à l'écran.

Livraison et amélioration dynamiques des recommandations Next Best Action à partir d'objets Salesforce ou de sources de données externes

Désormais, au lieu vous appuyer sur des recommandations statiques et pré-créées, vous pouvez recevoir des recommandations dynamiques et des prédictions pilotées par l'IA en utilisant deux nouveaux éléments : Generate et Enhance.

Utilisation de l'élément Map pour ajouter de simples améliorations ou mapper des champs recommandés avec des variables d'entrée de flux

Le nouvel élément Map permet d'utiliser des formules pour créer des champs et modifier des champs existants sans utiliser de code Apex.

Empaquetage de stratégies Next Best Action pour la distribution

L'empaquetage permet aux créateurs de distribuer leurs stratégies Next Best Action aisément et à l'échelle. Les développeurs d'entreprise peuvent empaqueter des stratégies à utiliser dans plusieurs organisations Salesforce et les éditeurs de logiciels indépendants peuvent ajouter des stratégies à AppExchange pour les distribuer à leurs clients. Vous pouvez empaqueter vos stratégies et certaines dépendances, et les distribuer dans des packages gérés et non gérés. Les ensembles de modifications sont également pris en charge.

Affichage des prédictions Einstein dans des champs de formule

Le Générateur de prédiction Einstein établit des probabilités et des prédictions, par exemple la probabilité de paiement d'un service par un client. Lors de la création d'un champ de formule personnalisé, vous pouvez désormais référencer des champs de prédiction IA.

Développement

Priorité des requêtes d'apprentissage de plans payés

Les requêtes d'apprentissage de clients avec un plan payé sont prioritaires sur les requêtes des clients avec un plan gratuit. Une requête d'apprentissage est un appel à une ressource `/train` ou `/retrain`. Vous pouvez rencontrer un délai dans l'apprentissage si vous êtes dans la partie gratuite du service et si la file d'attente contient d'autres requêtes.

Limitation du nombre d'appels d'API à 30 par mois pour renvoyer des exemples

Chaque compte Services de plate-forme Einstein est désormais limité à 30 appels par mois civil aux points de terminaison Einstein Vision et Einstein Language pour renvoyer des exemples. Cette limite s'applique à toutes les API qui renvoient des exemples. Si vous dépassez cette limite, vous recevez un message d'erreur.

Einstein Vision : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveau champ language

Exploitez la puissance de l'intelligence artificielle et entraînez 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 : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveaux paramètres et champs langue

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.

Ventes : améliorations de High Velocity Sales, métriques d'activité Einstein, calendrier de produits personnalisables et nouvelles fonctionnalités Einstein pour CPQ et Pardot

Associez des cadences commerciales pour résoudre des processus commerciaux complexes. Les métriques d'activité offrent aux utilisateurs de la Capture d'activité Einstein une vue complète des données de leur activité. Les calendriers de produits personnalisables peuvent prendre en charge des processus commerciaux plus complexes associés à des revenus entrants et à des commandes sortantes. Guidez les équipes commerciales dans la définition d'une tarification plus intelligente avec le Guide de tarification Einstein CPQ. Utilisez les Connaissances des campagnes Einstein pour détecter des concordances entre les prospects qui interagissent avec vos campagnes.

DANS CETTE SECTION :

High Velocity Sales : prise en charge des comptes personnels, nouvelle expérience d'accueil des utilisateurs et amélioration des cadences commerciales

La fonctionnalité High Velocity Sales (HVS) prend désormais en charge les comptes personnels et les solutions d'appels tierces. Les responsables commerciaux et les commerciaux peuvent également attribuer des prospects à n'importe quel utilisateur HVS, pas seulement au propriétaire de l'enregistrement. Les nouveaux utilisateurs sont accueillis avec des ressources qui accélèrent leur prise en main. Nous avons aussi ajouté de nombreuses fonctionnalités aux cadences commerciales, notamment la possibilité d'enchaîner différentes cadences commerciales.

Sales Cloud Einstein : prévisions trimestrielles, segmentation des données et modèles globaux

Les Prévisions Einstein introduisent les prévisions trimestrielles et la segmentation des données. Découvrez les modèles de données globaux. De plus, les options de configuration et de partage de la Capture d'activité Einstein ont été améliorées.

Principales fonctionnalités commerciales : calendriers de produits personnalisables, quotas dans la configuration, nouvelle vue des prévisions de territoire et confettis pour célébrer

Personnalisez les calendriers de produits pour prendre en charge vos processus métiers. Gérez les quotas commerciaux sans Data Loader ou l'API. Les utilisateurs affichent toutes les prévisions des territoires sur une seule page. Vous pouvez également célébrer les réussites de vos équipes.

Fonctionnalités de productivité : amélioration de la Capture d'activité Einstein, nouvelles personnalisations avec les e-mails et les modèles, et perfectionnement d'Inbox

La Capture d'activité Einstein offre un meilleur contrôle du partage et une configuration améliorée. Ajoutez des images aux e-mails et utilisez des en-têtes enrichis dans les modèles d'e-mails. Utilisez Inbox Now pour afficher tous les détails et les connaissances associés aux activités du jour.

Lightning Data : choix des enregistrements à cibler ou à ignorer

Nous avons renforcé votre contrôle des mises à jour et des évaluations de Lightning Data. Vous pouvez par exemple éviter d'exécuter des règles Lightning Data inutilement sur d'anciennes pistes. Vous pouvez ignorer une règle pour les enregistrements mise à jour par d'autres systèmes ou lorsque les stratégies de sécurité et de conformité de votre société interdisent le flux de données entre certains enregistrements et un service de données. Pour chaque règle de Lightning Data, créez un champ de case à cocher, saisissez en suivant les indications, puis ajoutez-le à vos enregistrements. La règle est exécutée sur les enregistrements avec la case à cocher sélectionnée, et ignore le reste.

Retrait de Data.com Prospector et Data.com Clean

Les licences Data.com Prospector et Data.com Clean ne pourront pas être renouvelées après le 31 juillet 2019. Le retrait de ces produits est prévu le 31 juillet 2020. Les licences actuelles seront honorées.

Intégration Gmail : accélération de la consignation des e-mails et amélioration du suivi des e-mails

Les commerciaux peuvent laisser les options de consignation d'e-mails ouvertes dans Salesforce pendant qu'ils consultent leur messagerie. Le suivi des e-mails, disponible avec une licence Inbox, inclut des informations sur la géolocalisation. Le suivi des informations des e-mails envoyés depuis Gmail est disponible dans la chronologie des activités Salesforce.

Intégration à Microsoft : accélération de la consignation des e-mails et amélioration du suivi des e-mails

Consignez les e-mails depuis Microsoft® Outlook® vers Salesforce en quelques clics. Recevez des informations plus précises sur les e-mails suivis. Découvrez en plus la toute dernière version de Salesforce pour Outlook. Vous pouvez également abandonner les mises à niveau de Salesforce pour Outlook et adopter une alternative basée sur le cloud.

Salesforce CPQ et Billing : guide de tarification, amélioration du crédit de lignes de facture et fiabilité des amendements et des renouvellements pour les contrats importants

Accompagnez vos équipes commerciales lors de la conclusion d'affaires avec un guide de tarification qui s'appuie sur l'historique des affaires et les tendances de tarification de produits. Amendez et renouvelez les contrats importants en réduisant les risques d'expiration. Créez plusieurs lignes de factures à la fois et appliquez la taxe aux crédits, le tout à un emplacement unique.

Pardot : visualisation des données pour les utilisateurs commerciaux, nouvelles connaissances Einstein et autres options

Les fonctionnalités Historique d'engagement comprennent désormais des tableaux de bord pour les enregistrements de campagne et des listes associées d'activité des prospects pour les enregistrements d'actifs marketing. Utilisez les valeurs de Score du comportement Einstein pour adapter les processus automatisés et recueillir de nouvelles connaissances de campagne sur les formulaires marketing et les pages de destination. Vous trouverez également les options Filtres rapides et Vue complète dans certains objets de l'application Pardot Lightning.

High Velocity Sales : prise en charge des comptes personnels, nouvelle expérience d'accueil des utilisateurs et amélioration des cadences commerciales

La fonctionnalité High Velocity Sales (HVS) prend désormais en charge les comptes personnels et les solutions d'appels tierces. Les responsables commerciaux et les commerciaux peuvent également attribuer des prospects à n'importe quel utilisateur HVS, pas seulement au propriétaire de l'enregistrement. Les nouveaux utilisateurs sont accueillis avec des ressources qui accélèrent leur prise en main. Nous avons aussi ajouté de nombreuses fonctionnalités aux cadences commerciales, notamment la possibilité d'enchaîner différentes cadences commerciales.

High Velocity Sales et ses fonctionnalités sont disponibles moyennant un coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce. Lightning Dialer est également disponible en tant que licence complémentaire moyennant un coût supplémentaire.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de comptes personnels avec High Velocity Sales

Les équipes commerciales qui utilisent un modèle entreprise à consommateur peuvent désormais inclure des comptes personnels dans des cadences commerciales et toutes les autres activités High Velocity Sales. Accélérez vos processus commerciaux internes pour les comptes personnels avec l'application HVS, et aidez les commerciaux à suivre leur portée commerciale dans les comptes personnels avec la File d'attente des travaux.

Attribution de prospects à n'importe quel utilisateur de High Velocity Sales

Lorsque les responsables commerciaux et commerciaux ajoutent un prospect à une cadence commerciale, ils peuvent désormais attribuer les étapes de la cadence à une personne autre que le propriétaire de l'enregistrement. Le prospect est affiché dans la file d'attente des travaux du bénéficiaire. L'attribution d'un autre utilisateur est particulièrement utile lorsqu'une file d'attente est propriétaire de la piste. Lorsque les propriétaires de compte sont propriétaires de leurs contacts, mais ne sont pas commerciaux, les responsables peuvent attribuer un autre utilisateur HVS chargé de guider le contact à travers les étapes commerciales.

Accueil des nouveaux utilisateurs dans High Velocity Sales

Les nouveaux utilisateurs peuvent consulter de nombreuses ressources pour mieux prendre en main High Velocity Sales. Notre nouvelle expérience d'accueil comprend des liens vers des vidéos de formation, des contenus Trailhead et une assistance utilisateur dans l'application. Les responsables commerciaux et les commerciaux peuvent consulter à leur rythme les informations à connaître pour travailler efficacement avec High Velocity Sales.

File d'attente des travaux : tri et personnalisation

Les commerciaux peuvent trier les pistes pour organiser leur file d'attente des travaux. Les administrateurs peuvent personnaliser les informations que les commerciaux affichent pour chaque piste.

Cadences commerciales : liaison, statut des prospects et aperçu des modèles

Les responsables commerciaux peuvent lier des cadences commerciales ensemble. Les responsables commerciaux peuvent visualiser le statut des prospects dans les enregistrements de piste, de contact et de compte personnel. Les responsables peuvent prévisualiser des scripts d'appels et des modèles d'e-mail directement dans le Générateur de cadence commerciale.

Utilisation d'Open CTI avec High Velocity Sales

Vous utilisez une solution d'appels autre que Lightning Dialer ? Dans ce cas, nous avons le plaisir de vous informer que High Velocity Sales peut prendre en charge des fournisseurs de couplage téléphonie-informatique (CTI) tiers dans le cadre de l'expérience d'appel dans l'application.

Suivi des e-mails homogène dans High Velocity Sales

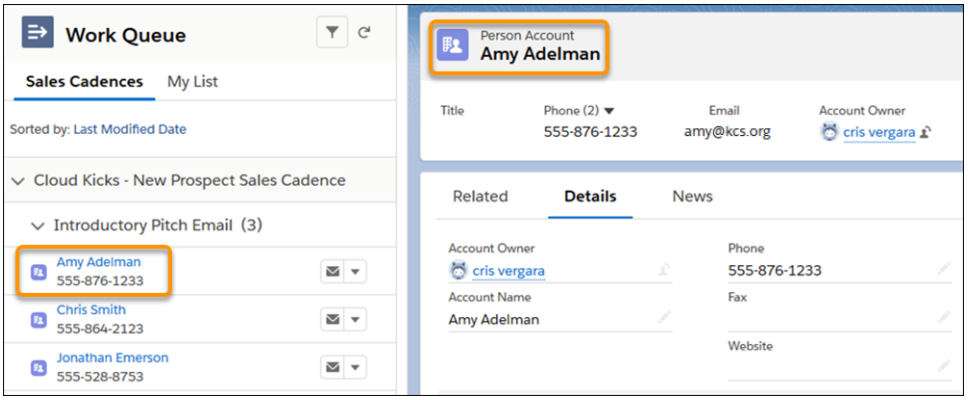
Qu'ils envoient des e-mails depuis la file d'attente des travaux ou depuis les intégrations Outlook et Gmail, les commerciaux peuvent afficher les informations de suivi des e-mails et choisir de consigner des e-mails dans Salesforce. Grâce une expérience homogène, les commerciaux peuvent aisément basculer entre les applications de messagerie sans manquer aucune information.

Utilisation de comptes personnels avec High Velocity Sales

Les équipes commerciales qui utilisent un modèle entreprise à consommateur peuvent désormais inclure des comptes personnels dans des cadences commerciales et toutes les autres activités High Velocity Sales. Accélérez vos processus commerciaux internes pour les comptes personnels avec l'application HVS, et aidez les commerciaux à suivre leur portée commerciale dans les comptes personnels avec la File d'attente des travaux.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : lorsque les utilisateurs commerciaux ajoutent des comptes personnels à des cadences commerciales, ils sont affichés dans la file d'attente des travaux de la même façon que les pistes et les contacts.

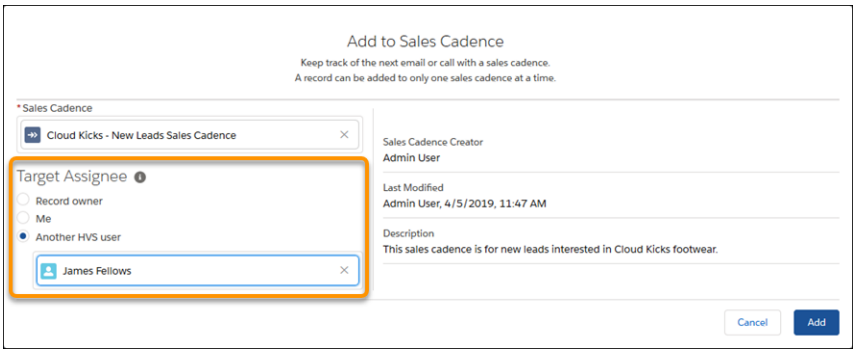


Attribution de prospects à n'importe quel utilisateur de High Velocity Sales

Lorsque les responsables commerciaux et commerciaux ajoutent un prospect à une cadence commerciale, ils peuvent désormais attribuer les étapes de la cadence à une personne autre que le propriétaire de l'enregistrement. Le prospect est affiché dans la file d'attente des travaux du bénéficiaire. L'attribution d'un autre utilisateur est particulièrement utile lorsqu'une file d'attente est propriétaire de la piste. Lorsque les propriétaires de compte sont propriétaires de leurs contacts, mais ne sont pas commerciaux, les responsables peuvent attribuer un autre utilisateur HVS chargé de guider le contact à travers les étapes commerciales.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : lors de l'ajout de pistes, de contacts ou de comptes personnels à une cadence commerciale, choisissez le propriétaire de l'enregistrement ou un autre utilisateur de High Velocity Sales pour faire progresser la cible à travers les étapes de la cadence commerciale.

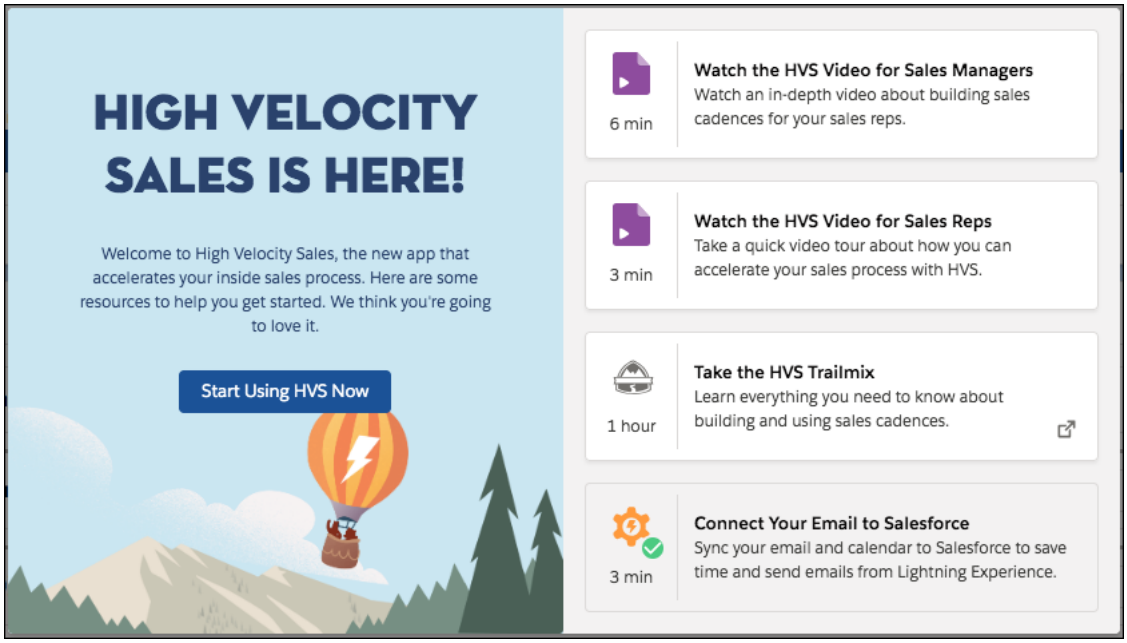


Accueil des nouveaux utilisateurs dans High Velocity Sales

Les nouveaux utilisateurs peuvent consulter de nombreuses ressources pour mieux prendre en main High Velocity Sales. Notre nouvelle expérience d'accueil comprend des liens vers des vidéos de formation, des contenus Trailhead et une assistance utilisateur dans l'application. Les responsables commerciaux et les commerciaux peuvent consulter à leur rythme les informations à connaître pour travailler efficacement avec High Velocity Sales.

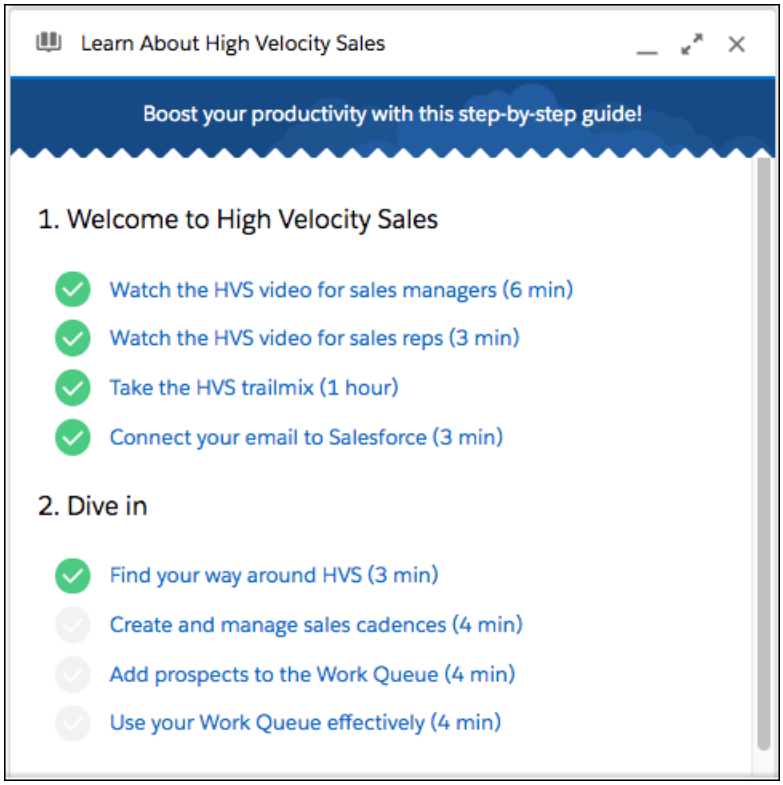
Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : les utilisateurs sont accueillis avec un écran de bienvenue lorsqu'ils ouvrent l'application High Velocity Sales pour la première fois.



Les utilisateurs affichent différentes ressources selon qu'ils sont responsables d'un service commercial ou commerciaux.

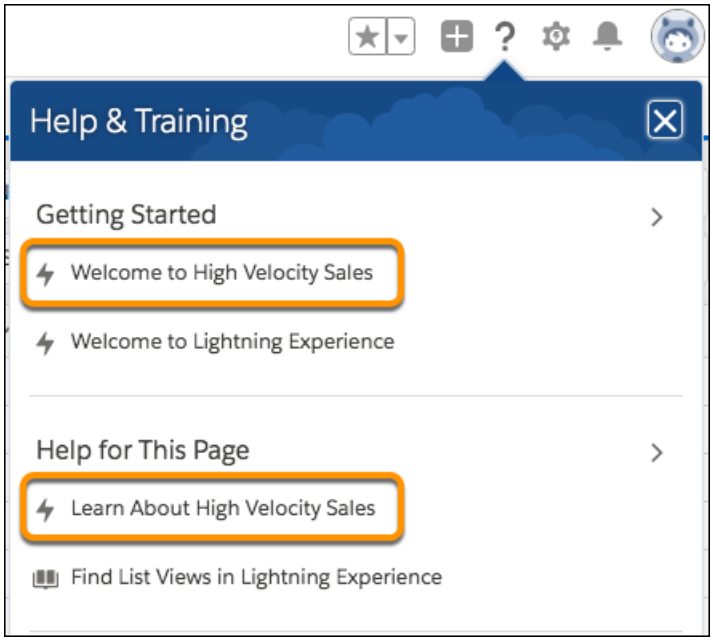
Après avoir examiné l'écran de bienvenue, les utilisateurs peuvent accéder à l'assistant ancré.



L'assistant ancré affiche toutes les informations disponibles dans l'écran de bienvenue et quelques ressources supplémentaires. Les contenus « Explorer » présentent aux commerciaux et aux responsables les principales fonctionnalités des produits, sans quitter

l'application. Les utilisateurs peuvent parcourir les fondamentaux de la configuration et de l'utilisation de l'application High Velocity Sales grâce à l'assistance dans l'application qui suit leur navigation.

L'écran de bienvenu et l'assistant ancré sont toujours accessibles depuis le menu d'aide.



File d'attente des travaux : tri et personnalisation

Les commerciaux peuvent trier les pistes pour organiser leur file d'attente des travaux. Les administrateurs peuvent personnaliser les informations que les commerciaux affichent pour chaque piste.

DANS CETTE SECTION :

Tri des pistes dans la file d'attente des travaux
Les commerciaux peuvent trier la file d'attente des travaux en fonction de leurs préférences professionnelles, que ce soit pour contacter les personnes récemment ajoutées ou suivre celles qui n'ont pas été contactées depuis quelque temps.

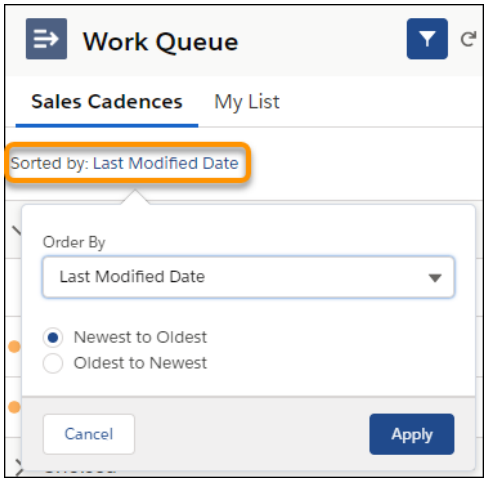
Personnalisation des détails présentés aux commerciaux dans la file d'attente des travaux
Mettez en évidence les informations utiles à vos commerciaux lorsqu'ils travaillent dans leur file d'attente des travaux. Dans la présentation compacte, sélectionnez jusqu'à trois champs à afficher dans la file d'attente des travaux et classez-les en premier. L'icône et le premier champ sont des liens hypertextes vers l'enregistrement.

Tri des pistes dans la file d'attente des travaux

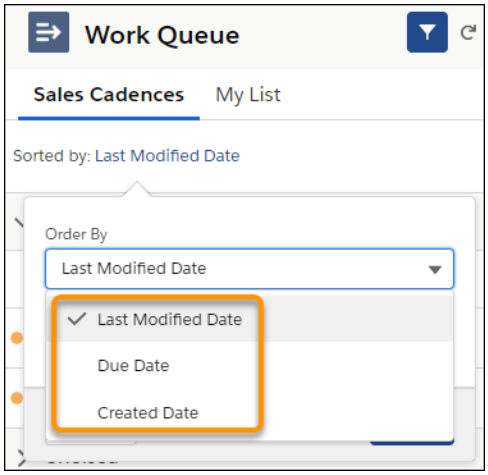
Les commerciaux peuvent trier la file d'attente des travaux en fonction de leurs préférences professionnelles, que ce soit pour contacter les personnes récemment ajoutées ou suivre celles qui n'ont pas été contactées depuis quelque temps.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : cliquez sur le lien **Trié par** pour changer le sens du tri.



Cliquez sur la liste déroulante **Trier par** pour changer les éléments triés.

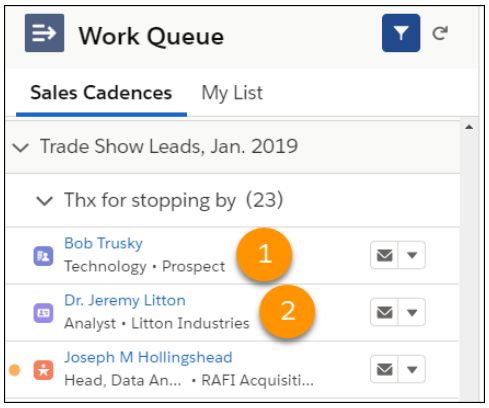


Personnalisation des détails présentés aux commerciaux dans la file d'attente des travaux

Mettez en évidence les informations utiles à vos commerciaux lorsqu'ils travaillent dans leur file d'attente des travaux. Dans la présentation compacte, sélectionnez jusqu'à trois champs à afficher dans la file d'attente des travaux et classez-les en premier. L'icône et le premier champ sont des liens hypertextes vers l'enregistrement.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : vos commerciaux peuvent consulter en un coup d'œil les informations dont ils ont besoin sur les pistes.



Vous pouvez configurer différents champs pour différentes entités et types d'enregistrement. Par exemple, l'entrée du compte personnel (1) indique le secteur d'activité et le statut alors que l'entrée du contact (2) indique la fonction et la société.

Comment : dans Configuration, cliquez sur **Gestionnaire d'objet**, puis sur le nom de l'entité dont vous souhaitez modifier la présentation. Cliquez sur **Présentations compactes**, puis sur le nom de la présentation compacte que vous souhaitez modifier. Cliquez sur **Modifier**. Dans Champs disponibles et Champs sélectionnés, sélectionnez et organisez les champs que vous souhaitez afficher dans la présentation compacte.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation de la file d'attente des travaux (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Cadences commerciales : liaison, statut des prospects et aperçu des modèles

Les responsables commerciaux peuvent lier des cadences commerciales ensemble. Les responsables commerciaux peuvent visualiser le statut des prospects dans les enregistrements de piste, de contact et de compte personnel. Les responsables peuvent prévisualiser des scripts d'appels et des modèles d'e-mail directement dans le Générateur de cadence commerciale.

DANS CETTE SECTION :

Liaison de cadences commerciales

Les responsables commerciaux peuvent créer des playbooks de portée commerciale personnalisés en connectant ensemble plusieurs cadences commerciales. Lorsque les prospects ont parcouru une cadence commerciale, ils sont automatiquement ajoutés à la cadence suivante. Les responsables commerciaux peuvent concevoir une cadence commerciale pour les pistes importantes et la connecter à la cadence commerciale des pistes qui n'ont pas été converties pendant la première cadence.

Prospects contactés en quelques clics

Lorsque les commerciaux affichent la page de détail d'un prospect, ils peuvent déterminer avec précision sa position dans leur cadence commerciale et démarrer l'initiative commerciale suivante. Il suffit d'ajouter le composant Étapes de la cadence commerciale à votre présentation de page Piste, Contact ou Compte personnel.

Prévisualisation des modèles d'e-mail et des scripts d'appels dans le Générateur de cadence commerciale

Lorsque les responsables commerciaux créent des cadences commercialisées, ils peuvent afficher instantanément les modèles d'e-mail et les scripts d'appels qu'ils ont attribués à chaque étape, directement dans le Générateur de cadence commerciale.

Catégories d'actions invocables standard dans les cadences commerciales pour les flux

Les actions invocables et les actions rapides disponibles pour l'élaboration de flux sont classées dans des catégories afin de faciliter leur recherche. Pour des cadences commerciales, les actions invocables comprennent Attribuer la cible à une cadence commerciale et Retirer la cible de la cadence commerciale.

Autres modifications des cadences commerciales

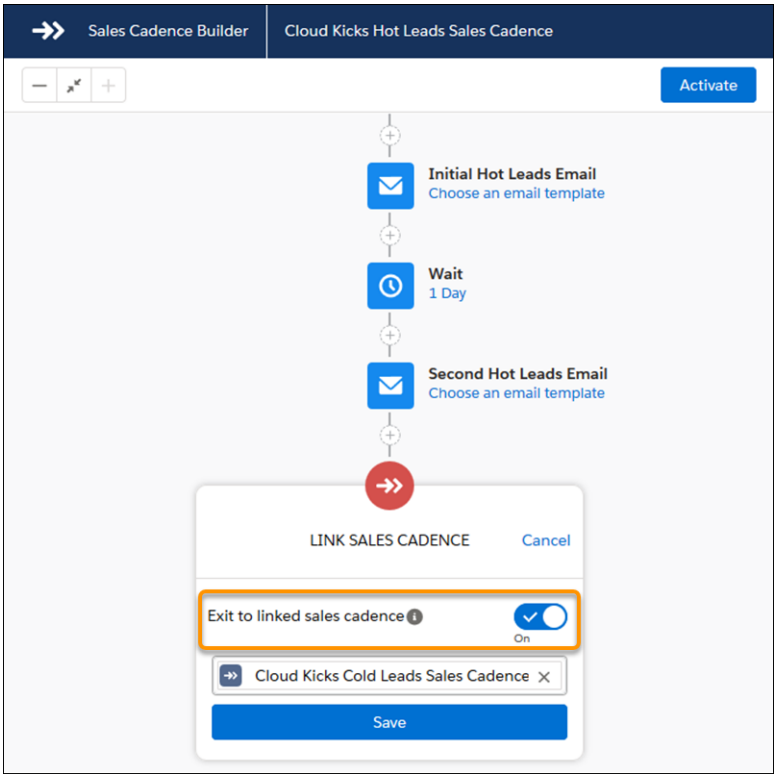
Découvrez les autres améliorations apportées aux cadences commerciales.

Liaison de cadences commerciales

Les responsables commerciaux peuvent créer des playbooks de portée commerciale personnalisés en connectant ensemble plusieurs cadences commerciales. Lorsque les prospects ont parcouru une cadence commerciale, ils sont automatiquement ajoutés à la cadence suivante. Les responsables commerciaux peuvent concevoir une cadence commerciale pour les pistes importantes et la connecter à la cadence commerciale des pistes qui n'ont pas été converties pendant la première cadence.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour lier l'étape finale d'une cadence commerciale à une autre cadence, activez **Quitter vers une cadence commerciale liée**, puis choisissez une cadence commerciale active.

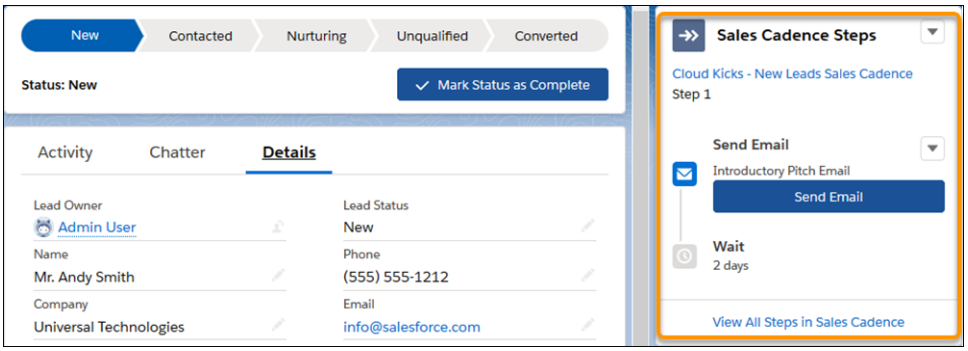


Prospects contactés en quelques clics

Lorsque les commerciaux affichent la page de détail d'un prospect, ils peuvent déterminer avec précision sa position dans leur cadence commerciale et démarrer l'initiative commerciale suivante. Il suffit d'ajouter le composant Étapes de la cadence commerciale à votre présentation de page Piste, Contact ou Compte personnel.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : permettez aux commerciaux d'afficher et d'agir sur les étapes commerciales précédentes et suivantes de chaque prospect, même lorsqu'ils visualisent une page de détail d'enregistrement au lieu de la File d'attente des travaux.

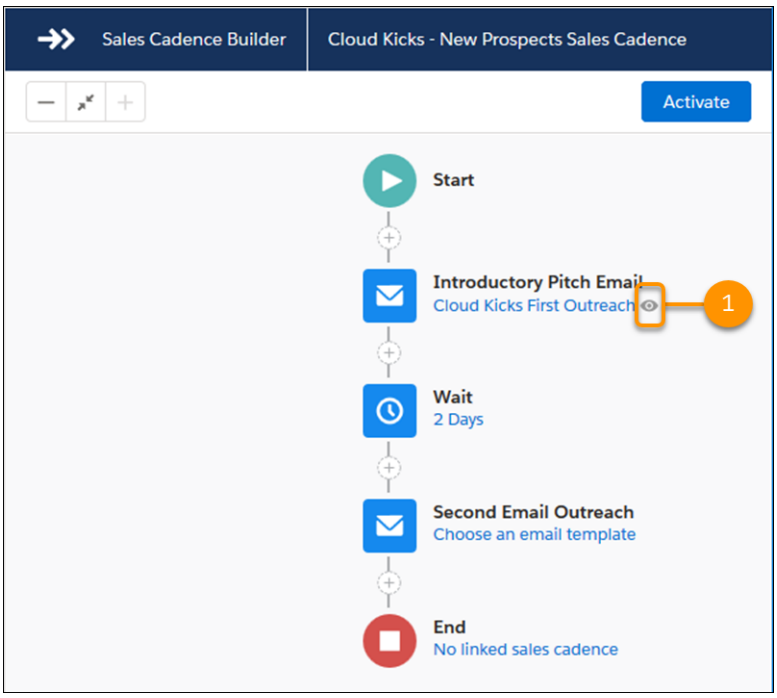


Prévisualisation des modèles d'e-mail et des scripts d'appels dans le Générateur de cadence commerciale

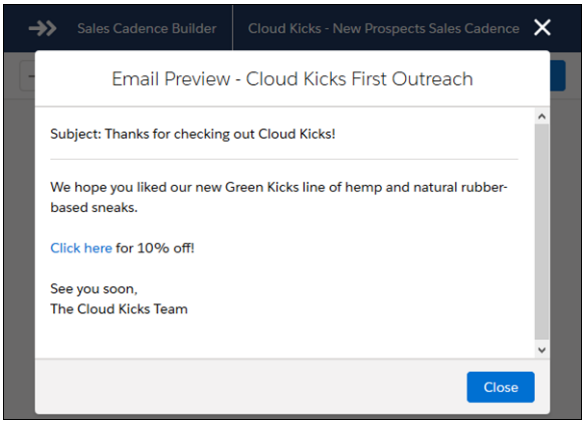
Lorsque les responsables commerciaux créent des cadences commercialisées, ils peuvent afficher instantanément les modèles d'e-mail et les scripts d'appels qu'ils ont attribués à chaque étape, directement dans le Générateur de cadence commerciale.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour afficher un modèle d'e-mail ou un script d'appel, cliquez sur l'icône d'aperçu (1) en regard du nom du modèle.



L'aperçu s'affiche dans le Générateur de cadence commerciale.



Catégories d'actions invocables standard dans les cadences commerciales pour les flux

Les actions invocables et les actions rapides disponibles pour l'élaboration de flux sont classées dans des catégories afin de faciliter leur recherche. Pour des cadences commerciales, les actions invocables comprennent Attribuer la cible à une cadence commerciale et Retirer la cible de la cadence commerciale.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : lors de l'élaboration d'un flux associé à une cadence commerciale, faites glisser l'élément de flux Action vers la zone de dessin de Flow Builder. Sous Filtrer par, sélectionnez la catégorie de votre choix. Utilisez la recherche pour trouver l'action invocable ou l'action rapide que vous souhaitez ajouter à votre flux, ou pour visualiser la liste de tous les flux disponibles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux

Aide de Salesforce : Élaboration d'un flux (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Autres modifications des cadences commerciales

Découvrez les autres améliorations apportées aux cadences commerciales.

Où : ces modifications s'appliquent à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : nous avons apporté à HVS des modifications mineures mais importantes pour accroître la convivialité et les performances.

- Les responsables commerciaux peuvent zoomer et faire glisser des éléments sur la zone de dessin du Générateur de cadence commerciale.
- Ils peuvent retirer jusqu'à 200 cibles à la fois d'une cadence commerciale.
- La suppression de cadences commerciales et l'ajout ou le retrait de plus de 20 cibles sont désormais asynchrones. En cas d'erreur, le responsable commercial reçoit un e-mail.
- Les cadences commerciales sont désormais limitées à 100 étapes. Auparavant, elles étaient illimitées.

Utilisation d'Open CTI avec High Velocity Sales

Vous utilisez une solution d'appels autre que Lightning Dialer ? Dans ce cas, nous avons le plaisir de vous informer que High Velocity Sales peut prendre en charge des fournisseurs de couplage téléphonie-informatique (CTI) tiers dans le cadre de l'expérience d'appel dans l'application.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : vous pouvez intégrer votre solution CTI à High Velocity Sales si :

- Votre organisation utilise Open CTI pour Lightning Experience.
- Votre solution CTI utilise la numérotation par clic.
- La méthode Open CTI saveLog() est utilisée pour enregistrer une tâche avec un type de tâche Appel dans l'enregistrement associé, après l'appel.

Pour vérifier la compatibilité avec High Velocity Sales, contactez votre fournisseur CTI. Ils peuvent procéder à quelques mises à jour pour optimiser l'expérience utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Documentation du développeur : High Velocity Sales (HVS) Methods for Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suivi des e-mails homogène dans High Velocity Sales

Qu'ils envoient des e-mails depuis la file d'attente des travaux ou depuis les intégrations Outlook et Gmail, les commerciaux peuvent afficher les informations de suivi des e-mails et choisir de consigner des e-mails dans Salesforce. Grâce une expérience homogène, les commerciaux peuvent aisément basculer entre les applications de messagerie sans manquer aucune information.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Sales Cloud Einstein : prévisions trimestrielles, segmentation des données et modèles globaux

Les Prévisions Einstein introduisent les prévisions trimestrielles et la segmentation des données. Découvrez les modèles de données globaux. De plus, les options de configuration et de partage de la Capture d'activité Einstein ont été améliorées.

DANS CETTE SECTION :

Prévisions Einstein : prise en charge des prévisions trimestrielles et segments de données

Les sociétés qui travaillent avec un calendrier des prévisions trimestrielles peuvent désormais utiliser les Prévisions Einstein et vous pouvez trier vos opportunités dans des groupes pertinents.

Score des opportunités Einstein : comprendre aisément pourquoi certains scores ne sont pas affichés

Lorsque le score d'une opportunité n'est pas affiché pour les commerciaux en raison d'un accès limité au Score des opportunités Einstein, la valeur de score est désormais marquée comme masquée.

Sales Cloud Einstein : préparation aux modèles globaux

L'intelligence d'Einstein s'appuie sur les données. Plus Einstein dispose de données, plus les prédictions sont puissantes. Les utilisateurs ne disposent pas tous de données suffisantes pour élaborer leur propre modèle prédictif. Pour offrir une intelligence artificielle utile à un plus grand nombre d'utilisateurs, nous élaborons des modèles prédictifs globaux que tous les clients peuvent utiliser. Un modèle global recherche des tendances anonymes et agrégées entre de nombreux clients de Salesforce. Par conséquent, la première étape consiste à collecter des données depuis plusieurs organisations Salesforce. Nous utilisons ensuite les données pour élaborer des modèles globaux.

Capture d'activité Einstein : configuration améliorée, contrôle du partage optimisé et métriques d'activité

Nous avons simplifié la création et la modification de configurations Capture d'activité Einstein. Déterminez la portée du partage des activités avec tout le monde. De plus, les métriques d'activité sont globalement disponibles avec des améliorations importantes.

Contacts automatisés Einstein : retrait de la Correspondance intelligente des e-mails

L'option Correspondance intelligente des e-mails, qui permet d'améliorer les suggestions de rôles de contact d'opportunité, n'est plus disponible.

Prévisions Einstein : prise en charge des prévisions trimestrielles et segments de données

Les sociétés qui travaillent avec un calendrier des prévisions trimestrielles peuvent désormais utiliser les Prévisions Einstein et vous pouvez trier vos opportunités dans des groupes pertinents.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge des prévisions trimestrielles (bêta)

Si vous utilisez le calendrier des prévisions trimestrielles, vous pouvez désormais bénéficier de la puissance d'Einstein pour améliorer la précision des prévisions, prédire les résultats et suivre les performances des équipes commerciales.

Segmentation de vos données pour améliorer des prévisions

Améliorez votre modèle de prévision en triant vos opportunités dans des groupes pertinents, par exemple par région ou gamme de produits.

Prise en charge des prévisions trimestrielles (bêta)

Si vous utilisez le calendrier des prévisions trimestrielles, vous pouvez désormais bénéficier de la puissance d'Einstein pour améliorer la précision des prévisions, prédire les résultats et suivre les performances des équipes commerciales.

Où : cette modification s'applique à Sales Cloud Einstein dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Sales Cloud Einstein est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la prise en charge des prévisions trimestrielles correspond à un aperçu et ne fait pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal 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 prise en charge des prévisions trimestrielles dans le groupe IdeaExchange de la Trailblazer Community. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

Qui : les prévisions Einstein sont disponibles pour les responsables commerciaux détenteurs d'une licence Sales Cloud Einstein.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

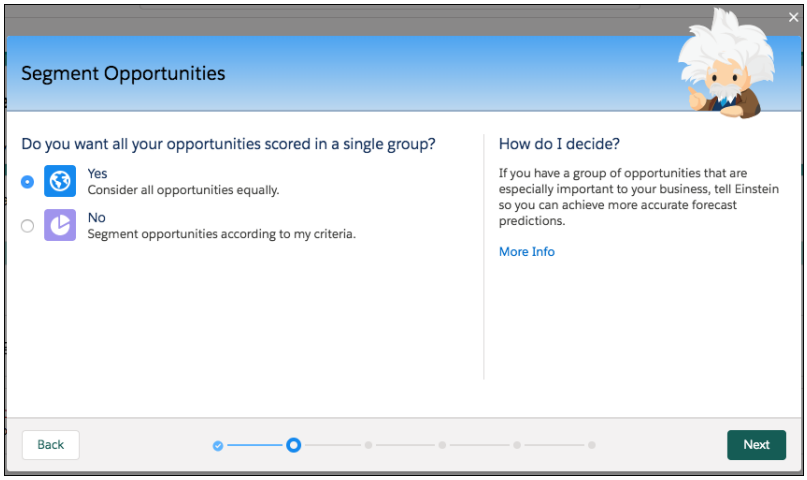
Segmentation de vos données pour améliorer des prévisions

Améliorez votre modèle de prévision en triant vos opportunités dans des groupes pertinents, par exemple par région ou gamme de produits.

Où : cette modification s'applique à Sales Cloud Einstein dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Sales Cloud Einstein est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : les prévisions Einstein sont disponibles pour les responsables commerciaux détenteurs d'une licence Sales Cloud Einstein.

Comment : pour segmenter vos opportunités, accédez à la page Prévisions Einstein, dans la Configuration, puis cliquez sur **Configurer** dans la section Optimiser les prédictions.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

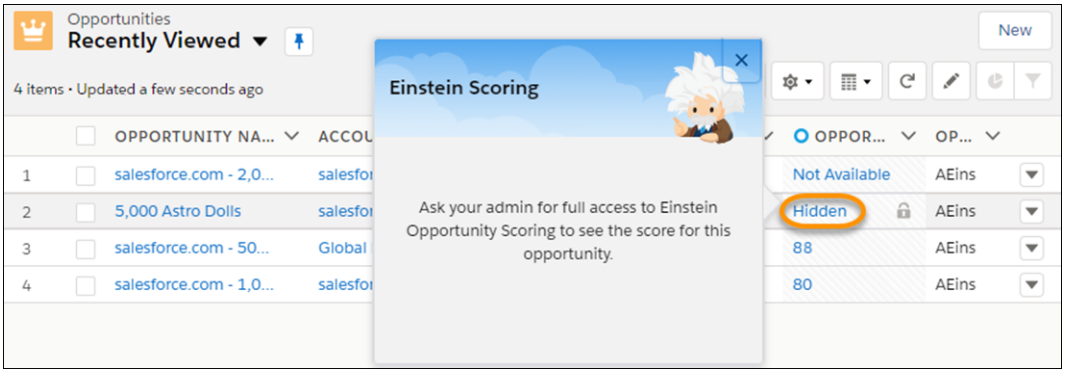
Score des opportunités Einstein : comprendre aisément pourquoi certains scores ne sont pas affichés

Lorsque le score d'une opportunité n'est pas affiché pour les commerciaux en raison d'un accès limité au Score des opportunités Einstein, la valeur de score est désormais marquée comme masquée.

Où : cette modification s'applique à Sales Cloud Einstein dans Lightning Experience. Sales Cloud Einstein est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : si votre société détient au moins une licence Sales Cloud Einstein et remplit les conditions requises spécifiques, nous vous accordons la possibilité d'autoriser tous les utilisateurs à afficher les scores des opportunités. Les commerciaux attribués à une licence Sales Cloud Einstein affiche les scores dans toutes les opportunités, alors que les autres commerciaux affichent les scores dans certaines opportunités seulement.

Pourquoi : lorsque des scores masqués sont présentés aux commerciaux, ils comprennent qu'ils sont en possession d'une version limitée du score des opportunités. Pour accorder aux commerciaux l'accès complet au Score des opportunités Einstein, attribuez-leur une licence Sales Cloud Einstein.



Dans Salesforce Classic, les commerciaux continuent d'afficher une valeur vide pour les scores auxquels ils n'ont pas accès.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud
- *Aide de Salesforce* : Gestion des utilisateurs qui affichent les scores d'opportunité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Sales Cloud Einstein : préparation aux modèles globaux

L'intelligence d'Einstein s'appuie sur les données. Plus Einstein dispose de données, plus les prédictions sont puissantes. Les utilisateurs ne disposent pas tous de données suffisantes pour élaborer leur propre modèle prédictif. Pour offrir une intelligence artificielle utile à un plus grand nombre d'utilisateurs, nous élaborons des modèles prédictifs globaux que tous les clients peuvent utiliser. Un modèle global recherche des tendances anonymes et agrégées entre de nombreux clients de Salesforce. Par conséquent, la première étape consiste à collecter des données depuis plusieurs organisations Salesforce. Nous utilisons ensuite les données pour élaborer des modèles globaux.

Où : cette modification s'applique à Sales Cloud Einstein dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Sales Cloud Einstein est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : nous n'allons pas immédiatement utiliser les données des organisations pour créer des modèles globaux. Salesforce va prochainement communiquer des informations supplémentaires, ainsi que les étapes à suivre si vous ne souhaitez pas que vos données soient incluses.

Qui : les modèles globaux seront basés sur les données des organisations qui détiennent au moins une licence Sales Cloud Einstein et qui ont activé au moins une fonctionnalité Sales Cloud Einstein.

Pourquoi : nous souhaitons vous offrir la meilleure expérience possible avec les modèles globaux. Par conséquent, nous les introduisons progressivement et nous vous permettons de contrôler si vos données sont incluses ou non. Si vous choisissez d'inclure vos données, n'ayez aucune crainte, leur sécurité ne sera pas compromise et elles ne seront jamais partagées avec d'autres clients.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Capture d'activité Einstein : configuration améliorée, contrôle du partage optimisé et métriques d'activité

Nous avons simplifié la création et la modification de configurations Capture d'activité Einstein. Déterminez la portée du partage des activités avec tout le monde. De plus, les métriques d'activité sont globalement disponibles avec des améliorations importantes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

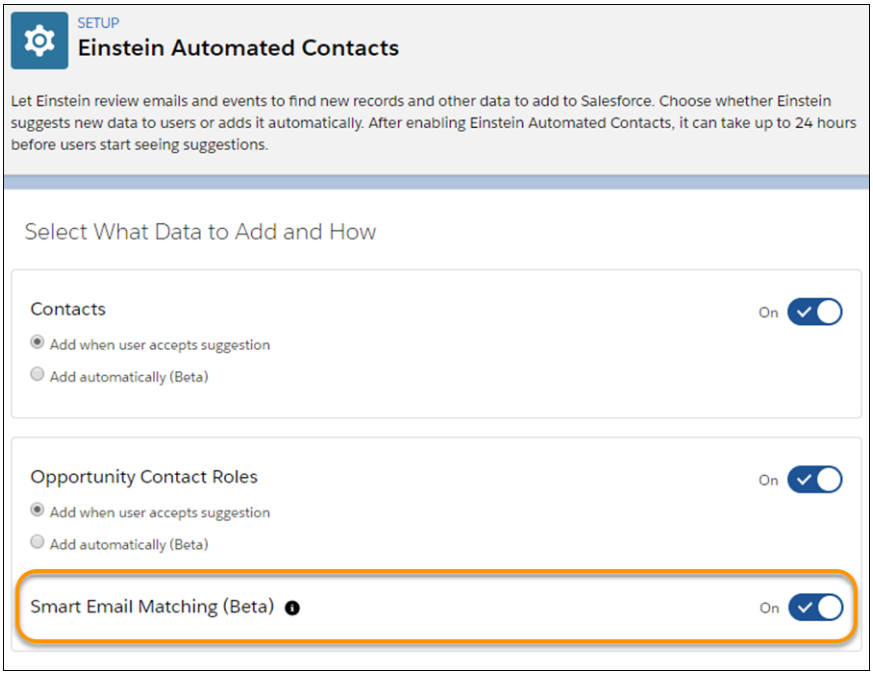
- Capture d'activité Einstein : configuration plus claire, contrôle du partage renforcé, métriques d'activité
- Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Contacts automatisés Einstein : retrait de la Correspondance intelligente des e-mails

L'option Correspondance intelligente des e-mails, qui permet d'améliorer les suggestions de rôles de contact d'opportunité, n'est plus disponible.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance et Unlimited.

Comment : Aucune action n'est requise.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Principales fonctionnalités commerciales : calendriers de produits personnalisables, quotas dans la configuration, nouvelle vue des prévisions de territoire et confettis pour célébrer

Personnalisez les calendriers de produits pour prendre en charge vos processus métiers. Gérez les quotas commerciaux sans Data Loader ou l'API. Les utilisateurs affichent toutes les prévisions des territoires sur une seule page. Vous pouvez également célébrer les réussites de vos équipes.

DANS CETTE SECTION :

Produits : Calendriers de produits adaptés à vos processus métier

Épargnez à vos équipes commerciales la gestion fastidieuse des processus commerciaux complexes pour les revenus entrants et les commandes sortantes. Activez les calendriers de produits personnalisables pour utiliser des champs personnalisés, des règles de validation et des déclencheurs Apex, et pour optimiser la présentation et les boutons de planification. L'activation des calendriers de produits personnalisables désactive les actions de Salesforce Classic dans les calendriers de produits, et les définit en lecture seule. De plus, la Planification d'éléments de ligne a été ajoutée au générateur d'objet, mais elle n'est pas disponible dans le Générateur de processus et dans le workflow.

Prévisions collaboratives : amélioration des listes d'opportunités, quotas dans la configuration et vue des prévisions de territoire sur une seule page

Les utilisateurs des prévisions affichent une liste d'opportunités optimisée. Vous pouvez gérer les quotas commerciaux sans Data Loader ou l'API. Les utilisateurs peuvent également afficher une vue résumée des prévisions de leur territoire.

Gestion des territoires d'entreprise : affichages et actions supplémentaires dans Lightning Experience

Utilisez le Gestionnaire d'objet pour personnaliser la Gestion des territoires d'entreprise. De plus, les utilisateurs des prévisions peuvent consulter une autre vue de leurs prévisions de territoire.

Parcours : célébration des jalons commerciaux

Aidez vos équipes à célébrer leurs réussites. Lancez des confettis virtuels lorsque les commerciaux atteignent une étape désignée d'un parcours, par exemple lorsqu'ils gagnent une opportunité. Vous pouvez choisir la fréquence, par exemple toujours pour les victoires rares et spéciales, ou parfois seulement pour les réalisations quotidiennes. Les célébrations ne fonctionnent pas avec le statut Converti des pistes.

Autres modifications des principales fonctionnalités de vente

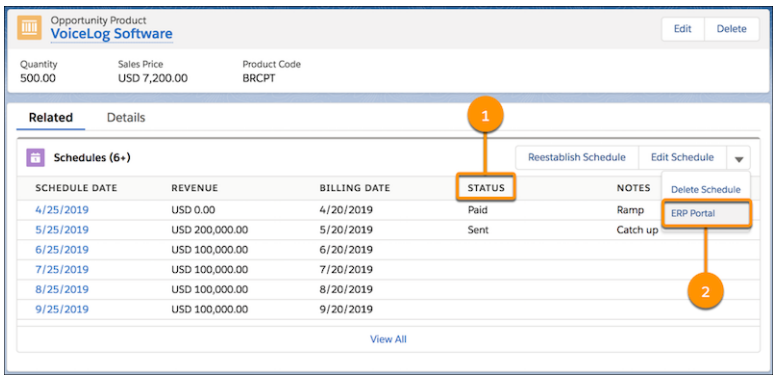
Vous pouvez désormais attribuer des territoires dans la page Compte de Lightning Experience. Les commerciaux peuvent utiliser la liste associée Partenaires pour gérer les relations entre les opportunités et les comptes personnels ou d'entreprise dans Lightning Experience. La recherche de contacts pour créer des rôles de contact d'opportunité dans Lightning Experience a également été simplifiée. Vous pouvez inclure le champ Devise du compte dans les présentations de compte et d'opportunité. Pour permettre aux commerciaux de partager manuellement des comptes avec des groupes de territoires, assurez-vous que la mise à jour critique Gestion des territoires d'entreprise est activée. En outre, nous avons programmé le retrait des Prévisions personnalisables et de la fonctionnalité originale de gestion des territoires.

Produits : Calendriers de produits adaptés à vos processus métier

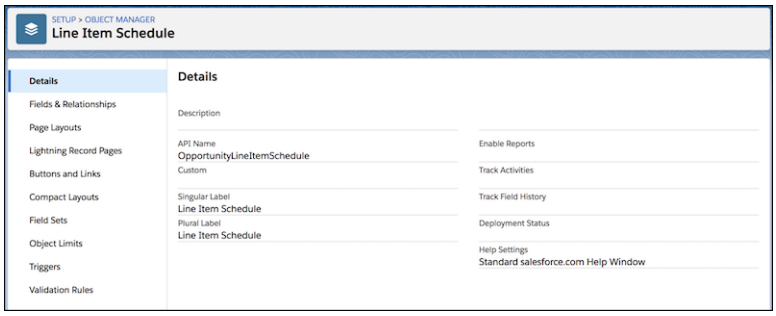
Épargnez à vos équipes commerciales la gestion fastidieuse des processus commerciaux complexes pour les revenus entrants et les commandes sortantes. Activez les calendriers de produits personnalisables pour utiliser des champs personnalisés, des règles de validation et des déclencheurs Apex, et pour optimiser la présentation et les boutons de planification. L'activation des calendriers de produits personnalisables désactive les actions de Salesforce Classic dans les calendriers de produits, et les définit en lecture seule. De plus, la Planification d'éléments de ligne a été ajoutée au générateur d'objet, mais elle n'est pas disponible dans le Générateur de processus et dans le workflow.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : aidez les équipes commerciales à travailler avec des modèles commerciaux complexes. Simplifiez et automatisez les processus en personnalisant les présentations et les champs de calendriers de produits (1), et en ajoutant des boutons personnalisés (2) et des déclencheurs Apex. Améliorez le suivi et les prévisions en ajoutant des règles de validation.



Comment : dans la Configuration, utilisez la Recherche rapide pour accéder aux `Paramètres des planifications produits`. Sélectionnez **Activer la personnalisation de calendriers de produits**. Appliquez ensuite des champs personnalisés, des déclencheurs Apex, des règles de validation et des champs obligatoires, et ajustez la présentation et les boutons si nécessaire.



Vous pouvez désormais personnaliser la présentation de la liste associée OpportunityLineItemSchedule de la page OpportunityLineItem dans Lightning Experience, que vous ayez activé ou non les calendriers de produits personnalisables.

Les calendriers de produits personnalisables ne prennent pas en charge les types d'enregistrement. Dans les calendriers de produits par défaut, vous pouvez utiliser des champs personnalisés et personnaliser la présentation, mais si vous avez appliqué des champs obligatoires, des règles de validation ou des déclencheurs Apex, ils sont contournés lors de leur insertion initiale.

Prévisions collaboratives : amélioration des listes d'opportunités, quotas dans la configuration et vue des prévisions de territoire sur une seule page

Les utilisateurs des prévisions affichent une liste d'opportunités optimisée. Vous pouvez gérer les quotas commerciaux sans Data Loader ou l'API. Les utilisateurs peuvent également afficher une vue résumée des prévisions de leur territoire.

DANS CETTE SECTION :

Nouveaux éléments dans la page des prévisions de Lightning Experience

En sélectionnant le renvoi du texte à la ligne dans la liste des opportunités, les utilisateurs des prévisions peuvent afficher toutes les informations dont ils ont besoin. Par exemple, les noms d'opportunité ne sont plus tronqués. Les utilisateurs des prévisions peuvent également personnaliser leur vue en ajustant la largeur des colonnes. Des actions rapides permettent aux utilisateurs de modifier, de supprimer et de changer les propriétaires des opportunités sans quitter la page des prévisions. Aucune configuration n'est requise.

Consultation des quotas commerciaux en quelques clics dans Lightning Experience

Oubliez Data Loader et l'API, au moins en gérant les données de quotas. Vous pouvez désormais aisément ajouter et mettre à jour des quotas avec la nouvelle page Quotas de prévisions dans la Configuration.

Basculement de votre vue des prévisions de territoire

Les utilisateurs des prévisions peuvent afficher toutes les prévisions de leur territoire dans une vue résumée d'une seule page. La vue résumée présente les prévisions des principaux territoires auxquels les utilisateurs sont attribués dans chaque branche de la hiérarchie des territoires. Les utilisateurs peuvent ensuite explorer la hiérarchie pour afficher les territoires enfants qui leur ont été attribués, ainsi que les autres territoires enfants des territoires de niveau supérieur. Si vous utilisez des prévisions de territoire par famille de produits, la vue résumée facilite la consultation des prévisions de plusieurs territoires cumulées dans un total par familles de produits.

CONSULTER ÉGALEMENT :

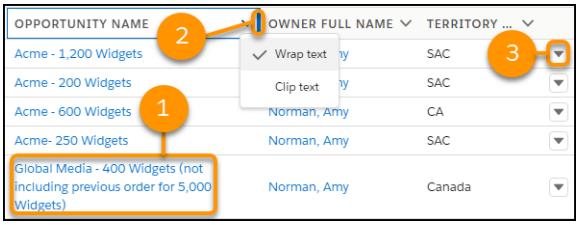
Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

Nouveaux éléments dans la page des prévisions de Lightning Experience

En sélectionnant le renvoi du texte à la ligne dans la liste des opportunités, les utilisateurs des prévisions peuvent afficher toutes les informations dont ils ont besoin. Par exemple, les noms d'opportunité ne sont plus tronqués. Les utilisateurs des prévisions peuvent également personnaliser leur vue en ajustant la largeur des colonnes. Des actions rapides permettent aux utilisateurs de modifier, de supprimer et de changer les propriétaires des opportunités sans quitter la page des prévisions. Aucune configuration n'est requise.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Pourquoi : L'utilisation de la liste des opportunités a été simplifiée avec ces fonctionnalités.



- Texte renvoyé à la ligne (1)
- Largeur de colonne ajustable (2)
- Actions rapides : Modifier, Supprimer et Changer de propriétaire (3)

Remarque: Pour chaque nouvelle session, les largeurs de colonne standard et le texte épinglé sont définis par défaut. Les modifications apportées par un utilisateur ne sont pas conservées pour la session suivante.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

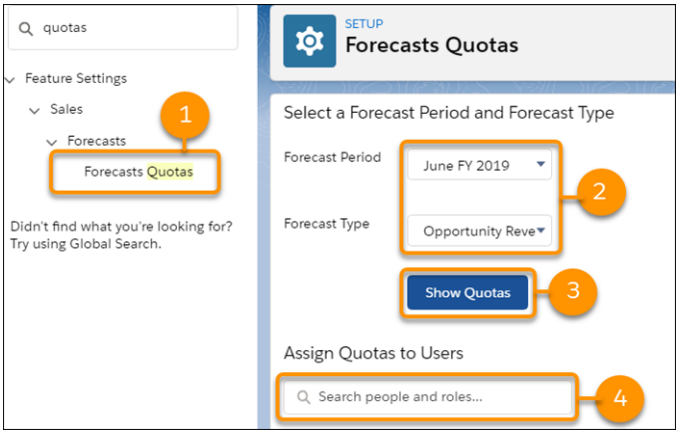
Consultation des quotas commerciaux en quelques clics dans Lightning Experience

Oubliez Data Loader et l'API, au moins en gérant les données de quotas. Vous pouvez désormais aisément ajouter et mettre à jour des quotas avec la nouvelle page Quotas de prévisions dans la Configuration.

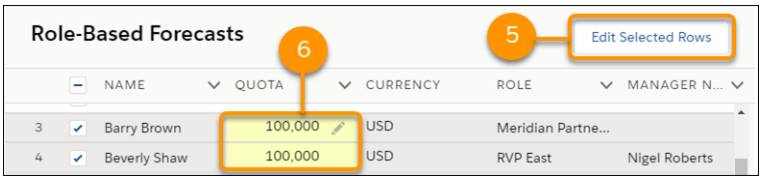
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent des autorisations Gérer les quotas et Afficher toutes les prévisions peuvent gérer les quotas, dans la Configuration, pour tous les utilisateurs de la hiérarchie des prévisions.

Comment : pour commencer, vérifiez que vous avez activé les quotas. Si les quotas sont activés, vous pouvez continuer.



- Utilisez la case Recherche rapide dans la Configuration pour accéder à la page Quotas de prévisions (1).
- Sélectionnez la période de prévision et le type de prévision des quotas que vous souhaitez gérer (2), puis cliquez sur **Afficher les quotas** (3). Si vous sélectionnez un type de prévision par famille de produits, vous spécifiez une famille de produits.
- Recherchez (4) et sélectionnez les utilisateurs, les rôles ou les territoires dont vous souhaitez gérer les quotas.



- Cliquez sur **Modifier les lignes sélectionnées** (5), saisissez les montants ou quantités de quotas (6), puis enregistrez vos modifications. Vous pouvez également cliquer sur l'icône de crayon dans les champs de quota et de devise.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation des quotas dans les prévisions collaboratives (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Gestion des données de quotas pour les Prévisions collaboratives dans la Configuration (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

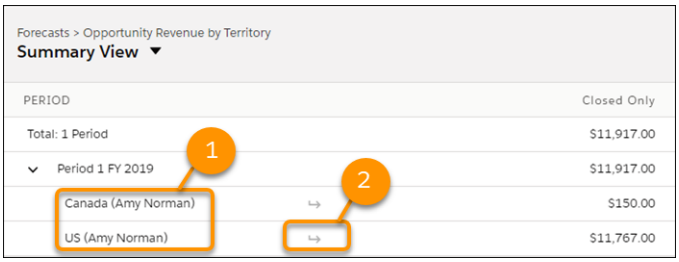
Aide de Salesforce : Gestion des données de quotas pour les Prévisions collaboratives via Data Loader ou l' API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Basculement de votre vue des prévisions de territoire

Les utilisateurs des prévisions peuvent afficher toutes les prévisions de leur territoire dans une vue résumée d'une seule page. La vue résumée présente les prévisions des principaux territoires auxquels les utilisateurs sont attribués dans chaque branche de la hiérarchie des territoires. Les utilisateurs peuvent ensuite explorer la hiérarchie pour afficher les territoires enfants qui leur ont été attribués, ainsi que les autres territoires enfants des territoires de niveau supérieur. Si vous utilisez des prévisions de territoire par famille de produits, la vue résumée facilite la consultation des prévisions de plusieurs territoires cumulées dans un total par familles de produits.

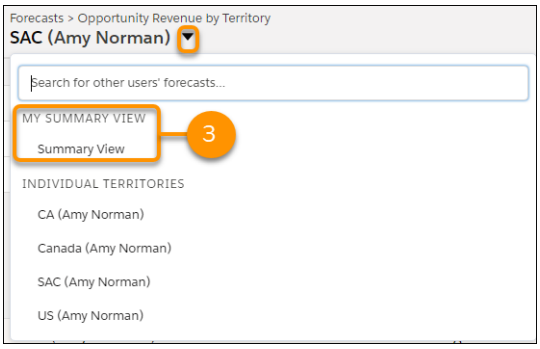
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Pourquoi : supposons que votre hiérarchie de territoires contiennent deux branches : Canada et États-Unis. CA est un territoire enfant de US, et SAC un territoire enfant de CA. Amy est désignée en tant que responsable des prévisions des quatre territoires.



La vue résumée d'Amy affiche les prévisions du Canada et des États-Unis (1), les territoires de niveau supérieur auxquels elle a été attribuée dans chaque branche de la hiérarchie. Elle peut explorer les prévisions CA et SAC (2). Par contraste, la vue des territoires individuels affiche les prévisions d'une seule branche de la hiérarchie, et Amy doit changer de page pour afficher l'autre branche.

Comment :



Si les prévisions de territoire sont activées, les utilisateurs des prévisions peuvent afficher une vue résumée (3) de leur page des prévisions de territoire.

Remarque: Les prévisions partagées ne comprennent pas de vue résumée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Gestion des territoires d'entreprise : affichages et actions supplémentaires dans Lightning Experience

Utilisez le Gestionnaire d'objet pour personnaliser la Gestion des territoires d'entreprise. De plus, les utilisateurs des prévisions peuvent consulter une autre vue de leurs prévisions de territoire.

DANS CETTE SECTION :

Actions supplémentaires avec la configuration de la gestion des territoires dans Lightning Experience
Le Gestionnaire d'objet inclut désormais les objets de Gestion des territoires entreprise. Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic pour personnaliser la fonctionnalité. Vous pouvez par exemple changer vos étiquettes de champ Modèle de territoire et votre présentation de page Territoire sans quitter Lightning Experience. Aucune configuration n'est requise.

Élargissement de votre perspective dans les prévisions de territoire
Si votre équipe utilise les prévisions de territoire, elle peut désormais les afficher d'une autre façon. En basculant vers la vue résumée, les commerciaux et les responsables de prévisions peuvent consulter les prévisions de tous leurs territoires sur une page unique.

CONSULTER ÉGALEMENT :

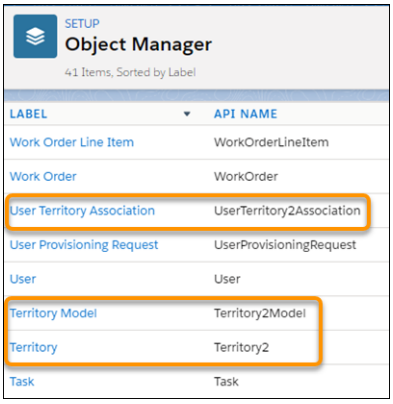
Affinage des vues de liste avec les filtres rapides
Simplification de l'attribution de territoires dans Lightning Experience
Activer le partage de compte manuel dans Gestion des territoires d'entreprise (mise à jour critique)

Actions supplémentaires avec la configuration de la gestion des territoires dans Lightning Experience

Le Gestionnaire d'objet inclut désormais les objets de Gestion des territoires entreprise. Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic pour personnaliser la fonctionnalité. Vous pouvez par exemple changer vos étiquettes de champ Modèle de territoire et votre présentation de page Territoire sans quitter Lightning Experience. Aucune configuration n'est requise.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Comment : accédez à la configuration, recherchez les objets de gestion de territoires dans le Gestionnaire d'objet, puis modifiez-les !



L'objet ObjectTerritory2AssignmentRule a été modifié pour prendre en charge cette fonctionnalité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Recherche dans les paramètres de gestion des objets dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Élargissement de votre perspective dans les prévisions de territoire

Si votre équipe utilise les prévisions de territoire, elle peut désormais les afficher d'une autre façon. En basculant vers la vue résumée, les commerciaux et les responsables de prévisions peuvent consulter les prévisions de tous leurs territoires sur une page unique.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

CONSULTER ÉGALEMENT :

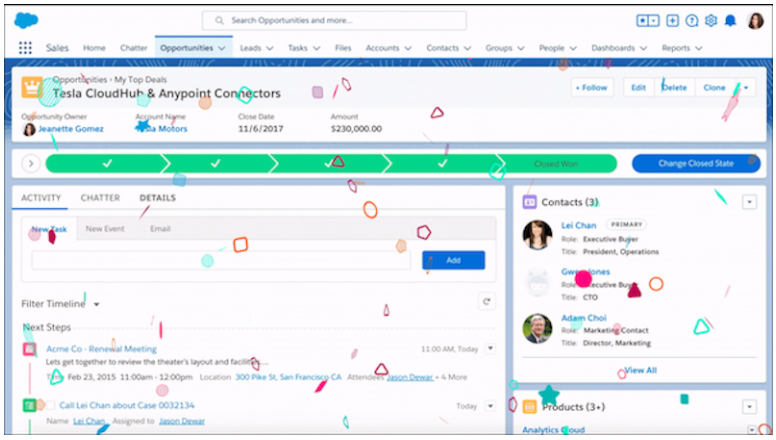
Basculement de votre vue des prévisions de territoire

Parcours : célébration des jalons commerciaux

Aidez vos équipes à célébrer leurs réussites. Lancez des confettis virtuels lorsque les commerciaux atteignent une étape désignée d'un parcours, par exemple lorsqu'ils gagnent une opportunité. Vous pouvez choisir la fréquence, par exemple toujours pour les victoires rares et spéciales, ou parfois seulement pour les réalisations quotidiennes. Les célébrations ne fonctionnent pas avec le statut Converti des pistes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application mobile dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : une célébration par confettis lorsque les commerciaux atteignent un jalon crée une atmosphère conviviale et agréable.



Comment : dans la Configuration, utilisez la Recherche rapide pour accéder aux **Paramètres du parcours**. Activez Parcours, puis créez un parcours ou modifiez un parcours existant.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Guide des utilisateurs avec un chemin (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Autres modifications des principales fonctionnalités de vente

Vous pouvez désormais attribuer des territoires dans la page Compte de Lightning Experience. Les commerciaux peuvent utiliser la liste associée Partenaires pour gérer les relations entre les opportunités et les comptes personnels ou d'entreprise dans Lightning Experience. La recherche de contacts pour créer des rôles de contact d'opportunité dans Lightning Experience a également été simplifiée. Vous pouvez inclure le champ Devise du compte dans les présentations de compte et d'opportunité. Pour permettre aux commerciaux de partager manuellement des comptes avec des groupes de territoires, assurez-vous que la mise à jour critique Gestion des territoires d'entreprise est activée. En outre, nous avons programmé le retrait des Prévisions personnalisables et de la fonctionnalité originale de gestion des territoires.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de l'attribution de territoires dans Lightning Experience

Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic pour gérer les attributions de territoires dans la page Compte. Vous pouvez désormais modifier la liste associée Territoires attribués dans Lightning Experience. Auparavant, la liste associée était en lecture seule dans Lightning Experience.

Gestion des relations partenaires dans Lightning Experience

Votre société collabore-t-elle avec des partenaires sur des opportunités ou des comptes ? Les utilisateurs de Lightning Experience peuvent désormais utiliser la liste associée Partenaires pour gérer les relations avec les partenaires entre les opportunités et les comptes personnels ou d'entreprise. Vous pouvez personnaliser la présentation de la liste associée et configurer des rôles de partenaires.

Ajout de rôles de contact d'opportunité avec plus d'efficacité dans Lightning Experience

Oubliez les recherches laborieuses de contacts pour créer des rôles de contact d'opportunité dans Lightning Experience. Tous les contacts de votre compte sont désormais pré-remplis dans l'opportunité. Il suffit de sélectionner vos contacts dans la liste et d'ajouter leur rôle. La modification des rôles de contact a également été simplifiée. Des boutons qui permettent d'ajouter et de modifier ont été séparés, vous pouvez accéder directement à la zone de modification.

Disponibilité du champ de devise dans les présentations de compte et d'opportunité

Vous pouvez désormais inclure le champ Devise du compte dans les présentations de compte et d'opportunité. Auparavant, les utilisateurs pouvaient afficher le champ de devise uniquement lors de la modification d'un enregistrement.

Activer le partage de compte manuel dans Gestion des territoires d'entreprise (mise à jour critique)

Cette mise à jour change le code de motif `TerritoryManual` dans les enregistrements AccountShare en `Territory2AssociationManual`. Il permet aux utilisateurs de partager manuellement des comptes avec des groupes de territoires. Une fois la mise à jour activée en production, l'affichage des modifications peut prendre jusqu'à deux semaines.

Retrait des prévisions personnalisables

Le retrait des Prévisions personnalisables est programmé à compter de la version Summer '20. Une fois retirée, les utilisateurs ne pourront pas accéder à la fonctionnalité Prévisions personnalisables et à ses données sous-jacentes. Nous vous invitons à migrer vers les Prévisions collaboratives.

Retrait de la gestion des territoires d'origine

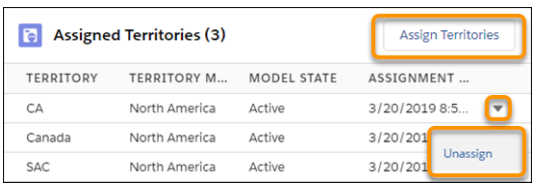
Le retrait de la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine est programmé à compter de la version Summer '20. Une fois retirée, les utilisateurs ne pourront pas accéder à la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine et à ses données sous-jacentes. Nous vous invitons à migrer vers la Gestion des territoires d'entreprise.

Simplification de l'attribution de territoires dans Lightning Experience

Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic pour gérer les attributions de territoires dans la page Compte. Vous pouvez désormais modifier la liste associée Territoires attribués dans Lightning Experience. Auparavant, la liste associée était en lecture seule dans Lightning Experience.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Comment : Si votre page Compte inclut la liste associée Territoires attribués, aucune configuration n'est requise. Cliquez sur **Attribuer des territoires** et sur **Dissocier** pour gérer les attributions.



Remarque: Seuls les territoires du modèle de territoire actif sont disponibles.

Gestion des relations partenaires dans Lightning Experience

Votre société collabore-t-elle avec des partenaires sur des opportunités ou des comptes ? Les utilisateurs de Lightning Experience peuvent désormais utiliser la liste associée Partenaires pour gérer les relations avec les partenaires entre les opportunités et les comptes personnels ou d'entreprise. Vous pouvez personnaliser la présentation de la liste associée et configurer des rôles de partenaires.

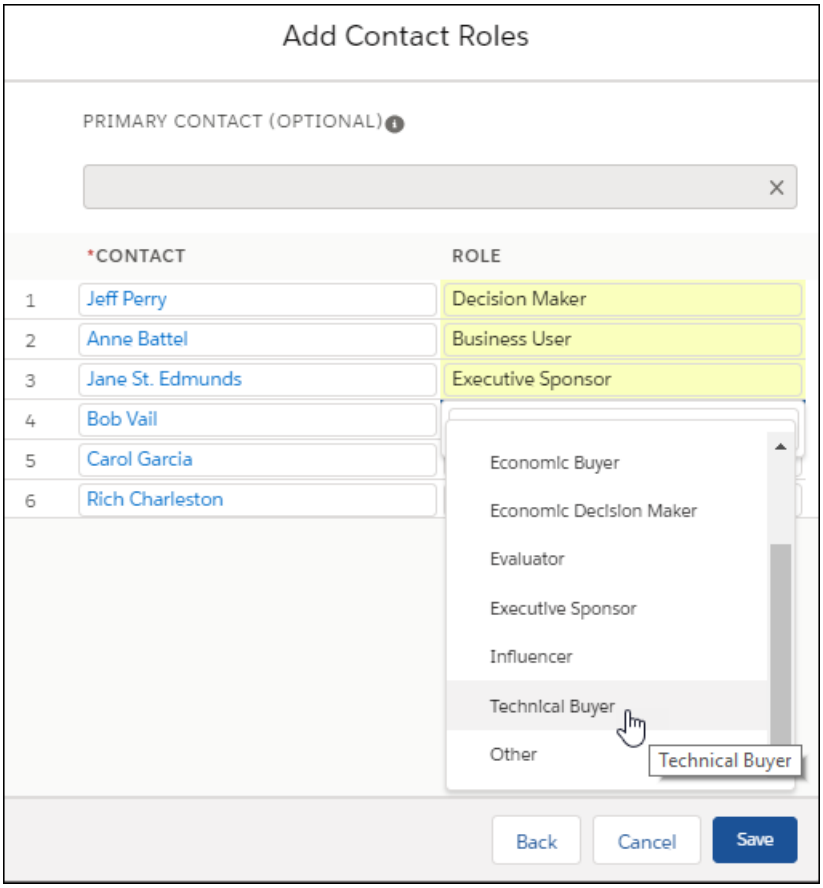
Où : pour les organisations créées dans la version Summer '09 ou supérieure, cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Pour les organisations créées avant la version Summer '09, cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Ajout de rôles de contact d'opportunité avec plus d'efficacité dans Lightning Experience

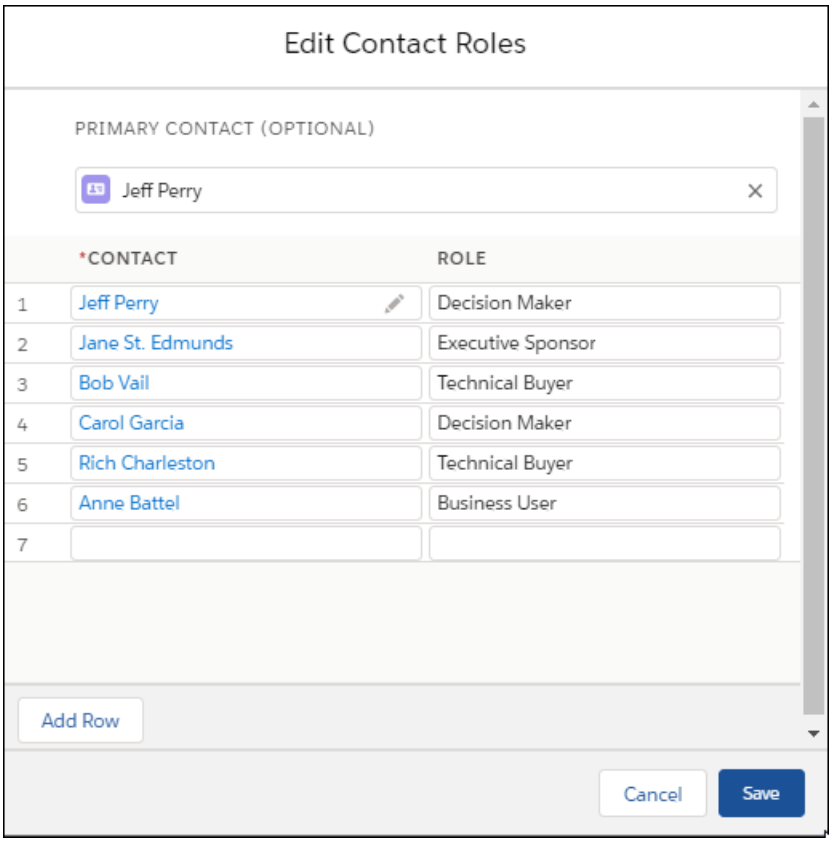
Oubliez les recherches laborieuses de contacts pour créer des rôles de contact d'opportunité dans Lightning Experience. Tous les contacts de votre compte sont désormais pré-remplis dans l'opportunité. Il suffit de sélectionner vos contacts dans la liste et d'ajouter leur rôle. La modification des rôles de contact a également été simplifiée. Des boutons qui permettent d'ajouter et de modifier ont été séparés, vous pouvez accéder directement à la zone de modification.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Comment : pour ajouter un contact depuis une opportunité, cliquez sur **Rôles de contact**, puis cliquez sur **Ajouter des rôles de contact**. La liste de tous les contacts du compte s'affiche.



Pour attribuer ou modifier un contact principal pour une opportunité, ou modifier des rôles de contact, cliquez sur **Modifier les rôles de contact**. Le contact principal actuel est affiché avec la liste des rôles de contact de l'opportunité qui ont déjà ajoutés.



Disponibilité du champ de devise dans les présentations de compte et d'opportunité

Vous pouvez désormais inclure le champ Devise du compte dans les présentations de compte et d'opportunité. Auparavant, les utilisateurs pouvaient afficher le champ de devise uniquement lors de la modification d'un enregistrement.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Activer le partage de compte manuel dans Gestion des territoires d'entreprise (mise à jour critique)

Cette mise à jour change le code de motif `TerritoryManual` dans les enregistrements AccountShare en `Territory2AssociationManual`. Il permet aux utilisateurs de partager manuellement des comptes avec des groupes de territoires. Une fois la mise à jour activée en production, l'affichage des modifications peut prendre jusqu'à deux semaines.

Où : cette mise à jour s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Performance et Developer, et les éditions dans Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Quand : vous pouvez activer cette mise à jour dans Spring '19 ou Summer '19. Nous l'activerons automatiquement le 30 octobre 2019.

Pourquoi : dans Winter '19 et antérieur :

- Le code de motif `TerritoryManual` était écrit dans les enregistrements AccountShare lorsque vous attribuiez manuellement un compte à un territoire.
- Le partage manuel d'un compte avec des groupes de territoires n'était pas disponible.

Avec cette mise à jour activée :

- Le code de motif `Territory2AssociationManual` remplace toutes les instances de `TerritoryManual`.
- Le code de motif `Territory2AssociationManual` est écrit dans les enregistrements AccountShare lorsque vous attribuez manuellement un compte à un territoire.
- Le partage manuel d'un compte avec des groupes de territoires est disponible.

Comment : nous recommandons de tester cette mise à niveau dans une organisation sandbox ou Developer Edition avant de l'activer en production. Pour activer la mise à jour, accédez à Mises à jour critiques dans la Configuration, puis cliquez sur **Activer** en regard de l'option Activer le partage de compte manuel dans Gestion des territoires d'entreprise. Une fois activée, vous ne pouvez pas désactiver la mise à jour.

Si vous avez un code Apex ou des intégrations qui fonctionnent directement avec l'objet AccountShare, assurez-vous de mettre à jour toutes les instances du code de motif `TerritoryManual` sur `Territory2AssociationManual`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour critiques

Retrait des prévisions personnalisables

Le retrait des Prévisions personnalisables est programmé à compter de la version Summer '20. Une fois retirée, les utilisateurs ne pourront pas accéder à la fonctionnalité Prévisions personnalisables et à ses données sous-jacentes. Nous vous invitons à migrer vers les Prévisions collaboratives.

Où : cette modification s'applique à Salesforce classique dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : consultez notre documentation et suivez les instructions pour configurer les Prévisions collaboratives. Si vous utilisez la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine, nous vous encourageons également à migrer vers la Gestion des territoires entreprise.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Retrait des prévisions personnalisables avec la publication de Summer '20

Retrait de la gestion des territoires d'origine

Retrait de la gestion des territoires d'origine

Le retrait de la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine est programmé à compter de la version Summer '20. Une fois retirée, les utilisateurs ne pourront pas accéder à la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine et à ses données sous-jacentes. Nous vous invitons à migrer vers la Gestion des territoires d'entreprise.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic dans les éditions Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Comment : consultez notre documentation et suivez les instructions pour configurer la Gestion des territoires d'entreprise. Si vous utilisez les Prévisions personnalisables, nous vous encourageons également à migrer vers les Prévisions collaboratives.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Retrait du module Gestion des territoires d'origine dans la version Summer '20

Retrait des prévisions personnalisables

Fonctionnalités de productivité : amélioration de la Capture d'activité Einstein, nouvelles personnalisations avec les e-mails et les modèles, et perfectionnement d'Inbox

La Capture d'activité Einstein offre un meilleur contrôle du partage et une configuration améliorée. Ajoutez des images aux e-mails et utilisez des en-têtes enrichis dans les modèles d'e-mails. Utilisez Inbox Now pour afficher tous les détails et les connaissances associés aux activités du jour.

DANS CETTE SECTION :

Capture d'activité Einstein : configuration plus claire, contrôle du partage renforcé, métriques d'activité

Nous avons simplifié la création et la modification de configurations Capture d'activité Einstein. Choisissez avec qui vous partagez les activités. Les métriques d'activité sont globalement disponibles avec des améliorations importantes. De plus, l'édition Essentials et les environnements sandbox prennent désormais en charge la synchronisation des contacts et des événements.

Expérience de la messagerie : ajout d'images, destinataires en lecture seule et choix de l'éditeur d'e-mail par défaut

Ajoutez des images à des e-mails et améliorez la composition des messages. Choisissez l'éditeur d'e-mail qui s'ouvre lorsque vous cliquez sur une adresse e-mail. Configurez les champs de destinataire en lecture seule afin d'empêcher les utilisateurs de changer les entrées prédéfinies.

Modèles d'e-mail : en-têtes et images améliorés

Préservez une marque personnalisée cohérente et garantissez la conformité en incluant des informations d'en-tête et de pied de page dans des modèles d'e-mail Lightning à l'aide des en-têtes avancés. Ajoutez des images et des champs de fusion globaux aux en-têtes et aux modèles d'e-mails, et améliorez votre message.

Activités et tâches : nouveau filtre, notifications de tâches et vues de liste de tâches empaquetables

Gérez aisément les tâches déléguées avec le nouveau filtre Mon équipe. Choisissez de recevoir un e-mail lorsqu'une tâche vous est attribuée. Partagez vos vues de liste à l'aide d'un package.

Notes : ouverture de notes depuis la barre d'utilitaires

Vos commerciaux peuvent désormais prendre aisément des notes que l'éditeur Notes ouvre dans sa propre fenêtre depuis la barre d'utilitaires. Les commerciaux peuvent déplacer l'éditeur si nécessaire, il n'est pas ancré dans le coin inférieur de la fenêtre.

Lightning Dialer : résultats d'appels personnalisés, ouverture du panneau d'appel, rapport sur la qualité des appels

Lightning Dialer prend désormais en charge les résultats d'appel personnalisés, et vous pouvez ouvrir le panneau d'appel depuis la barre d'utilitaires. Les commerciaux peuvent également signaler les problèmes de qualité des appels directement depuis le panneau d'appel.

Application Salesforce Inbox : connaissances et événements quotidiens à un emplacement unique et mise à jour de l'assistant de configuration d'Inbox

Affichez tous les détails et les connaissances associés aux activités du jour dans Inbox Now. Configurez Inbox mobile avec plus de précision à l'aide de l'assistant de configuration d'Inbox reconçu.

Calendrier : vues de liste d'événements et série d'événements disponibles dans les actions rapides

Les commerciaux peuvent afficher en un coup d'œil un plus grand nombre d'événements avec les vues de liste d'événements. Ils peuvent également planifier des événements récurrents à l'aide d'actions rapides.

Quip pour la vente : normalisation des processus commerciaux en utilisant Quip

Augmentez la productivité pendant tout le cycle commercial avec des documents collaboratifs directement dans Sales Cloud. Configurez le composant Lightning Document Quip afin de déployer des modèles de documents Quip personnalisables dans le contexte de vos pages d'enregistrement Sales Cloud. Avec les modèles Quip, vous pouvez même utiliser une syntaxe de publipostage pour remplir automatiquement les nouveaux documents avec les données des champs Salesforce correspondants.

Capture d'activité Einstein : configuration plus claire, contrôle du partage renforcé, métriques d'activité

Nous avons simplifié la création et la modification de configurations Capture d'activité Einstein. Choisissez avec qui vous partagez les activités. Les métriques d'activité sont globalement disponibles avec des améliorations importantes. De plus, l'édition Essentials et les environnements sandbox prennent désormais en charge la synchronisation des contacts et des événements.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la création de configurations

Vous pouvez aisément parcourir la configuration grâce à des étapes distinctes pour nommer une configuration Capture d'activité Einstein et réviser les paramètres de synchronisation. Les paramètres par défaut mis à jour offrent les configurations prêtes à l'emploi les plus efficaces. Nous avons également ajouté un texte et des visuels pour préciser l'objet des paramètres.

Vue complète des données de vos activités avec les métriques d'activité (globalement disponible)

Lorsque vous incluez des champs Métriques d'activité dans des vues de liste, des présentations de page, des rapports, des déclencheurs, des processus, etc., les données reflètent les activités ajoutées à Salesforce manuellement et par la Capture d'activité Einstein. Les métriques d'activité sont globalement disponibles avec plusieurs améliorations.

Contrôle des bénéficiaires du partage d'activités

Lorsque des e-mails et des événements ajoutés à la chronologie des activités sont partagés avec tout le monde, vous pouvez préciser ce que « tout le monde » signifie. Par défaut, tout le monde désigne tous les utilisateurs de la société, mais vous pouvez définir les bénéficiaires pour inclure uniquement les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein.

Synchronisation des événements et des contacts dans Essentials

Les améliorations récentes apportées à la Capture d'activité Einstein ont été intégrées à Essentials. Lorsque vous synchronisez des événements et des contacts entre les comptes Google ou Microsoft de commerciaux et Salesforce, les commerciaux peuvent se concentrer sur des tâches plus importantes telles que la vente.

Synchronisation des contacts de votre choix avec les filtres améliorés

Lors de la définition des paramètres de synchronisation avancés pour votre configuration Capture d'activité Einstein, vous pouvez désormais aisément définir les conditions de synchronisation des contacts. Pour éviter les erreurs, nous donnons des exemples de valeurs de champ valides et nous signalons la saisie de valeurs non valides.

Test de la fonctionnalité de synchronisation en sandbox

La fonctionnalité de synchronisation de la Capture d'activité Einstein est désormais disponible dans les environnements sandbox. Vous pouvez aisément configurer la Capture d'activité Einstein et observer comment les commerciaux l'utilisent. Lors d'un test en sandbox, aucune donnée n'est copiée depuis la production vers l'environnement sandbox. Lorsque vous actualisez l'environnement sandbox, la Capture d'activité Einstein est désactivée et tous les comptes connectés de l'environnement sandbox sont retirés.

Recherche d'informations sur les dates d'activité des enregistrements dans l'aide de Salesforce

La Capture d'activité Einstein ajoute une activité à la chronologie d'un enregistrement Salesforce associé uniquement si l'activité s'est produite dans une plage de dates spécifique. Les détails sur les plages de date de divers enregistrements ne sont plus disponibles dans la page Paramètres de capture. Vous les trouverez à la place dans l'aide de Salesforce.

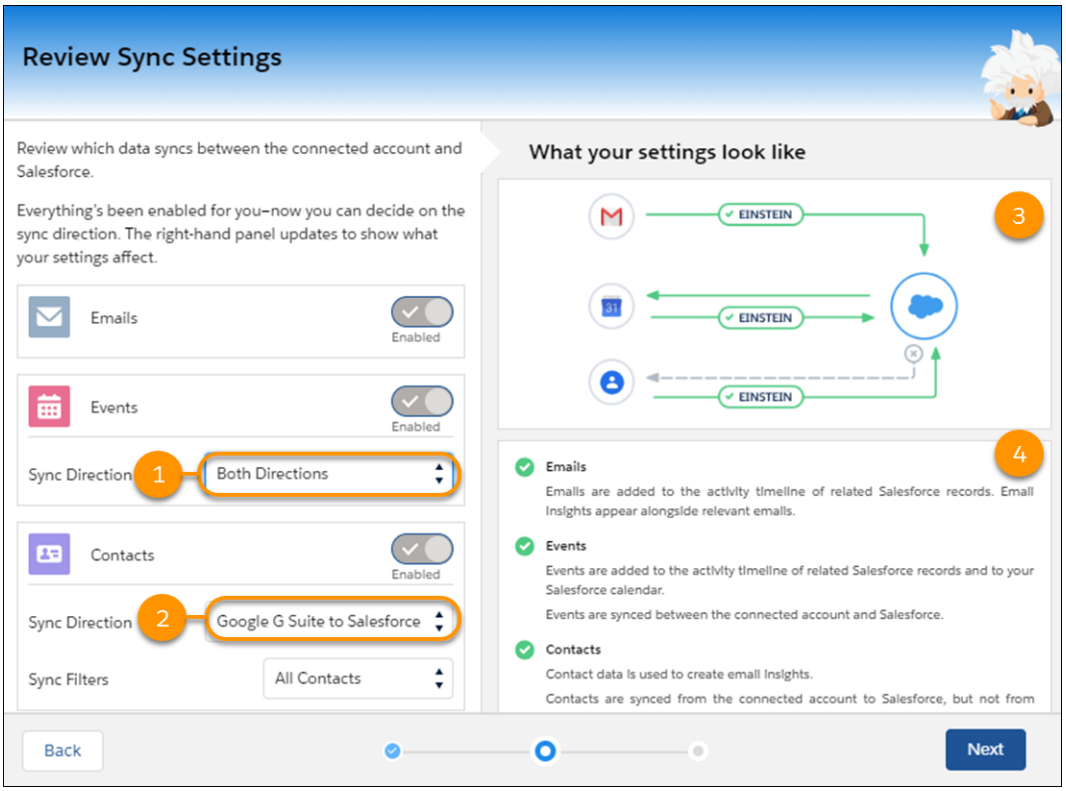
Simplification de la création de configurations

Vous pouvez aisément parcourir la configuration grâce à des étapes distinctes pour nommer une configuration Capture d'activité Einstein et réviser les paramètres de synchronisation. Les paramètres par défaut mis à jour offrent les configurations prêtes à l'emploi les plus efficaces. Nous avons également ajouté un texte et des visuels pour préciser l'objet des paramètres.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : de nouvelles configurations sont automatiquement définies pour synchroniser les contacts et les événements vers et depuis les comptes connectés des utilisateurs et Salesforce (1). Vous pouvez changer la direction de synchronisation afin de synchroniser les événements et les contacts uniquement depuis le compte connecté vers Salesforce (2).

Un graphique dynamique (3) montre la présentation de vos paramètres, et des descriptions (4) précisent le rôle des paramètres.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'une configuration pour la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Vue complète des données de vos activités avec les métriques d'activité (globalement disponible)

Lorsque vous incluez des champs Métriques d'activité dans des vues de liste, des présentations de page, des rapports, des déclencheurs, des processus, etc., les données reflètent les activités ajoutées à Salesforce manuellement et par la Capture d'activité Einstein. Les métriques d'activité sont globalement disponibles avec plusieurs améliorations.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited. Les utilisateurs peuvent également afficher les métriques d'activité en basculant vers Salesforce Classic.

Qui : si vous avez au moins un utilisateur de la Capture d'activité Einstein dans Sales Cloud Einstein, High Velocity Sales ou Inbox, vous pouvez utiliser les Métriques d'activité.

Pourquoi : nous avons apporté des modifications à cette fonctionnalité depuis la version bêta.

- Lorsque vous activez les Métriques d'activité, tous les utilisateurs peuvent utiliser les champs de métriques d'activité. Auparavant, seuls les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein pouvaient utiliser les champs.
- Si vous utilisez la Capture d'activité Einstein pour synchroniser des événements, vous n'avez plus à vous soucier des événements dupliqués dans le tableau de bord Activités, la chronologie des activités et les données des Métriques d'activité.

Comment : dans les paramètres de Capture d'activité Einstein, activez les Métriques d'activité. Selon la quantité de vos données, la génération des champs de métriques d'activité peut être longue. Lorsque les champs sont disponibles, nous vous envoyons une notification.

CONSULTER ÉGALEMENT :

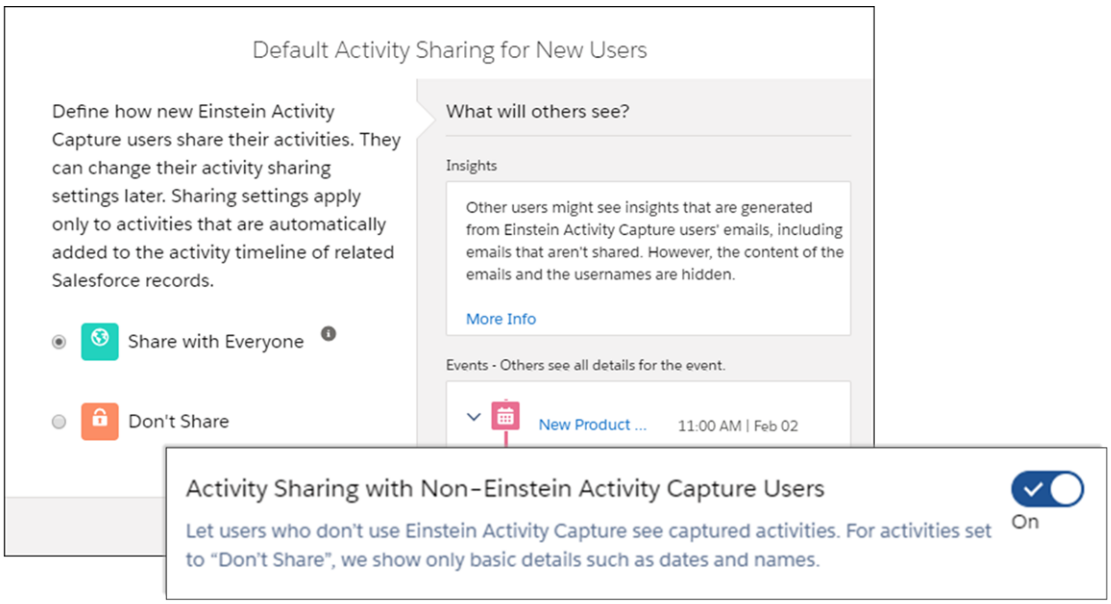
Aide de Salesforce : Métriques d'activité (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Contrôle des bénéficiaires du partage d'activités

Lorsque des e-mails et des événements ajoutés à la chronologie des activités sont partagés avec tout le monde, vous pouvez préciser ce que « tout le monde » signifie. Par défaut, tout le monde désigne tous les utilisateurs de la société, mais vous pouvez définir les bénéficiaires pour inclure uniquement les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez `Capture d'activité Einstein`, puis sélectionnez **Paramètres**. Sous l'onglet Paramètres de capture, changez le mode de partage d'activités avec les utilisateurs qui n'utilisent pas la Capture d'activité Einstein.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration du partage d'activité par défaut pour les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Synchronisation des événements et des contacts dans Essentials

Les améliorations récentes apportées à la Capture d'activité Einstein ont été intégrées à Essentials. Lorsque vous synchronisez des événements et des contacts entre les comptes Google ou Microsoft de commerciaux et Salesforce, les commerciaux peuvent se concentrer sur des tâches plus importantes telles que la vente.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans l'édition Essentials.

Quand : disponible sous 24 heures après la publication.

Qui : les contacts et les événements sont synchronisés pour les utilisateurs qui remplissent les critères ci-dessous.

- Vous les attribuez à la Capture d'activité Einstein à l'aide de la licence d'ensemble d'autorisations Inbox With Einstein Activity Capture.
- Le compte de messagerie de leur enregistrement Salesforce est connecté à Salesforce.
- Vous les ajoutez à une configuration Capture d'activité Einstein qui inclut la synchronisation.

Comment : dans la Configuration, accédez à la page des paramètres Capture d'activité Einstein. Créez une configuration qui synchronise les contacts et les événements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

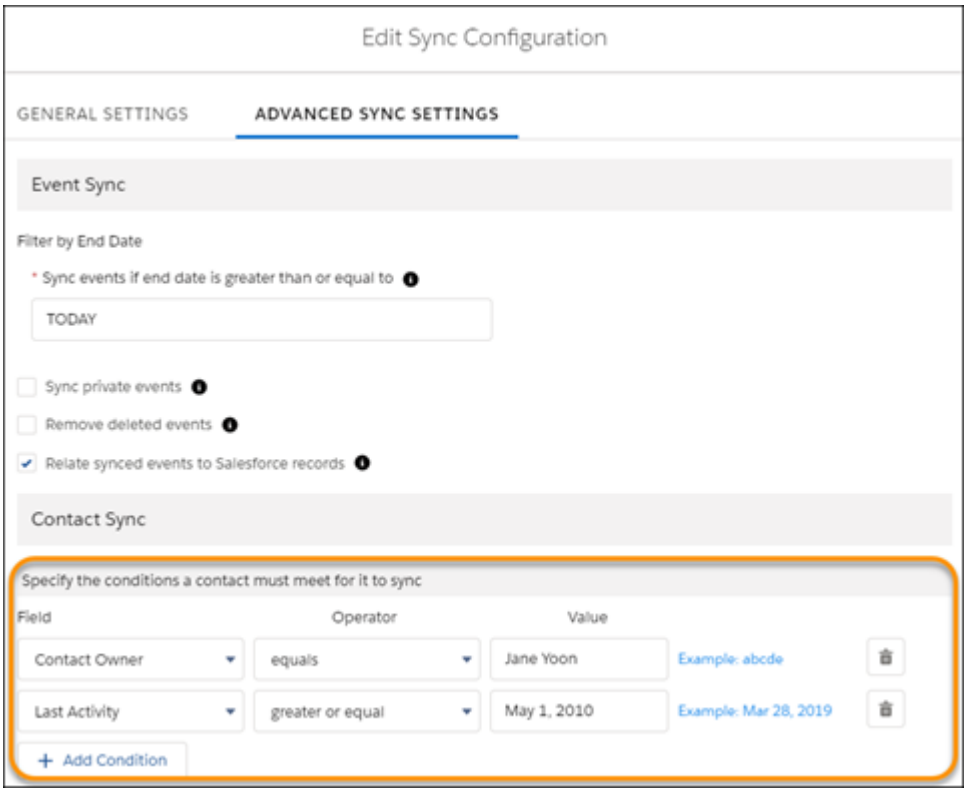
Salesforce Essentials : introduction de Dialer, Chat, Messagerie, et plus encore

Synchronisation des contacts de votre choix avec les filtres améliorés

Lors de la définition des paramètres de synchronisation avancés pour votre configuration Capture d'activité Einstein, vous pouvez désormais aisément définir les conditions de synchronisation des contacts. Pour éviter les erreurs, nous donnons des exemples de valeurs de champ valides et nous signalons la saisie de valeurs non valides.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : lors de la modification d'une configuration, sous l'onglet Paramètres de synchronisation avancés, saisissez les conditions qu'un contact doit remplir pour être synchronisé.



Test de la fonctionnalité de synchronisation en sandbox

La fonctionnalité de synchronisation de la Capture d'activité Einstein est désormais disponible dans les environnements sandbox. Vous pouvez aisément configurer la Capture d'activité Einstein et observer comment les commerciaux l'utilisent. Lors d'un test en sandbox, aucune donnée n'est copiée depuis la production vers l'environnement sandbox. Lorsque vous actualisez l'environnement sandbox, la Capture d'activité Einstein est désactivée et tous les comptes connectés de l'environnement sandbox sont retirés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Recherche d'informations sur les dates d'activité des enregistrements dans l'aide de Salesforce

La Capture d'activité Einstein ajoute une activité à la chronologie d'un enregistrement Salesforce associé uniquement si l'activité s'est produite dans une plage de dates spécifique. Les détails sur les plages de date de divers enregistrements ne sont plus disponibles dans la page Paramètres de capture. Vous les trouverez à la place dans l'aide de Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Association d'enregistrements de Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Expérience de la messagerie : ajout d'images, destinataires en lecture seule et choix de l'éditeur d'e-mail par défaut

Ajoutez des images à des e-mails et améliorez la composition des messages. Choisissez l'éditeur d'e-mail qui s'ouvre lorsque vous cliquez sur une adresse e-mail. Configurez les champs de destinataire en lecture seule afin d'empêcher les utilisateurs de changer les entrées prédéfinies.

DANS CETTE SECTION :

Illustration de votre propos avec des images dans les e-mails

Lorsque vous ajoutez des images dans les e-mails, vous augmentez la probabilité que les destinataires lisent (et mémorisent) votre message. Insérez des images à partir du Web, de votre ordinateur ou de fichiers Salesforce.

Choix de l'éditeur d'e-mail utilisé par les commerciaux lorsqu'ils cliquent sur des adresses e-mail

Lorsque les commerciaux cliquent sur une adresse de messagerie pour composer un e-mail, l'éditeur d'e-mail Salesforce s'ouvre désormais par défaut. Les commerciaux peuvent choisir d'ouvrir à la place leur propre éditeur par défaut.

Marquage des champs d'adresse e-mail en lecture seule pour empêcher les modifications

Lorsque vous prédéfinissez une adresse de messagerie dans un e-mail, ne vous inquiétez plus de l'ajout ou du retrait de destinataires par l'expéditeur. Marquez les champs À, Cc et/ou Cci en lecture seule et personne ne peut les modifier.

Fin du blocage des fonctionnalités Salesforce par les plug-ins de protection de la vie privée

Certains plug-ins de protection de la vie privée, tels que disconnect.me, empêchent le suivi des publicités et des e-mails. Cependant, ces plug-ins bloquent parfois d'autres fonctionnalités Salesforce. Nous avons mis à jour notre fonctionnalité de suivi de sorte que ces plug-ins de protection de la vie privée bloquent uniquement la fonctionnalité de suivi des e-mails, sans gêner les autres fonctionnalités Salesforce. Cette mise à jour est automatiquement appliquée. Vous n'avez aucune modification à apporter.

Envoi d'e-mails de liste en tant qu'utilisateurs de communauté d'entreprise

Les utilisateurs détenteurs d'une licence Community peuvent utiliser Lightning Experience pour envoyer un e-mail de liste à des destinataires dans des listes de campagnes, de contacts, de pistes et de comptes personnels. Ils peuvent aussi choisir des enregistrements individuels dans une vue de liste. Un e-mail de liste envoie un e-mail individuel à chaque destinataire de la liste au lieu d'un e-mail à l'ensemble du groupe. Complétez un e-mail de liste en utilisant des modèles d'e-mail et des champs de fusion pour personnaliser chaque e-mail.

Adresses d'expéditeur cohérentes et alertes plus précises pour les messages rebondis

Nous avons amélioré les e-mails de notification de livraison que vos commerciaux reçoivent lorsque les e-mails rebondis sont renvoyés à l'expéditeur. L'adresse de l'expéditeur dans l'en-tête est désormais « Mail Delivery System » <mailer-daemon@salesforce.com> et l'adresse de l'expéditeur dans l'enveloppe est toujours vide, ou <>, pour faciliter le filtrage des e-mails. Le message de notification indique avec plus de précision la raison pour laquelle un e-mail n'a pas été reçu, par exemple, le destinataire a défini une réponse automatique.

CONSULTER ÉGALEMENT :

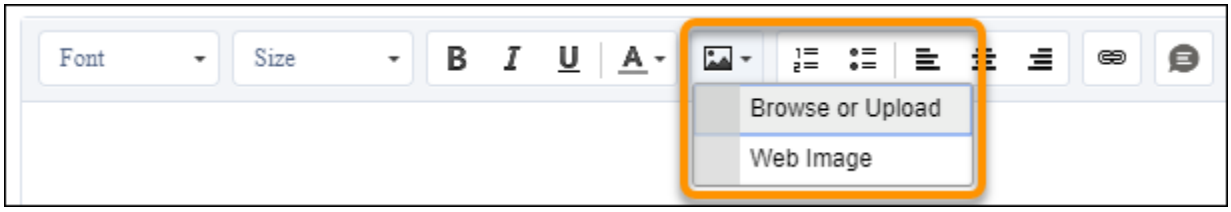
Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

Illustration de votre propos avec des images dans les e-mails

Lorsque vous ajoutez des images dans les e-mails, vous augmentez la probabilité que les destinataires lisent (et mémorisent) votre message. Insérez des images à partir du Web, de votre ordinateur ou de fichiers Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : utilisez l'icône Images pour charger un fichier ou un lien vers l'URL d'une image dans un e-mail. Vous ne pouvez pas copier-coller des images dans l'e-mail.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Insertion d'images dans vos modèles et en-têtes d'e-mail

Aide de Salesforce : Utilisation d'images dans les e-mails, modèles d'e-mail et en-têtes avancés (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Add images while composing HTML emails

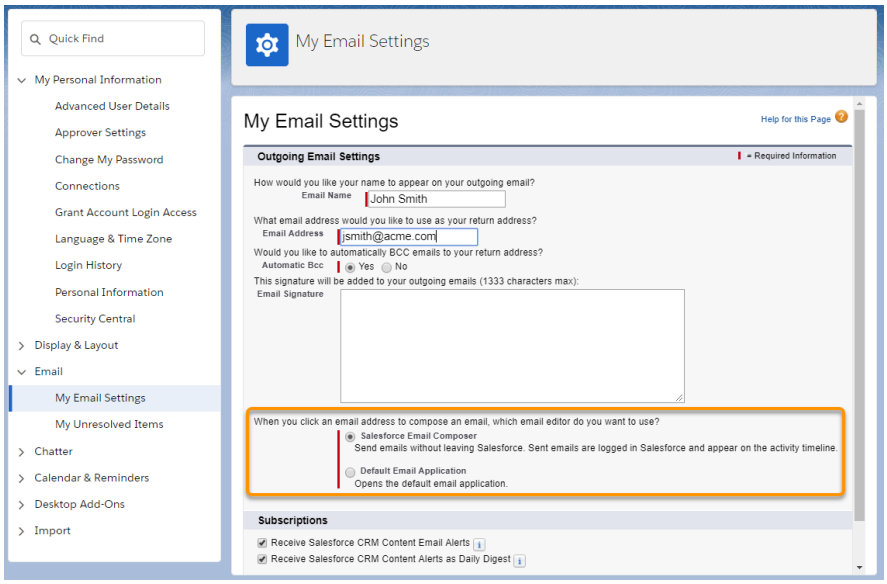
IdeaExchange : Improved HTML email editor

Choix de l'éditeur d'e-mail utilisé par les commerciaux lorsqu'ils cliquent sur des adresses e-mail

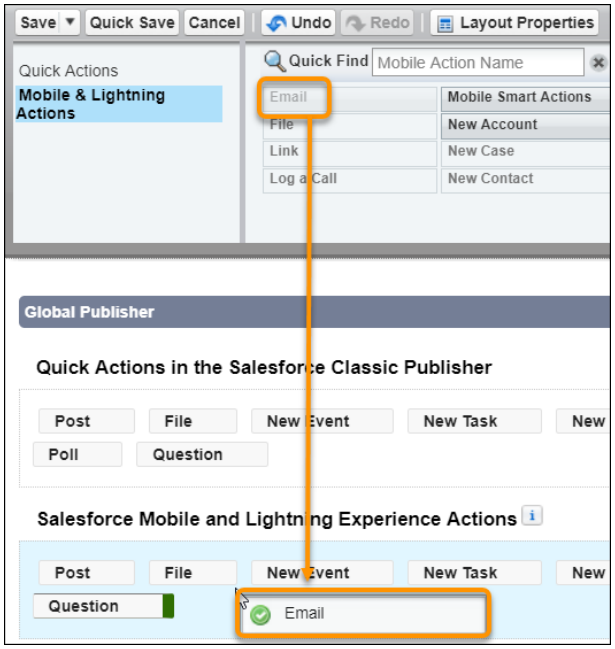
Lorsque les commerciaux cliquent sur une adresse de messagerie pour composer un e-mail, l'éditeur d'e-mail Salesforce s'ouvre désormais par défaut. Les commerciaux peuvent choisir d'ouvrir à la place leur propre éditeur par défaut.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans les paramètres personnels, saisissez `Mes paramètres de messagerie` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mes paramètres de messagerie**. Sélectionner l'éditeur d'e-mail que vous souhaitez utiliser lorsque vous cliquez sur une adresse e-mail.



Remarque: Avant d'utiliser cette fonctionnalité, vérifiez que la présentation d'éditeur globale inclut l'action Envoyer un e-mail dans la section **Action Salesforce Mobile et 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)

Aide de Salesforce : Consignes relatives à l'utilisation de la messagerie (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Ajout d'actions à des présentations d'éditeur globales(peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Email address hyperlink not available on Lightning Experience Contact list view

IdeaExchange : Click to email on related list in Lightning Experience

IdeaExchange : Allow user to click on any email address and prepare a "Send" item

IdeaExchange : Click on any email address on any page to create history

Marquage des champs d'adresse e-mail en lecture seule pour empêcher les modifications

Lorsque vous prédéfinissez une adresse de messagerie dans un e-mail, ne vous inquiétez plus de l'ajout ou du retrait de destinataires par l'expéditeur. Marquez les champs À, Cc et/ou Cci en lecture seule et personne ne peut les modifier.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans Configuration, saisissez `Actions globales` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Actions globales**. Cliquez sur **Présentation** en regard de l'action Envoyer un e-mail. Cliquez sur une adresse e-mail pour la sélectionner, ouvrez la fenêtre Propriétés, puis choisissez **Lecture seule**. Cliquez sur **OK** pour enregistrer la modification.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sécurité au niveau du champ (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Consignes relatives à l'utilisation de la messagerie (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Fin du blocage des fonctionnalités Salesforce par les plug-ins de protection de la vie privée

Certains plug-ins de protection de la vie privée, tels que disconnect.me, empêchent le suivi des publicités et des e-mails. Cependant, ces plug-ins bloquent parfois d'autres fonctionnalités Salesforce. Nous avons mis à jour notre fonctionnalité de suivi de sorte que ces plug-ins de protection de la vie privée bloquent uniquement la fonctionnalité de suivi des e-mails, sans gêner les autres fonctionnalités Salesforce. Cette mise à jour est automatiquement appliquée. Vous n'avez aucune modification à apporter.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Suivi des ouvertures d'e-mails (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Envoi d'e-mails de liste en tant qu'utilisateurs de communauté d'entreprise

Les utilisateurs détenteurs d'une licence Community peuvent utiliser Lightning Experience pour envoyer un e-mail de liste à des destinataires dans des listes de campagnes, de contacts, de pistes et de comptes personnels. Ils peuvent aussi choisir des enregistrements individuels dans une vue de liste. Un e-mail de liste envoie un e-mail individuel à chaque destinataire de la liste au lieu d'un e-mail à l'ensemble du groupe. Complétez un e-mail de liste en utilisant des modèles d'e-mail et des champs de fusion pour personnaliser chaque e-mail.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : le support d'e-mail de liste est disponible pour les utilisateurs des organisations activées pour les communautés et qui détiennent une licence d'ensemble d'autorisations Company Community ou Partner Relationship Management.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Détails sur Lightning Platform Starter et Lightning Platform Plus (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Envoi d'e-mail de liste dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Adresses d'expéditeur cohérentes et alertes plus précises pour les messages rebondis

Nous avons amélioré les e-mails de notification de livraison que vos commerciaux reçoivent lorsque les e-mails rebondis sont renvoyés à l'expéditeur. L'adresse de l'expéditeur dans l'en-tête est désormais « Mail Delivery System » <mailer-daemon@salesforce.com> et l'adresse de l'expéditeur dans l'enveloppe est toujours vide, ou <>, pour faciliter le filtrage des e-mails. Le message de notification indique avec plus de précision la raison pour laquelle un e-mail n'a pas été reçu, par exemple, le destinataire a défini une réponse automatique.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour activer les notifications de statut de livraison, dans Configuration, saisissez `Délivrabilité` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Délivrabilité**. Sous Gestion des rebonds, activez la gestion des rebonds, puis sélectionnez **Renvoyer les e-mails rebondis à l'expéditeur**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation de la gestion des rebonds d'e-mails (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Modèles d'e-mail : en-têtes et images améliorés

Préservez une marque personnalisée cohérente et garantissez la conformité en incluant des informations d'en-tête et de pied de page dans des modèles d'e-mail Lightning à l'aide des en-têtes avancés. Ajoutez des images et des champs de fusion globaux aux en-têtes et aux modèles d'e-mails, et améliorez votre message.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation des en-têtes avancés pour accroître l'efficacité des modèles d'e-mail Lightning

Standardisez les informations de l'en-tête et du pied page d'un modèle d'e-mail en utilisant les en-têtes avancés. Insérez le logo et les coordonnées de votre société, ou des informations légales et des liens d'abonnement. Créez votre en-tête avancé dans un éditeur de texte enrichi, ou collez votre propre code HTML personnalisé pour un contrôle total du style. Ajoutez des champs de fusion, des images et des liens.

Recherche d'en-têtes existants dans un nouvel emplacement dans Salesforce Classic

Vous recherchez les en-têtes que vous avez créés dans Salesforce Classic ? Ils résident toujours dans la Configuration, sous l'option de menu renommée En-têtes Classic.

Insertion d'images dans vos modèles et en-têtes d'e-mail

Soulignez votre message dans les e-mails en insérant des images dans vos modèles et en-têtes d'e-mail.

Affichage d'un modèle d'e-mail complet dans la Sales Console

Lors de l'utilisation de la page d'accueil des modèles d'e-mails ou de l'ouverture d'un modèle d'e-mails dans Sales Console, les utilisateurs affichent désormais l'écran complet. Auparavant, certaines informations étaient tronquées.

Messagerie ciblée dans les e-mails de requête

Les agents et les commerciaux qui travaillent avec des e-mails de requête ne peuvent plus utiliser Enregistrer ou Enregistrer sous pour modifier ou créer des modèles d'e-mail. Les modèles d'e-mail que vous avez créés restent ciblés et conformes à votre marque.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

IdeaExchange : Allow inline images in email templates and when sending an email

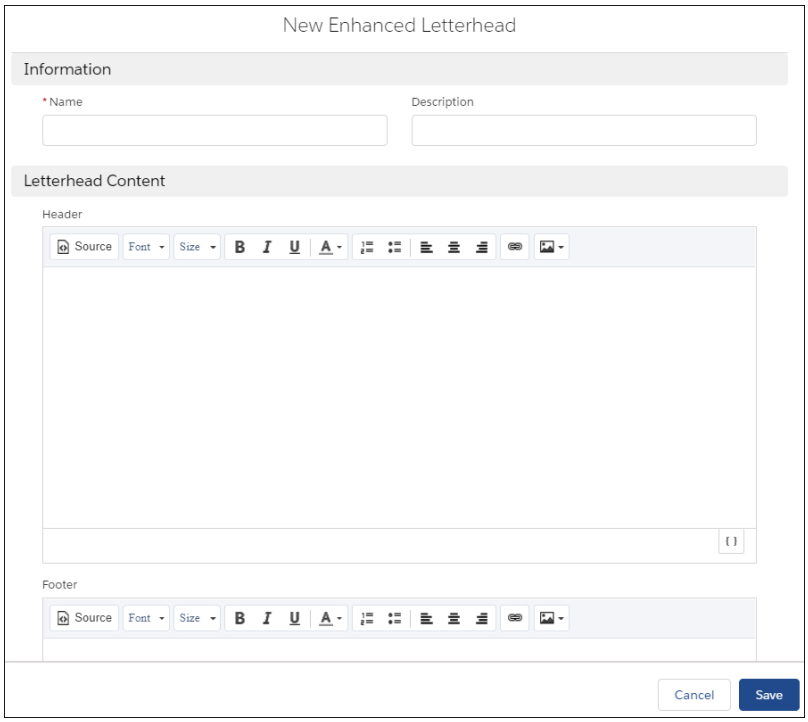
Utilisation des en-têtes avancés pour accroître l'efficacité des modèles d'e-mail Lightning

Standardisez les informations de l'en-tête et du pied page d'un modèle d'e-mail en utilisant les en-têtes avancés. Insérez le logo et les coordonnées de votre société, ou des informations légales et des liens d'abonnement. Créez votre en-tête avancé dans un éditeur de texte enrichi, ou collez votre propre code HTML personnalisé pour un contrôle total du style. Ajoutez des champs de fusion, des images et des liens.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : pour créer et modifier des en-têtes avancés, vous devez disposer de l'autorisation Modifier toutes les données ou de droits d'administrateur. Tout le monde peut utiliser les modèles avancés.

Comment : pour ajouter un contenu, un style et des images à votre en-tête, ouvrez le Lanceur d'application, puis sélectionnez **En-têtes avancés**.



Pour empêcher toute modification du contenu, l'en-tête et le pied de page ne peuvent pas être modifiés lorsqu'un utilisateur insère un modèle auquel un en-tête avancé est associé.

Remarque: Vous pouvez modifier l'en-tête et le pied de page dans l'éditeur d'e-mail des requêtes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

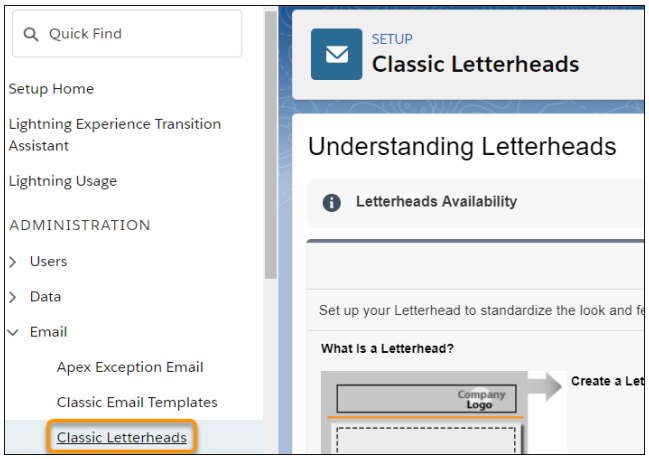
- Insertion d'images dans vos modèles et en-têtes d'e-mail
- *Aide de Salesforce* : En-têtes avancés dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *IdeaExchange* : Letterhead should be available in Lightning email functionality

Recherche d'en-têtes existants dans un nouvel emplacement dans Salesforce Classic

Vous recherchez les en-têtes que vous avez créés dans Salesforce Classic ? Ils résident toujours dans la Configuration, sous l'option de menu renommée En-têtes Classic.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : recherchez vos en-têtes Classic dans la Configuration.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation des en-têtes avancés pour accroître l'efficacité des modèles d'e-mail Lightning

Aide de Salesforce : En-têtes avancés dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Insertion d'images dans vos modèles et en-têtes d'e-mail

Soulignez votre message dans les e-mails en insérant des images dans vos modèles et en-têtes d'e-mail.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : vous pouvez ajouter une image à partir du Web, de votre ordinateur ou de fichiers Salesforce.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Illustration de votre propos avec des images dans les e-mails

Aide de Salesforce : En-têtes avancés dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Utilisation d'images dans les e-mails, modèles d'e-mail et en-têtes avancés (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Allow inline images in email templates and when sending an email

Affichage d'un modèle d'e-mail complet dans la Sales Console

Lors de l'utilisation de la page d'accueil des modèles d'e-mails ou de l'ouverture d'un modèle d'e-mails dans Sales Console, les utilisateurs affichent désormais l'écran complet. Auparavant, certaines informations étaient tronquées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Messagerie ciblée dans les e-mails de requête

Les agents et les commerciaux qui travaillent avec des e-mails de requête ne peuvent plus utiliser Enregistrer ou Enregistrer sous pour modifier ou créer des modèles d'e-mail. Les modèles d'e-mail que vous avez créés restent ciblés et conformes à votre marque.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Augmentation du contrôle de votre bibliothèque de modèles d'e-mail

Activités et tâches : nouveau filtre, notifications de tâches et vues de liste de tâches empaquetables

Gérez aisément les tâches déléguées avec le nouveau filtre Mon équipe. Choisissez de recevoir un e-mail lorsqu'une tâche vous est attribuée. Partagez vos vues de liste à l'aide d'un package.

DANS CETTE SECTION :

Augmentation de la productivité des responsables avec un nouveau filtre de tâches

Les responsables commerciaux s'intéressent aux tâches que leur équipe réalise. Ils peuvent désormais aisément isoler leur activité à l'aide du filtre Tâches de mon équipe.

Choix de la réception des notifications de tâche par e-mail

Les commerciaux peuvent choisir d'être notifiés par e-mail lorsqu'une tâche leur est attribuée.

Simplification du partage des vues de liste de tâches

Les vues de liste de tâches peuvent désormais être empaquetées. Vous pouvez distribuer des vues de liste à d'autres utilisateurs Salesforce, aussi bien dans et hors de votre société.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

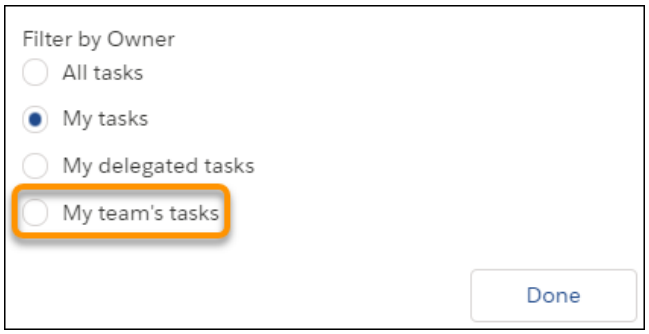
Définition de paramètres d'organisation par défaut qui définissent l'affichage des activités dans les pages d'enregistrement

Augmentation de la productivité des responsables avec un nouveau filtre de tâches

Les responsables commerciaux s'intéressent aux tâches que leur équipe réalise. Ils peuvent désormais aisément isoler leur activité à l'aide du filtre Tâches de mon équipe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : dans votre vue de liste, sélectionnez le filtre **Tâches de mon équipe**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création ou clonage d'une vue de liste dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Filter to view "My Team's Activities" in the Task list view

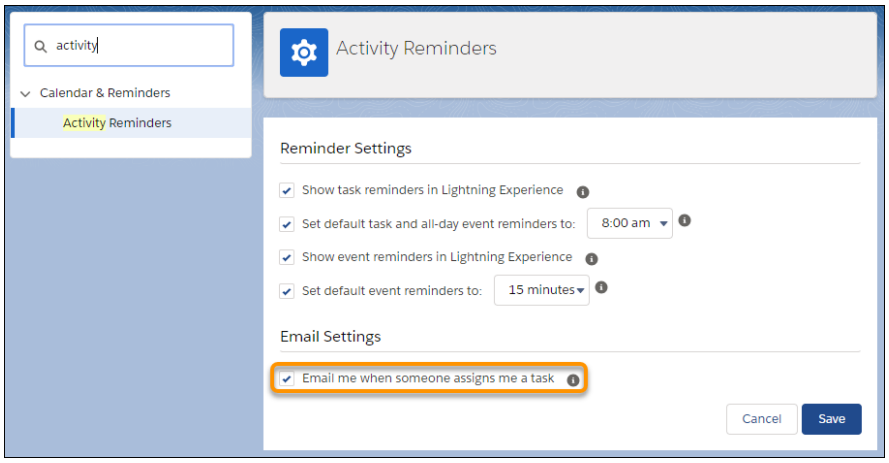
IdeaExchange : My Team Tasks

Choix de la réception des notifications de tâche par e-mail

Les commerciaux peuvent choisir d'être notifiés par e-mail lorsqu'une tâche leur est attribuée.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions.

Comment : dans les paramètres personnels, saisissez `Activité` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Rappels d'activité**.



Sélectionnez l'option **Envoyez-moi un e-mail lorsque quelqu'un m'attribue une tâche**.

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)

Simplification du partage des vues de liste de tâches

Les vues de liste de tâches peuvent désormais être empaquetées. Vous pouvez distribuer des vues de liste à d'autres utilisateurs Salesforce, aussi bien dans et hors de votre société.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les chargements et installations de packages sont disponibles dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans la Configuration, saisissez *`Packages`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Packages**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

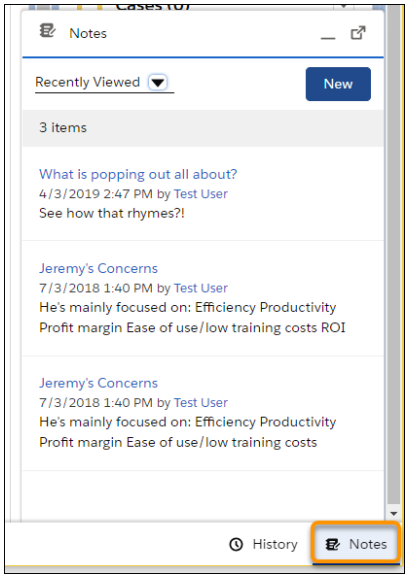
Aide de Salesforce : Utilisation de packages (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Notes : ouverture de notes depuis la barre d'utilitaires

Vos commerciaux peuvent désormais prendre aisément des notes que l'éditeur Notes ouvre dans sa propre fenêtre depuis la barre d'utilitaires. Les commerciaux peuvent déplacer l'éditeur si nécessaire, il n'est pas ancré dans le coin inférieur de la fenêtre.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : l'affichage des notes dans une fenêtre séparée permet aux commerciaux d'exécuter des tâches multiples dans Salesforce.



Comment : pour mettre à jour une barre d'utilitaires, dans la Configuration, saisissez *`Application`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Gestionnaire d'applications**. Modifiez une barre d'utilitaires existante ou créez-en une. Ajoutez Notes à la barre depuis le paramètre de l'application Éléments utilitaires. L'éditeur Notes s'ouvre automatiquement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration du partage d'activité par défaut pour les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lightning Dialer : résultats d'appels personnalisés, ouverture du panneau d'appel, rapport sur la qualité des appels

Lightning Dialer prend désormais en charge les résultats d'appel personnalisés, et vous pouvez ouvrir le panneau d'appel depuis la barre d'utilitaires. Les commerciaux peuvent également signaler les problèmes de qualité des appels directement depuis le panneau d'appel.

Remarque: Pour le moment, nous prenons en charge les appels sortants uniquement aux États-Unis et au Canada.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de listes de sélection personnalisées pour les résultats d'appels
Lightning Dialer prend en charge les listes de sélection personnalisées pour les résultats d'appels. Votre équipe peut ainsi utiliser les valeurs de résultats d'appels que votre société a déjà créées.

Ouverture de Lightning Dialer depuis la barre d'utilitaires
Nous avons libéré le panneau d'appel ! Vos commerciaux peuvent désormais l'ouvrir depuis la barre d'utilitaires.

Simplification du signalement des problèmes de qualité des appels
Nous rencontrons tous occasionnellement des problèmes de connexion. Lorsque les commerciaux rencontrent un problème de qualité d'appel, ils peuvent signaler le problème à leur administrateur Salesforce depuis le panneau d'appel.

Ajout de numéros de téléphone à des listes d'appels à partir de pages d'enregistrement
Les commerciaux ne sont pas limités à ajouter des numéros de téléphone à des listes d'appels à partir de vues de liste. Désormais, ils peuvent également ajouter les numéros à partir des pages de détail d'enregistrement.

Réception de notifications par e-mail sur l'utilisation des minutes
Les administrateurs Salesforce peuvent recevoir un e-mail lorsque leur organisation s'apprête à épuiser le nombre de minutes Lightning Dialer disponibles pour le mois en cours. Un autre e-mail est envoyé lorsque les minutes disponibles sont épuisées et que les commerciaux ne peuvent plus passer d'appels.

Utilisation de listes de sélection personnalisées pour les résultats d'appels

Lightning Dialer prend en charge les listes de sélection personnalisées pour les résultats d'appels. Votre équipe peut ainsi utiliser les valeurs de résultats d'appels que votre société a déjà créées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Dialer dans Lightning Experience. Lightning Dialer est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

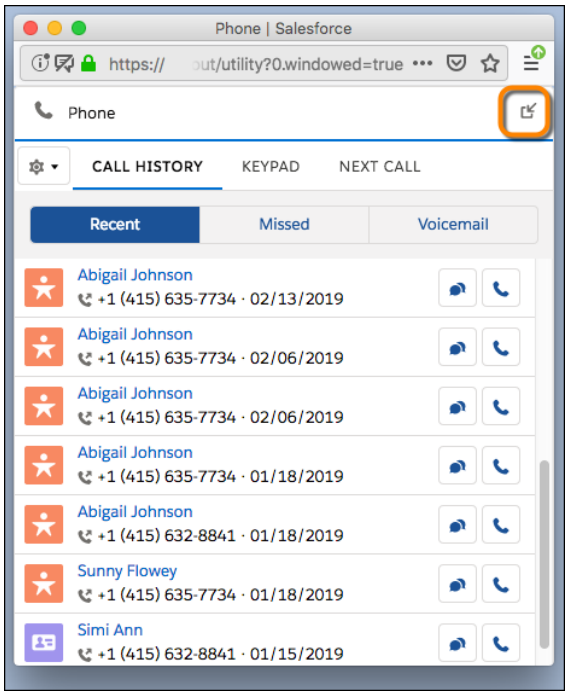
Comment : pour sélectionner une liste de sélection personnalisée, dans Configuration, saisissez `Consigner un appel` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Consigner un appel**. L'option de sélection d'une liste de sélection personnalisée est affichée si votre société a défini des listes de sélection personnalisée sur des activités.

Ouverture de Lightning Dialer depuis la barre d'utilitaires

Nous avons libéré le panneau d'appel ! Vos commerciaux peuvent désormais l'ouvrir depuis la barre d'utilitaires.

Où : cette modification s'applique à Lightning Dialer dans Lightning Experience. Lightning Dialer est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : cliquez sur l'icône en haut à droite du panneau d'appel pour ouvrir (ou fermer) le panneau depuis la barre d'utilitaires.



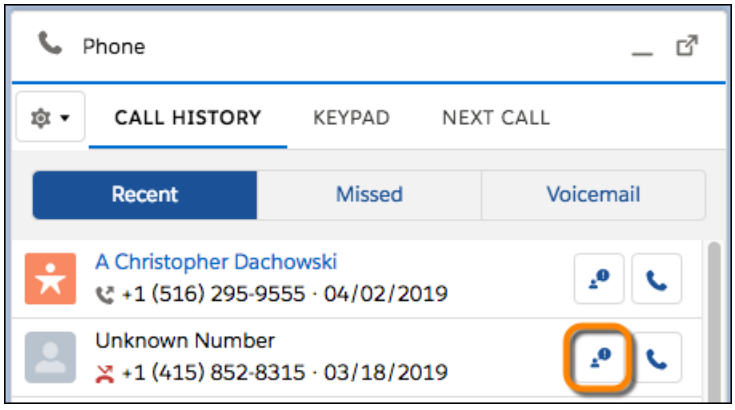
Les commerciaux ne peuvent pas ouvrir ou fermer le panneau pendant une session d'appel ou de surveillance d'appel.

Simplification du signalement des problèmes de qualité des appels

Nous rencontrons tous occasionnellement des problèmes de connexion. Lorsque les commerciaux rencontrent un problème de qualité d'appel, ils peuvent signaler le problème à leur administrateur Salesforce depuis le panneau d'appel.

Où : cette modification s'applique à Lightning Dialer dans Lightning Experience. Lightning Dialer est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : signalez les problèmes d'appel sous l'onglet Historique des appels dans le panneau d'appel.



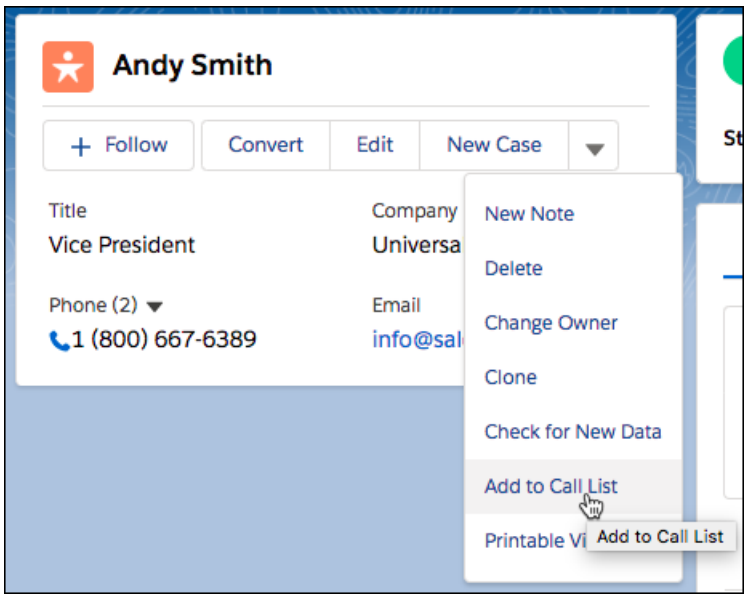
Les administrateurs Salesforce peuvent générer des rapports sur l'objet VoiceCallQualityFeedback pour suivre la qualité des appels. Si le problème persiste, ces rapports peuvent être utilisés pour créer des requêtes de support.

Ajout de numéros de téléphone à des listes d'appels à partir de pages d'enregistrement

Les commerciaux ne sont pas limités à ajouter des numéros de téléphone à des listes d'appels à partir de vues de liste. Désormais, ils peuvent également ajouter les numéros à partir des pages de détail d'enregistrement.

Où : cette modification s'applique à Lightning Dialer dans Lightning Experience. Lightning Dialer est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : sélectionnez **Ajouter à la liste d'appels** à partir d'une page de détail d'enregistrement.



Réception de notifications par e-mail sur l'utilisation des minutes

Les administrateurs Salesforce peuvent recevoir un e-mail lorsque leur organisation s'apprête à épuiser le nombre de minutes Lightning Dialer disponibles pour le mois en cours. Un autre e-mail est envoyé lorsque les minutes disponibles sont épuisées et que les commerciaux ne peuvent plus passer d'appels.

Où : cette modification s'applique à Lightning Dialer dans Lightning Experience. Lightning Dialer est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Application Salesforce Inbox : connaissances et événements quotidiens à un emplacement unique et mise à jour de l'assistant de configuration d'Inbox

Affichez tous les détails et les connaissances associés aux activités du jour dans Inbox Now. Configurez Inbox mobile avec plus de précision à l'aide de l'assistant de configuration d'Inbox reconçu.

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

DANS CETTE SECTION :

Recherche de toutes les informations requises pour conclure des affaires dans Salesforce Inbox

Inbox Now est la nouvelle base de l'application Salesforce Inbox sur les appareils iOS et Android. Elle offre un emplacement unique où les commerciaux peuvent accéder aux détails et aux connaissances sur les réunions, les appels et les tâches quotidiens. Il n'est plus nécessaire de naviguer entre plusieurs applications pour consulter les tâches à accomplir, les commerciaux peuvent réserver leur énergie aux clients et à la conclusion d'affaires.

Configuration d'applications mobiles Inbox avec une page d'assistant de configuration plus précise

Nous avons renommé et mis à jour la page de l'assistant de configuration pour Inbox. De plus, les informations sont plus précises et reflètent les paramètres qui s'appliquent aux applications mobiles Inbox ainsi qu'aux compléments et extensions Inbox hérités.

Réception continue de notifications depuis l'application Android Salesforce Inbox

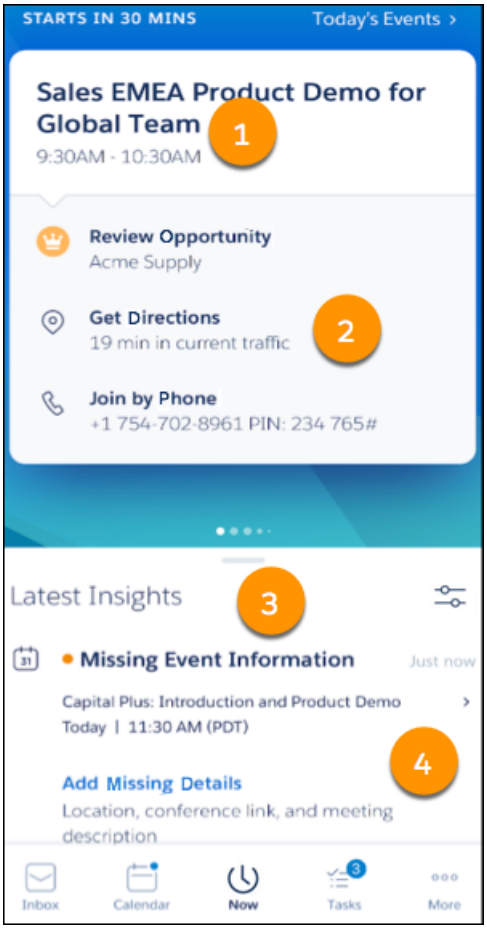
Nous avons mis à jour l'application Salesforce Inbox pour Android afin de refléter les nouvelles modifications de l'infrastructure de notification push requise par Google. Pour continuer à recevoir les notifications push de Salesforce Inbox sur un appareil Android, les commerciaux doivent utiliser la toute dernière version de l'application Salesforce Inbox.

Recherche de toutes les informations requises pour conclure des affaires dans Salesforce Inbox

Inbox Now est la nouvelle base de l'application Salesforce Inbox sur les appareils iOS et Android. Elle offre un emplacement unique où les commerciaux peuvent accéder aux détails et aux connaissances sur les réunions, les appels et les tâches quotidiens. Il n'est plus nécessaire de naviguer entre plusieurs applications pour consulter les tâches à accomplir, les commerciaux peuvent réserver leur énergie aux clients et à la conclusion d'affaires.

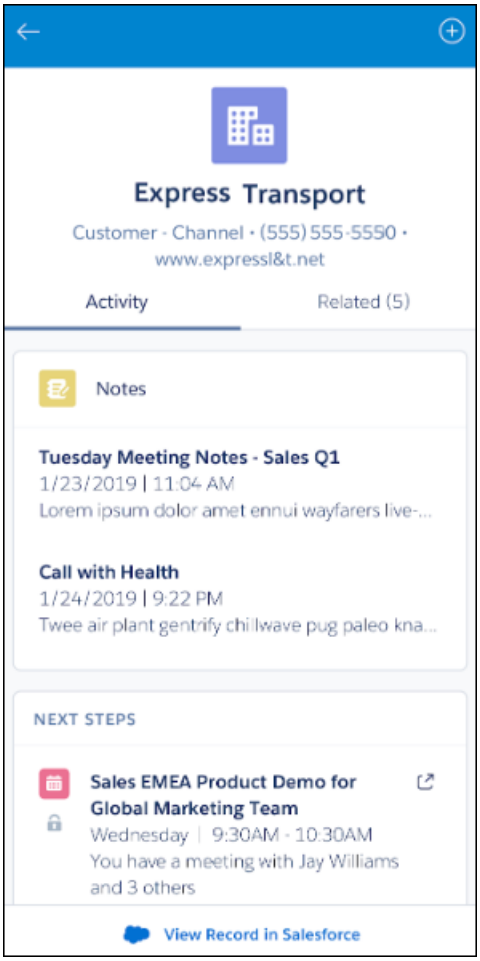
Où : cette modification s'applique à l'application Salesforce Inbox sur les téléphones iPhone et Android. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : Inbox Now regroupe le calendrier, la messagerie et les données Salesforce des commerciaux. Elle facilite la préparation, l'interaction et le suivi des communications et des événements critiques qui se rapportent aux clients.



Balayez vers la gauche pour afficher toutes les réunions planifiées du jour (1). Touchez les actions (2) dans un événement pour afficher un instantané de l'enregistrement Salesforce associé, ouvrir une carte avec l'itinéraire ou composer un numéro en une seule touche. Consultez les connaissances sur les événements, les e-mails et les tâches Salesforce (3), révisez les détails avant les événements et recevez un coup de pouce pour réaliser les activités de suivi des réunions importantes. Chaque connaissance inclut des actions uniques à effectuer pour recueillir d'autres informations ou fournir des informations manquantes, par exemple un numéro à composer ou un emplacement (4).

Les commerciaux ont accès à un instantané des informations sur le compte, le contact ou l'opportunité de chaque événement dans le calendrier. La nouvelle vue d'ensemble de l'enregistrement fournit les activités, les enregistrements associés, Salesforce Classic, ainsi que de nouvelles notes et l'accès à l'application Quip pour consulter les notes associées à Quip.



Comment : Inbox Now est disponible par défaut pour les utilisateurs dans la version 8.0.0 pour iOS et la version 5.0.0 pour Android de l'application Salesforce Inbox. Pour inclure les Connaissances de la messagerie, activez la Capture d'activité Einstein dans votre organisation, puis assurez-vous que les connaissances de la messagerie sont activées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

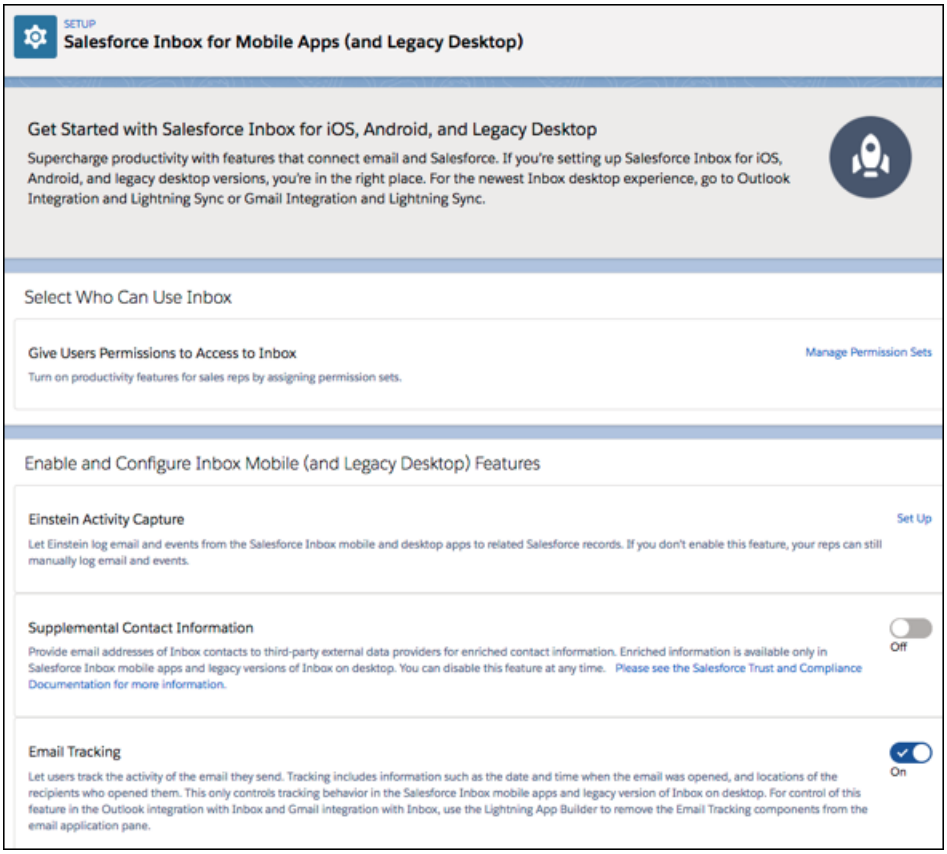
Aide de Salesforce : Accélération de la conclusion d'affaires avec Inbox Now dans l'application Salesforce Inbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Configuration d'applications mobiles Inbox avec une page d'assistant de configuration plus précise

Nous avons renommé et mis à jour la page de l'assistant de configuration pour Inbox. De plus, les informations sont plus précises et reflètent les paramètres qui s'appliquent aux applications mobiles Inbox ainsi qu'aux compléments et extensions Inbox hérités.

Où : cette modification s'applique à l'application Salesforce Inbox sur les appareils iOS et Android. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : l'assistant de configuration d'Inbox affiche désormais uniquement les informations requises pour Salesforce Inbox sur iOS et Android, et les versions héritées.



Réception continue de notifications depuis l'application Android Salesforce Inbox

Nous avons mis à jour l'application Salesforce Inbox pour Android afin de refléter les nouvelles modifications de l'infrastructure de notification push requise par Google. Pour continuer à recevoir les notifications push de Salesforce Inbox sur un appareil Android, les commerciaux doivent utiliser la toute dernière version de l'application Salesforce Inbox.

Où : cette modification s'applique à l'application Salesforce Inbox sur les appareils Android. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : demandez aux commerciaux d'installer la version 4.7.4 ou supérieure de l'application Salesforce Inbox pour Android, qui est disponible depuis Google Play Store.

Calendrier : vues de liste d'événements et série d'événements disponibles dans les actions rapides

Les commerciaux peuvent afficher en un coup d'œil un plus grand nombre d'événements avec les vues de liste d'événements. Ils peuvent également planifier des événements récurrents à l'aide d'actions rapides.

DANS CETTE SECTION :

Filtrage et recherche d'événements dans les vues de liste

Les commerciaux ne font plus défiler indéfiniment leur calendrier pour trouver des événements. Ils accèdent aux informations précises qu'ils recherchent en utilisant des filtres pour personnaliser leurs vues de liste. Ils peuvent utiliser des vues de liste prédéfinies pour consulter leur agenda du jour, les événements à venir et les événements récents.

Création d'une série d'événements depuis n'importe quel emplacement avec des actions rapides

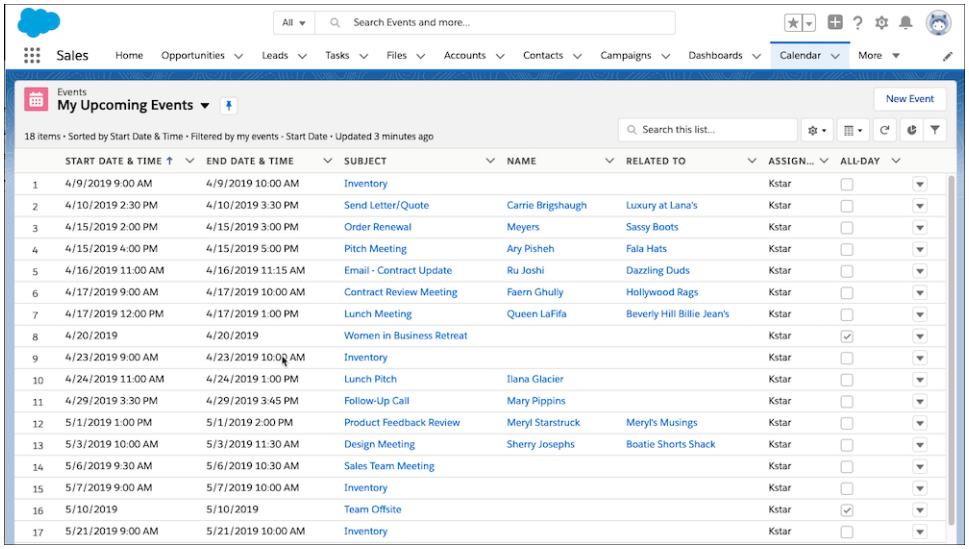
Permettez aux commerciaux de créer une série d'événements récurrents partout où les actions rapides sont disponibles, en ajoutant le champ Répéter à vos présentations d'action rapide. Auparavant, les commerciaux pouvaient créer uniquement des enregistrements d'événements uniques.

Filtrage et recherche d'événements dans les vues de liste

Les commerciaux ne font plus défiler indéfiniment leur calendrier pour trouver des événements. Ils accèdent aux informations précises qu'ils recherchent en utilisant des filtres pour personnaliser leurs vues de liste. Ils peuvent utiliser des vues de liste prédéfinies pour consulter leur agenda du jour, les événements à venir et les événements récents.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les commerciaux peuvent parcourir aisément les événements et les détails sans cliquer sur les semaines ou les mois pour obtenir une vue d'ensemble de leur agenda.



Création d'une série d'événements depuis n'importe quel emplacement avec des actions rapides

Permettez aux commerciaux de créer une série d'événements récurrents partout où les actions rapides sont disponibles, en ajoutant le champ Répéter à vos présentations d'action rapide. Auparavant, les commerciaux pouvaient créer uniquement des enregistrements d'événements uniques.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quip pour la vente : normalisation des processus commerciaux en utilisant Quip

Augmentez la productivité pendant tout le cycle commercial avec des documents collaboratifs directement dans Sales Cloud. Configurez le composant Lightning Document Quip afin de déployer des modèles de documents Quip personnalisables dans le contexte de vos pages d'enregistrement Sales Cloud. Avec les modèles Quip, vous pouvez même utiliser une syntaxe de publipostage pour remplir automatiquement les nouveaux documents avec les données des champs Salesforce correspondants.

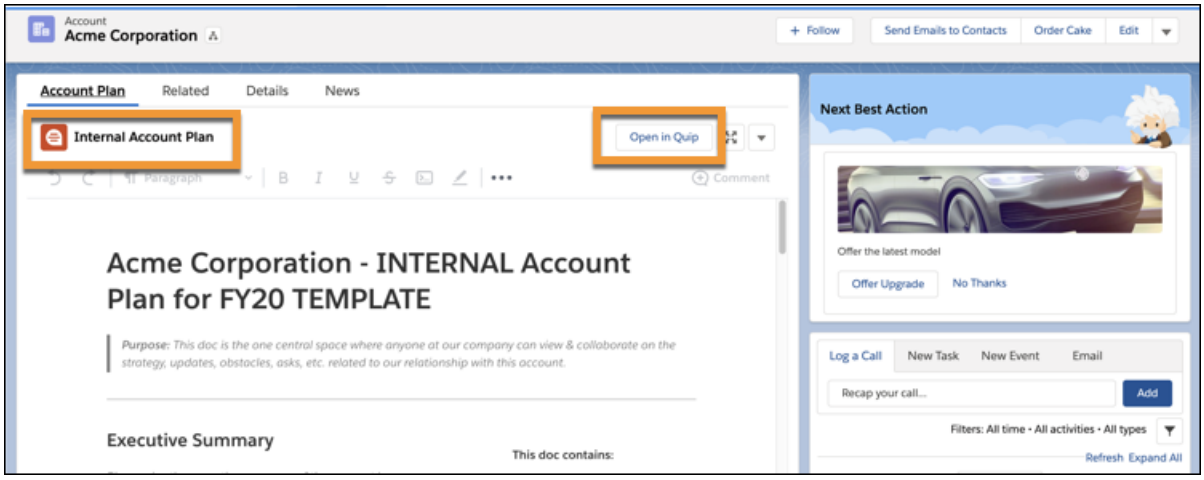
Où : cette modification s'applique aux applications Lightning dans Lightning Experience avec les éditions Essentials, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette modification est disponible avec un plan Quip Enterprise ou une évaluation gratuite.

Comment : si ce n'est déjà fait, connectez Salesforce à Quip. Dans Configuration, saisissez `Quip` dans la case Recherche rapide, puis suivez les étapes. Ouvrez ensuite le Générateur d'applications Lightning, puis ajoutez le composant Document Quip à l'étape Ventes que vous souhaitez mettre à jour.

Plusieurs options permettent de contrôler le comportement des documents. Vous pouvez par exemple joindre le même document Quip à chaque enregistrement. Vous pouvez utiliser une syntaxe de publipostage pour remplir automatiquement les nouveaux documents à partir d'un modèle. Vous pouvez même utiliser différents modèles pour différents enregistrements. Vous pouvez aussi attribuer une étiquette personnalisée au document Quip incorporé.

Voici un exemple de document Quip incorporé à l'onglet Plan de compte d'un Compte. Son étiquette personnalisée est Plan de compte interne. Vous pouvez modifier le document directement dans Salesforce ou l'ouvrir dans Quip.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Support Quip : Le composant Document Quip pour Salesforce : Un guide pour les utilisateurs

Support Quip : Le composant Document Quip pour Salesforce : Un guide pour les administrateurs

Site Quip : Quip pour la vente

Blog Quip : Présentation de Quip pour la vente : Optimisation de la productivité commerciale dans Sales Cloud

Lightning Data : choix des enregistrements à cibler ou à ignorer

Nous avons renforcé votre contrôle des mises à jour et des évaluations de Lightning Data. Vous pouvez par exemple éviter d'exécuter des règles Lightning Data inutilement sur d'anciennes pistes. Vous pouvez ignorer une règle pour les enregistrements mise à jour par d'autres systèmes ou lorsque les stratégies de sécurité et de conformité de votre société interdisent le flux de données entre certains enregistrements et un service de données. Pour chaque règle de Lightning Data, créez un champ de case à cocher, saisissez en suivant les indications, puis ajoutez-le à vos enregistrements. La règle est exécutée sur les enregistrements avec la case à cocher sélectionnée, et ignore le reste.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment :

1. créez un champ de case à cocher et nommez-le en respectant le modèle `LD_USE_Nom de la source de données`. Pour trouver le nom de la source de données, dans Configuration, saisissez `Sources de données externes`, puis recherchez le nom sous la colonne Source de données externe. Utilisez le nom exact de la source de données, en respectant la casse.
2. Nous suggérons d'étiqueter le champ en appliquant l'un des modèles suivants : `Correspondre en utilisant Nom du fournisseur de service de données` ou `Enrichir en utilisant Nom du fournisseur de service de données`. Le nom du fournisseur de *service* de données est différent du nom de la *source* de données.
3. Ajoutez le champ à la présentation de l'objet ciblé par la règle.

Retrait de Data.com Prospector et Data.com Clean

Les licences Data.com Prospector et Data.com Clean ne pourront pas être renouvelées après le 31 juillet 2019. Le retrait de ces produits est prévu le 31 juillet 2020. Les licences actuelles seront honorées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Qui : les licences Data.com Prospector sont disponibles dans les éditions **Contact Manager** (aucun objet Piste), **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** et **Unlimited** Les licences Data.com Clean sont disponibles dans les éditions **Professional**, **Enterprise**, **Performance** et **Unlimited**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Retrait de Data.com Clean et Prospector

Intégration Gmail : accélération de la consignation des e-mails et amélioration du suivi des e-mails

Les commerciaux peuvent laisser les options de consignation d'e-mails ouvertes dans Salesforce pendant qu'ils consultent leur messagerie. Le suivi des e-mails, disponible avec une licence Inbox, inclut des informations sur la géolocalisation. Le suivi des informations des e-mails envoyés depuis Gmail est disponible dans la chronologie des activités Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Consignation des e-mails depuis Gmail vers Salesforce en quelques clics

Les commerciaux travaillent vite, et ils doivent aussi consigner rapidement les e-mails Gmail dans Salesforce. Ils peuvent désormais laisser les options de consignation affichées pendant qu'ils consultent leur messagerie, ce qui réduit les clics nécessaires pour consigner un e-mail.

Affichage de la géolocalisation dans le suivi des e-mails depuis Gmail

Déterminez quand et où vos prospects interagissent avec vos communications par e-mail. La géolocalisation dans le suivi des e-mails est déjà disponible dans les applications Salesforce Inbox sur les appareils iOS et Android, et vous pouvez désormais l'utiliser avec l'intégration pour ordinateur de bureau de Gmail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

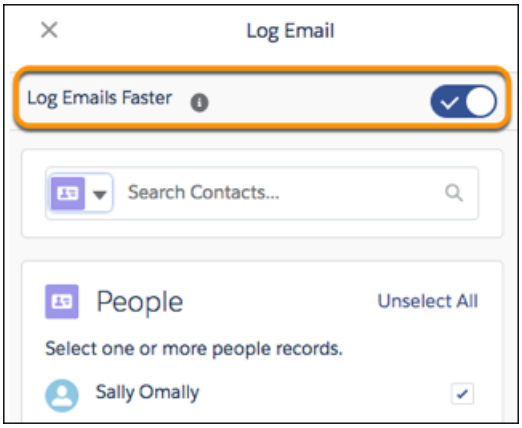
Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

Consignation des e-mails depuis Gmail vers Salesforce en quelques clics

Les commerciaux travaillent vite, et ils doivent aussi consigner rapidement les e-mails Gmail dans Salesforce. Ils peuvent désormais laisser les options de consignation affichées pendant qu'ils consultent leur messagerie, ce qui réduit les clics nécessaires pour consigner un e-mail.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : les commerciaux activent **Accélérer la consignation des e-mails**, disponible en mode de lecture. Il n'est plus nécessaire d'ouvrir l'e-mail ou l'événement, puis de cliquer sur **Consigner l'e-mail** ou **Modifier l'e-mail consigné** pour accéder aux options de consignation.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Consignation d'e-mails et d'événements depuis Outlook et Gmail dans Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Affichage de la géolocalisation dans le suivi des e-mails depuis Gmail

Déterminez quand et où vos prospects interagissent avec vos communications par e-mail. La géolocalisation dans le suivi des e-mails est déjà disponible dans les applications Salesforce Inbox sur les appareils iOS et Android, et vous pouvez désormais l'utiliser avec l'intégration pour ordinateur de bureau de Gmail.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox sur ordinateur de bureau. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les utilisateurs qui ont accès aux suivis des e-mails peuvent déterminer l'emplacement où le destinataire a ouvert un e-mail.

Intégration à Microsoft : accélération de la consignation des e-mails et amélioration du suivi des e-mails

Consignez les e-mails depuis Microsoft® Outlook® vers Salesforce en quelques clics. Recevez des informations plus précises sur les e-mails suivis. Découvrez en plus la toute dernière version de Salesforce pour Outlook. Vous pouvez également abandonner les mises à niveau de Salesforce pour Outlook et adopter une alternative basée sur le cloud.

DANS CETTE SECTION :

Intégration Outlook : accélération de la consignation des e-mails et amélioration du suivi des e-mails
Les commerciaux peuvent laisser les options de consignation d'e-mails ouvertes dans Salesforce pendant qu'ils consultent leur messagerie. Le suivi des e-mails, disponible avec une licence Inbox, inclut des informations sur la géolocalisation. Vous pouvez désormais visualiser le suivi des informations d'un e-mail individuel, et le suivi des informations sur les e-mails envoyés depuis Microsoft® Outlook® est disponible dans la chronologie des activités Salesforce.

Salesforce pour Outlook : Salesforce pour Outlook v3.4.6 et alternatives d'intégration de la messagerie
Si vous restez fidèle à Salesforce pour Outlook pour le moment, la toute dernière version n'affiche plus de message d'erreur pendant l'installation. Pour plus d'informations sur les autres correctifs éventuels, consultez les notes de publication dès que Summer '19 est disponible. Pour recevoir les toutes dernières fonctionnalités et éviter la mise à niveau, vous pouvez migrer vers nos produits alternatifs basés sur le cloud : Intégration Outlook, Lightning Sync et la Capture d'activité Einstein.

Intégration Outlook : accélération de la consignation des e-mails et amélioration du suivi des e-mails

Les commerciaux peuvent laisser les options de consignation d'e-mails ouvertes dans Salesforce pendant qu'ils consultent leur messagerie. Le suivi des e-mails, disponible avec une licence Inbox, inclut des informations sur la géolocalisation. Vous pouvez désormais visualiser le suivi des informations d'un e-mail individuel, et le suivi des informations sur les e-mails envoyés depuis Microsoft® Outlook® est disponible dans la chronologie des activités Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Consignation des e-mails depuis Outlook vers Salesforce en quelques clics
Les commerciaux travaillent vite, et ils doivent aussi consigner rapidement les e-mails Microsoft® Outlook® dans Salesforce. Ils peuvent désormais laisser les options de consignation affichées pendant qu'ils consultent leur messagerie, ce qui réduit les clics nécessaires pour consigner un e-mail.

Accès aux détails de suivi d'un e-mail individuel dans Outlook
Les commerciaux peuvent désormais observer comment un prospect ou un client a interagi avec un e-mail spécifique sans rechercher dans tous les e-mails suivis. Lorsqu'ils parcourent les e-mails envoyés, un résumé des informations de suivi est affiché avec un lien vers des détails supplémentaires.

Affichage de la géolocalisation dans le suivi des e-mails depuis Outlook
Déterminez quand et où vos prospects interagissent avec vos communications par e-mail. La géolocalisation dans le suivi des e-mails est déjà disponible dans les applications Salesforce Inbox sur les appareils iOS et Android, et vous pouvez désormais l'utiliser avec l'intégration pour ordinateur de bureau d'Outlook.

Planification de l'envoi d'e-mails à une date ultérieure et consignation dans Salesforce après l'envoi
Ne laissez pas les e-mails passer entre les mailles du filet. Définissez la consignation automatique dans Salesforce des e-mails dont l'envoi a été planifié à une date ultérieure. Les commerciaux peuvent consigner les informations utiles sans revenir à l'e-mail envoyé pour le consigner manuellement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

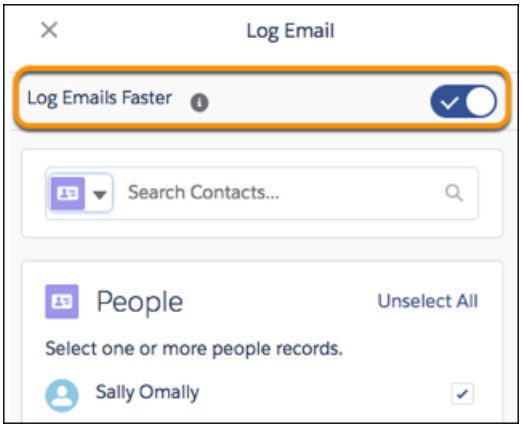
Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

Consignation des e-mails depuis Outlook vers Salesforce en quelques clics

Les commerciaux travaillent vite, et ils doivent aussi consigner rapidement les e-mails Microsoft® Outlook® dans Salesforce. Ils peuvent désormais laisser les options de consignation affichées pendant qu'ils consultent leur messagerie, ce qui réduit les clics nécessaires pour consigner un e-mail.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : les commerciaux activent **Accélérer la consignation des e-mails**, disponible en mode de lecture. Il n'est plus nécessaire d'ouvrir l'e-mail ou l'événement, puis de cliquer sur **Consigner l'e-mail** ou **Modifier l'e-mail consigné** pour accéder aux options de consignation.



CONSULTER ÉGALEMENT :

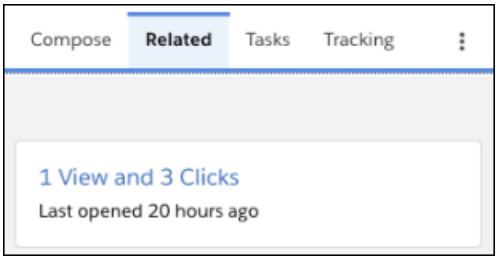
Aide de Salesforce : Consignation d'e-mails et d'événements depuis Outlook et Gmail dans Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accès aux détails de suivi d'un e-mail individuel dans Outlook

Les commerciaux peuvent désormais observer comment un prospect ou un client a interagi avec un e-mail spécifique sans rechercher dans tous les e-mails suivis. Lorsqu'ils parcourent les e-mails envoyés, un résumé des informations de suivi est affiché avec un lien vers des détails supplémentaires.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox sur ordinateur de bureau. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : si vous utilisez le volet de l'application de messagerie par défaut, le nouveau composant Suivi des e-mails - Réception individuelle est automatiquement ajouté à l'onglet Associé pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Inbox.



Si vous avez créé des volets d'application de messagerie personnalisés, utilisez le Générateur d'applications Lightning pour ajouter le composant Suivi des e-mails - Réception individuelle à un onglet en mode de lecture.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives au suivi des e-mails dans l'intégration Outlook (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Affichage de la géolocalisation dans le suivi des e-mails depuis Outlook

Déterminez quand et où vos prospects interagissent avec vos communications par e-mail. La géolocalisation dans le suivi des e-mails est déjà disponible dans les applications Salesforce Inbox sur les appareils iOS et Android, et vous pouvez désormais l'utiliser avec l'intégration pour ordinateur de bureau d'Outlook.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox sur ordinateur de bureau. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

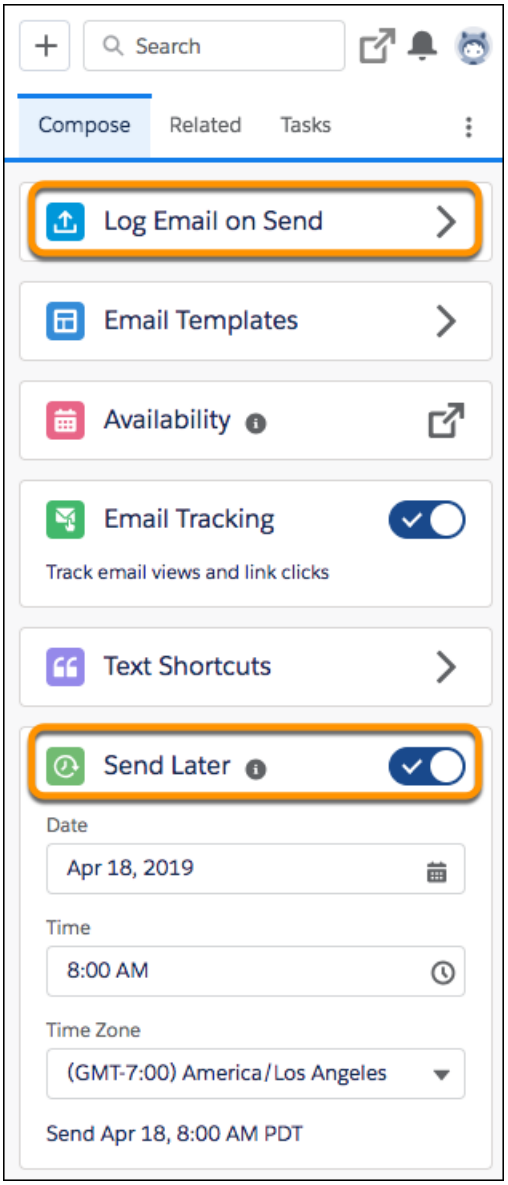
Qui : les utilisateurs qui ont accès aux suivis des e-mails peuvent déterminer l'emplacement où le destinataire a ouvert un e-mail.

Planification de l'envoi d'e-mails à une date ultérieure et consignation dans Salesforce après l'envoi

Ne laissez pas les e-mails passer entre les mailles du filet. Définissez la consignation automatique dans Salesforce des e-mails dont l'envoi a été planifié à une date ultérieure. Les commerciaux peuvent consigner les informations utiles sans revenir à l'e-mail envoyé pour le consigner manuellement.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox sur ordinateur de bureau. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans le volet d'intégration de la messagerie, les utilisateurs peuvent sélectionner **Consigner l'e-mail lors de l'envoi** et **Envoyer plus tard**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Consignation d'e-mails et d'événements depuis Outlook et Gmail dans Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce pour Outlook : Salesforce pour Outlook v3.4.6 et alternatives d'intégration de la messagerie

Si vous restez fidèle à Salesforce pour Outlook pour le moment, la toute dernière version n'affiche plus de message d'erreur pendant l'installation. Pour plus d'informations sur les autres correctifs éventuels, consultez les notes de publication dès que Summer '19 est disponible. Pour recevoir les toutes dernières fonctionnalités et éviter la mise à niveau, vous pouvez migrer vers nos produits alternatifs basés sur le cloud : Intégration Outlook, Lightning Sync et la Capture d'activité Einstein.

DANS CETTE SECTION :

Découverte de Salesforce pour Outlook v3.4.6

Salesforce pour Outlook v3.4.6 offre une petite amélioration de l'installation. Lors de l'installation de versions antérieures de Salesforce pour Outlook, certains utilisateurs affichaient une erreur Microsoft® Windows® relative à la vérification de l'accès à la clé. Avec Salesforce pour Outlook v3.4.6, ce message d'erreur n'est plus affiché. Pour plus d'informations sur les autres correctifs éventuels, consultez les notes de publication dès que Summer '19 est disponible.

Élargissement de votre horizon avec les nouveaux produits alternatifs Salesforce basés sur le cloud

Recevez automatiquement les toutes dernières versions des produits en migrant vos commerciaux vers un produit basé sur le cloud : Intégration Outlook, Capture d'activité Einstein ou Lightning Sync. Non seulement vous évitez l'installation de mises à niveau, mais les commerciaux ont accès aux toutes dernières fonctionnalités d'intégration de la messagerie.

Découverte de Salesforce pour Outlook v3.4.6

Salesforce pour Outlook v3.4.6 offre une petite amélioration de l'installation. Lors de l'installation de versions antérieures de Salesforce pour Outlook, certains utilisateurs affichaient une erreur Microsoft® Windows® relative à la vérification de l'accès à la clé. Avec Salesforce pour Outlook v3.4.6, ce message d'erreur n'est plus affiché. Pour plus d'informations sur les autres correctifs éventuels, consultez les notes de publication dès que Summer '19 est disponible.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Communauté Salesforce Trailblazer : Notes de publication de Salesforce pour Outlook (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Élargissement de votre horizon avec les nouveaux produits alternatifs Salesforce basés sur le cloud

Recevez automatiquement les toutes dernières versions des produits en migrant vos commerciaux vers un produit basé sur le cloud : Intégration Outlook, Capture d'activité Einstein ou Lightning Sync. Non seulement vous évitez l'installation de mises à niveau, mais les commerciaux ont accès aux toutes dernières fonctionnalités d'intégration de la messagerie.

Où : la disponibilité de nos fonctionnalités basées sur le cloud diffère selon le produit et l'édition.

- L'Intégration Outlook est disponible pour Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Sales Cloud, Service Cloud et Lightning Platform.
- La Capture d'activité Einstein est disponible pour Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.
- Lightning Sync est disponible pour Lightning Experience, Salesforce Classic et toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Sales Cloud, Service Cloud et Lightning Platform.

Pourquoi : que vous recherchiez une fonctionnalité préférée, une prise en charge système spécifique ou une configuration simplifiée, vérifiez si nos tout derniers produits répondent à vos besoins.

- L'Intégration Outlook offre des fonctionnalités de productivité qui ne sont pas disponibles dans le panneau latéral de Salesforce pour Outlook. Si vous utilisez Lightning Experience, vous pouvez élaborer des panneaux personnalisés pour différents utilisateurs, et vos commerciaux peuvent connecter les e-mails Microsoft à Salesforce en tant que tels, plus en tant que tâches ! Vous pouvez également mettre à niveau les commerciaux vers Salesforce Inbox afin de bénéficier de fonctionnalités optimisées pour le bureau et appareils mobiles.
- La Capture d'activité Einstein synchronise les contacts et les événements entre les applications Microsoft et Salesforce. Elle offre plus de fonctionnalités que Lightning Sync, notre autre option de synchronisation, en particulier la capture des e-mails et des événements,

qui accroît la productivité. De plus, seuls l'administrateur et les utilisateurs gèrent la configuration, aucune intervention technique n'est requise de la part de votre administrateur Exchange.

- Lightning Sync synchronise les contacts et les événements. Vous et votre administrateur Exchange pouvez gérer le déploiement complet, en laissant quelques étapes seulement à vos utilisateurs. Lightning Sync contient de nouvelles fonctionnalités avec la version Summer '19, mais offre toujours la même expérience de premier plan.

Comment : pour déterminer la solution la plus adaptée à votre configuration système, utilisez nos outils pratiques de prise de décision. Pour mieux comprendre les fonctionnalités offertes, consultez notre tableau de comparaison des solutions d'intégration de la messagerie.

Salesforce CPQ et Billing : guide de tarification, amélioration du crédit de lignes de facture et fiabilité des amendements et des renouvellements pour les contrats importants

Accompagnez vos équipes commerciales lors de la conclusion d'affaires avec un guide de tarification qui s'appuie sur l'historique des affaires et les tendances de tarification de produits. Amendez et renouvelez les contrats importants en réduisant les risques d'expiration. Créez plusieurs lignes de factures à la fois et appliquez la taxe aux crédits, le tout à un emplacement unique.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce CPQ : guide de tarification pour les remises idéales, amendements et renouvellements fiables pour les contrats volumineux, et amélioration des relations Pourcentage du total dans les produits de commande

Accompagnez vos équipes commerciales lors de la conclusion d'affaires avec un guide de tarification qui s'appuie sur l'historique des affaires et les tendances de tarification de produits. Amendez et renouvelez les contrats importants en réduisant les risques d'expiration. Visualisez vos actifs couverts par des devis d'amendement sous forme de produits de commande dans la page de détail de la commande.

Salesforce Billing : crédit en masse de lignes de facture dans le Centre de crédit et envoi de codes CVV dans le Centre de paiement

Créez plusieurs lignes de factures à la fois et appliquez la taxe aux crédits, le tout à un emplacement unique. Accélérez le processus de paiement pour vos utilisateurs en leur permettant d'envoyer le code CVV de leur carte de crédit pour n'importe quelle passerelle de paiement dans le Centre de paiement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets et champs nouveaux pour Salesforce CPQ et Billing Summer '19 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce CPQ : guide de tarification pour les remises idéales, amendements et renouvellements fiables pour les contrats volumineux, et amélioration des relations Pourcentage du total dans les produits de commande

Accompagnez vos équipes commerciales lors de la conclusion d'affaires avec un guide de tarification qui s'appuie sur l'historique des affaires et les tendances de tarification de produits. Amendez et renouvelez les contrats importants en réduisant les risques d'expiration. Visualisez vos actifs couverts par des devis d'amendement sous forme de produits de commande dans la page de détail de la commande.

Remarque: Salesforce CPQ est offert moyennant un coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Suggestion du tarif idéal avec le guide de tarification

Aidez vos équipes commerciales à conclure des affaires avec un guide de tarification qui s'appuie sur l'historique des affaires et les tendances de tarification de produits. Lorsque les commerciaux ajoutent un produit avec le guide de tarification à leur devis, ils peuvent visualiser les montants de remise cible, normal et plancher suggérés. Si un commercial choisit le prix cible, Salesforce CPQ applique la remise appropriée à la ligne de devis. Vous pouvez personnaliser le guide en filtrant les produits évalués et en modifiant les valeurs de remise suggérées.

Gestion des contrats volumineux avec les devis d'amendement et de renouvellement à grande échelle

La tâche des commerciaux qui travaillent avec des contrats volumineux a été facilitée avec les amendements et les renouvellements. Le nouveau service de devis d'amendement et de renouvellement à grande échelle prend charge jusqu'à 2000 enregistrements associés sans erreur ni expiration.

Maintien des relations Pourcentage du total dans les renouvellements lors de la génération de contrats à partir de commandes

Lorsqu'un commercial renouvelle un contrat généré à partir d'une commande, les abonnements Pourcentage du total conservent désormais leurs relations avec les actifs couverts dans le devis de renouvellement. Auparavant, les abonnements Pourcentage du total se transformaient en abonnements Prix fixe pour leur cycle de vie restant. Désormais, les commerciaux peuvent continuer à mettre à jour leur abonnement Pourcentage du total avec les nouveaux produits couverts dans les devis de renouvellement pendant tout le cycle de vie de l'abonnement. De plus, les commandes affichent désormais les produits de commande avec des quantités nulles pour les actifs couverts par des devis de renouvellement. Les commerciaux ne sont plus contraints de renvoyer le devis initial.

Renouvellement et fin commune des contrats à partir des pages d'opportunité et de compte dans CPQ Lightning

Les clients de Salesforce CPQ peuvent désormais renouveler et terminer ensemble plusieurs contrats à partir d'opportunités et de comptes dans Lightning Experience. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Mise à jour de la logique des champs de pourcentage dans les formules d'action de prix

Nous avons corrigé un problème qui survient lorsque Salesforce CPQ traite les champs de pourcentage de ligne de devis dans les champs de formule d'une action de prix. Auparavant, lorsqu'une formule d'action de prix évaluait un pourcentage de devis ou de ligne de devis, elle divisait la valeur de ce champ par 100 dans la logique de la formule. Par exemple, la valeur 50 % d'un champ de pourcentage était évaluée sous la forme 0.005 plutôt que 0.5 dans la formule. Les champs qui utilisaient le résultat de la formule d'action de prix contenaient une valeur incorrecte. Les utilisateurs pouvaient éviter ce problème en multipliant les valeurs de champ de pourcentage de devis ou de ligne de devis par 100 dans leur formule d'action de prix. Désormais, les champs de formule d'action de prix ne divisent pas les valeurs par 100 dans les champs de pourcentage des devis ou des lignes de devis. Si vous avez des champs de formule d'action de prix dans lesquels vous multipliez les valeurs de champ de pourcentage par 100 afin d'éviter cette erreur, vous devez les mettre à jour.

Masquage et verrouillage des champs de devis avec le plug-in Page Security

Les développeurs peuvent désormais mieux contrôler la visibilité des champs et le statut de modification dans les devis CPQ. Nous avons ajouté des fonctions de Plug-in de sécurité de page Javascript qui prennent en charge le masquage des champs de devis et leur verrouillage contre la modification.

Récupération des conditions de devis avec l'API Quote Term Reader

Les développeurs peuvent désormais utiliser l'API Quote Term Reader pour récupérer les informations de condition à partir d'un devis CPQ.

Autres modifications apportées à Salesforce CPQ

Réduction et agrandissement des offres groupées dans Expérience des devis volumineux, et activation des configurations volumineuses au niveau du produit. Vous recevez de nouveaux messages de statut lors de la configuration des offres groupées volumineuses et les règles de validation sont prises en charge lorsque le seuil de devis volumineux est actif.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets et champs nouveaux pour Salesforce CPQ et Billing Summer '19 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suggestion du tarif idéal avec le guide de tarification

Aidez vos équipes commerciales à conclure des affaires avec un guide de tarification qui s'appuie sur l'historique des affaires et les tendances de tarification de produits. Lorsque les commerciaux ajoutent un produit avec le guide de tarification à leur devis, ils peuvent visualiser les montants de remise cible, normal et plancher suggérés. Si un commercial choisit le prix cible, Salesforce CPQ applique la remise appropriée à la ligne de devis. Vous pouvez personnaliser le guide en filtrant les produits évalués et en modifiant les valeurs de remise suggérées.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Qui : le guide de tarification est disponible pour les utilisateurs de Salesforce CPQ+. La page Créer un guide de tarification est disponible pour les utilisateurs de Salesforce CPQ+ détenteurs d'une licence EinsteinAnalyticsPlus.

Pourquoi : lorsque les commerciaux ajoutent un produit avec un guide de tarification à leur devis, ils peuvent cliquer sur l'icône de la ligne de devis pour ouvrir la page de détails Guide de tarification. La page de détail présente les options de valeur de remise cible, normal et plancher. Pour appliquer la remise cible, le commercial clique sur **Accepter la recommandation**, et Salesforce CPQ ajoute le pourcentage de remise cible à la Remise supplémentaire de la ligne de devis.

Comment : les utilisateurs détenteurs d'une licence EinsteinAnalyticsPlus peuvent utiliser la page Créer un guide de tarification pour filtrer les lignes de devis et générer des remises basées sur les tendances de tarification des lignes de devis. Après la définition de vos filtres (**1**), Salesforce CPQ crée des quantités limites basées sur les valeurs historiques de quantité de ligne de devis. Il calcule ensuite la remise médiane pour chaque plage de quantités basée sur la valeur du champ Remise totale de toutes les lignes de devis de cette plage. Vous pouvez personnaliser vos remises suggérées en pourcentage par rapport à la remise médiane (**2**). Le Graphique de tarification (**3**) affiche vos remises médianes par rapport à votre remise suggérée.



Vous pouvez également cliquer sur **Niveaux du guide** pour afficher les limites et les remises exactes de chaque niveau.

Quantity Lower Bound	Quantity Upper Bound	Median Discount %	Target %	Norm %	Floor %
11	20	6.123	5.5107	6.123	7.04145
20	30	7.8255	7.04295	7.8255	8.999325
30	40	9.2865	8.35785	9.2865	10.679475
40	50	10.5465	9.49185	10.5465	12.128475
50	60	11.6715	10.50435	11.6715	13.422225
60	70	12.6975	11.42775	12.6975	14.602125

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Qu'est-ce que le Guide de tarification ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Éléments à connaître à propos du guide de tarification (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Configuration d'un guide de tarification avec Einstein Analytics (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion des contrats volumineux avec les devis d'amendement et de renouvellement à grande échelle

La tâche des commerciaux qui travaillent avec des contrats volumineux a été facilitée avec les amendements et les renouvellements. Le nouveau service de devis d'amendement et de renouvellement à grande échelle prend charge jusqu'à 2000 enregistrements associés sans erreur ni expiration.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Quand : les nouveaux clients appliquent par défaut le nouveau service. Si vous êtes un client existant, nous gardons votre service actuel et vous pouvez choisir de basculer lorsqu'il est disponible. Nous vous informerons lorsque nous serons prêts à déplacer tous les clients vers le nouveau service.

Pourquoi : Auparavant, Salesforce CPQ rencontrait des temps de chargement importants ou des erreurs lors de l'amendement ou du renouvellement des contrats comptant de nombreux abonnements et actifs. La limite variait selon les implémentations clients, mais la plupart des utilisateurs rencontraient des problèmes d'expiration lorsqu'ils avaient approximativement 100 enregistrements associés.

Comment : si vous êtes nouveau client, vous utilisez le nouveau service.

Si vous mettez à niveau vers Salesforce CPQ Summer '19 et souhaitez basculer vers le nouveau service, dans les Paramètres d'abonnement et de renouvellement du package Salesforce CPQ, désélectionnez **Utiliser le service d'amendement/de renouvellement hérité**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Service d'amendement et de renouvellement à grande échelle de Salesforce CPQ (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Maintien des relations Pourcentage du total dans les renouvellements lors de la génération de contrats à partir de commandes

Lorsqu'un commercial renouvelle un contrat généré à partir d'une commande, les abonnements Pourcentage du total conservent désormais leurs relations avec les actifs couverts dans le devis de renouvellement. Auparavant, les abonnements Pourcentage du total se transformaient en abonnements Prix fixe pour leur cycle de vie restant. Désormais, les commerciaux peuvent continuer à mettre à jour leur abonnement Pourcentage du total avec les nouveaux produits couverts dans les devis de renouvellement pendant tout le cycle de vie de l'abonnement. De plus, les commandes affichent désormais les produits de commande avec des quantités nulles pour les actifs couverts par des devis de renouvellement. Les commerciaux ne sont plus contraints de renvoyer le devis initial.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Comment : dans Paramètres de la commande, sélectionnez **Activer les commandes avec des quantités nulles**.

Dans les paramètres Abonnements et renouvellements de Salesforce CPQ, sélectionnez **Renouvellements PoT (contrats à partir de commandes)**. Cette fonctionnalité est active par défaut pour les nouveaux utilisateurs de Salesforce CPQ Summer '19.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Renouvellement de vos produits Pourcentage du total (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Création d'un contrat à partir d'une commande (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Renouvellement et fin commune des contrats à partir des pages d'opportunité et de compte dans CPQ Lightning

Les clients de Salesforce CPQ peuvent désormais renouveler et terminer ensemble plusieurs contrats à partir d'opportunités et de comptes dans Lightning Experience. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Comment : dans la liste associée des contrats de comptes et d'opportunités, sélectionnez plusieurs contrats, puis cliquez sur **Renouveler les contrats**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Renouvellement de contrats à partir d'un compte (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mise à jour de la logique des champs de pourcentage dans les formules d'action de prix

Nous avons corrigé un problème qui survient lorsque Salesforce CPQ traite les champs de pourcentage de ligne de devis dans les champs de formule d'une action de prix. Auparavant, lorsqu'une formule d'action de prix évaluait un pourcentage de devis ou de ligne de devis, elle divisait la valeur de ce champ par 100 dans la logique de la formule. Par exemple, la valeur 50 % d'un champ de pourcentage était évaluée sous la forme 0.005 plutôt que 0.5 dans la formule. Les champs qui utilisaient le résultat de la formule d'action de prix contenaient une valeur incorrecte. Les utilisateurs pouvaient éviter ce problème en multipliant les valeurs de champ de pourcentage de devis ou de ligne de devis par 100 dans leur formule d'action de prix. Désormais, les champs de formule d'action de prix ne divisent pas les valeurs par 100 dans les champs de pourcentage des devis ou des lignes de devis. Si vous avez des champs de formule d'action de prix dans lesquels vous multipliez les valeurs de champ de pourcentage par 100 afin d'éviter cette erreur, vous devez les mettre à jour.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Évaluation des champs de pourcentage par les champs de formule d'action de prix dans Salesforce CPQ Summer '19 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Masquage et verrouillage des champs de devis avec le plug-in Page Security

Les développeurs peuvent désormais mieux contrôler la visibilité des champs et le statut de modification dans les devis CPQ. Nous avons ajouté des fonctions de Plug-in de sécurité de page Javascript qui prennent en charge le masquage des champs de devis et leur verrouillage contre la modification.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Pourquoi : auparavant, les méthodes Plug-in de sécurité de page JavaScript `isFieldVisible` et `isFieldEditable` pouvaient évaluer uniquement les champs de ligne de devis afin de les masquer ou de les verrouiller contre la modification. Désormais, les fonctions `isFieldVisibleForObject` et `isFieldEditableForObject` peuvent évaluer et modifier la cohérence et le statut de modification dans les champs de devis et de lignes de devis.

Salesforce CPQ Summer '19 prend toujours en charge `isFieldVisible` et `isFieldEditable`. Si votre plug-in utilise des fonctions préalables à Summer '19 avec `isFieldEditableForObject` et `isFieldVisibleForObject`, Salesforce CPQ ignore les nouvelles fonctions et utilise à la place les anciennes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

CPQ Developer Guide : Javascript Page Security Plugin (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Récupération des conditions de devis avec l'API Quote Term Reader

Les développeurs peuvent désormais utiliser l'API Quote Term Reader pour récupérer les informations de condition à partir d'un devis CPQ.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

CPQ Developer Guide : Quote Term Reader API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Autres modifications apportées à Salesforce CPQ

Réduction et agrandissement des offres groupées dans Expérience des devis volumineux, et activation des configurations volumineuses au niveau du produit. Vous recevez de nouveaux messages de statut lors de la configuration des offres groupées volumineuses et les règles de validation sont prises en charge lorsque le seuil de devis volumineux est actif.

DANS CETTE SECTION :

Agrandissement et réduction des offres groupées dans Expérience des devis volumineux

Les commerciaux qui utilisent la fonctionnalité Expérience des devis volumineux ne perdent plus de temps à faire défiler chaque produit enfant d'une offre groupée. Nous avons ajouté des paramètres au niveau du package qui permettent de contrôler si les paquets peuvent être agrandis et réduits dans Expérience des devis volumineux, et s'ils sont affichés agrandis ou réduits par défaut.

Nouveau message pour les résultats de recherches infructueuses

Les commerciaux peuvent désormais déterminer aisément si leurs recherches de produits renvoient des résultats. Les pages Référence des actifs, Référence des abonnements, Référence des produits et Référence des filtres actifs affichent désormais un message « Aucun résultat trouvé » lorsque les recherches sont infructueuses.

Notification de la fin du traitement des offres groupées volumineuses

Vous pouvez désormais surveiller le statut de configuration de vos offres groupées. Auparavant, Salesforce CPQ n'indiquait pas le statut en traitant une offre groupée. Lorsque la configuration de l'offre était longue, les commerciaux ne pouvaient pas déterminer si Salesforce CPQ était actif ou avait arrêté le traitement en raison d'une erreur. Les commerciaux affichent désormais un message de traitement. Si l'offre groupée échoue, un nouveau message indique les raisons de l'échec.

Activation des configurations volumineuses dans des produits

Vous pouvez désormais activer les configurations volumineuses dans les enregistrements de produits des parents d'offre groupée qui risquent d'atteindre les limites du gouverneur pendant la configuration. Auparavant, vous pouviez activer les configurations volumineuses uniquement dans les paramètres du package Salesforce CPQ, qui appliquait le processus de configuration volumineuse à tous les processus de configuration de votre organisation. Les petites offres groupées étaient plus longues à configurer, même si elles ne risquaient pas d'atteindre les limites du gouverneur Salesforce.

Prise en charge des règles de validation par les seuils de devis volumineux

Un nouveau paramètre de package permet à Salesforce CPQ d'évaluer des règles de validation lorsque le seuil de devis volumineux est actif. Vos commerciaux ne risquent pas d'exécuter dans l'éditeur de ligne de devis des actions qu'une règle de validation interdirait.

Agrandissement et réduction des offres groupées dans Expérience des devis volumineux

Les commerciaux qui utilisent la fonctionnalité Expérience des devis volumineux ne perdent plus de temps à faire défiler chaque produit enfant d'une offre groupée. Nous avons ajouté des paramètres au niveau du package qui permettent de contrôler si les paquets peuvent être agrandis et réduits dans Expérience des devis volumineux, et s'ils sont affichés agrandis ou réduits par défaut.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Comment : pour activer cette fonctionnalité et Expérience des devis volumineux, contactez le support Salesforce CPQ. Vous pouvez ensuite utiliser le nouveau paramètre de paquet par défaut du package Salesforce CPQ Quote Line, qui permet de contrôler si les paquets sont affichés agrandis ou réduits lorsque les utilisateurs les ajoutent à l'éditeur de ligne de devis. Ce paramètre est affiché uniquement lorsque les paramètres Activer l'expérience de devis volumineux, Préserver l'offre groupée et Visualiser la hiérarchie du package Line Editor sont sélectionnés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Expérience des devis volumineux (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveau message pour les résultats de recherches infructueuses

Les commerciaux peuvent désormais déterminer aisément si leurs recherches de produits renvoient des résultats. Les pages Référence des actifs, Référence des abonnements, Référence des produits et Référence des filtres actifs affichent désormais un message « Aucun résultat trouvé » lorsque les recherches sont infructueuses.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Notification de la fin du traitement des offres groupées volumineuses

Vous pouvez désormais surveiller le statut de configuration de vos offres groupées. Auparavant, Salesforce CPQ n'indiquait pas le statut en traitant une offre groupée. Lorsque la configuration de l'offre était longue, les commerciaux ne pouvaient pas déterminer si Salesforce CPQ était actif ou avait arrêté le traitement en raison d'une erreur. Les commerciaux affichent désormais un message de traitement. Si l'offre groupée échoue, un nouveau message indique les raisons de l'échec.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Comment : Salesforce CPQ affiche les messages de statut de configuration pour les offres groupées volumineuses qui ont un champ Activer les configurations volumineuses actif. Si le paramètre du package Activer les configurations volumineuses est actif, les utilisateurs affichent les messages de statut de configuration d'offres groupées volumineuses pour toutes les offres groupées.

Activation des configurations volumineuses dans des produits

Vous pouvez désormais activer les configurations volumineuses dans les enregistrements de produits des parents d'offre groupée qui risquent d'atteindre les limites du gouverneur pendant la configuration. Auparavant, vous pouviez activer les configurations volumineuses uniquement dans les paramètres du package Salesforce CPQ, qui appliquait le processus de configuration volumineuse à tous les processus de configuration de votre organisation. Les petites offres groupées étaient plus longues à configurer, même si elles ne risquaient pas d'atteindre les limites du gouverneur Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Comment : dans l'enregistrement produit du parent de votre offre groupée, sélectionnez **Activer les configurations volumineuses**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Prise en charge des règles de validation par les seuils de devis volumineux

Un nouveau paramètre de package permet à Salesforce CPQ d'évaluer des règles de validation lorsque le seuil de devis volumineux est actif. Vos commerciaux ne risquent pas d'exécuter dans l'éditeur de ligne de devis des actions qu'une règle de validation interdirait.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Comment : sélectionnez le champ Activer les validations de seuil de devis volumineux dans les paramètres du package Salesforce CPQ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Paramètres Expérience des devis volumineux (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Billing : crédit en masse de lignes de facture dans le Centre de crédit et envoi de codes CVV dans le Centre de paiement

Créez plusieurs lignes de factures à la fois et appliquez la taxe aux crédits, le tout à un emplacement unique. Accélérez le processus de paiement pour vos utilisateurs en leur permettant d'envoyer le code CVV de leur carte de crédit pour n'importe quelle passerelle de paiement dans le Centre de paiement.

Remarque: Pour pouvoir installer Salesforce Billing, vous devez posséder Salesforce CPQ. Certains abonnements offrent ce package sans coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Instructions de pré-installation de la version Summer '19 de Salesforce Billing

Avant de mettre à niveau vers Salesforce Billing Summer '19, vérifiez que votre organisation respecte les exigences de compatibilité importantes.

Gestion des crédits de facturation à un emplacement unique

Nous aidons vos équipes de facturation et de service client à créditer plusieurs lignes de factures à la fois. Le centre de crédit offre un emplacement unique pour créditer les lignes de factures publiées d'un compte, appliquer la taxe des lignes de crédit et réviser les soldes actualisés avant de publier la note de crédit. Vos équipes de facturation et de service client peuvent accéder au centre de crédit depuis leur compte et visualiser toutes les factures à créditer d'un compte dans une page unique.

Saisie du code CVV dans le centre de paiement

Nous permettons désormais aux clients d'envoyer le code CVV en soumettant une carte de paiement aux passerelles Authorize.net, PayFlowPro et Cybersource. Auparavant, ce champ était disponible uniquement en soumettant une carte de paiement à la passerelle Payeezy.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets et champs nouveaux pour Salesforce CPQ et Billing Summer '19 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Instructions de pré-installation de la version Summer '19 de Salesforce Billing

Avant de mettre à niveau vers Salesforce Billing Summer '19, vérifiez que votre organisation respecte les exigences de compatibilité importantes.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce Billing.

Qui : pour installer Salesforce Billing, Salesforce CPQ est requis. Certains abonnements offrent ce package sans coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Comment : Si vous utilisez Avalara pour Salesforce Billing, mettez à niveau vers la version 3.0 après avoir installé Salesforce Billing Summer '19.

Si vous utilisez des packages de passerelle de paiement pour Cybersource, Payeezy, PayflowPro ou Authorize.net, mettez-les à niveau vers la version 4.0 après avoir installé Salesforce Billing Summer '19.

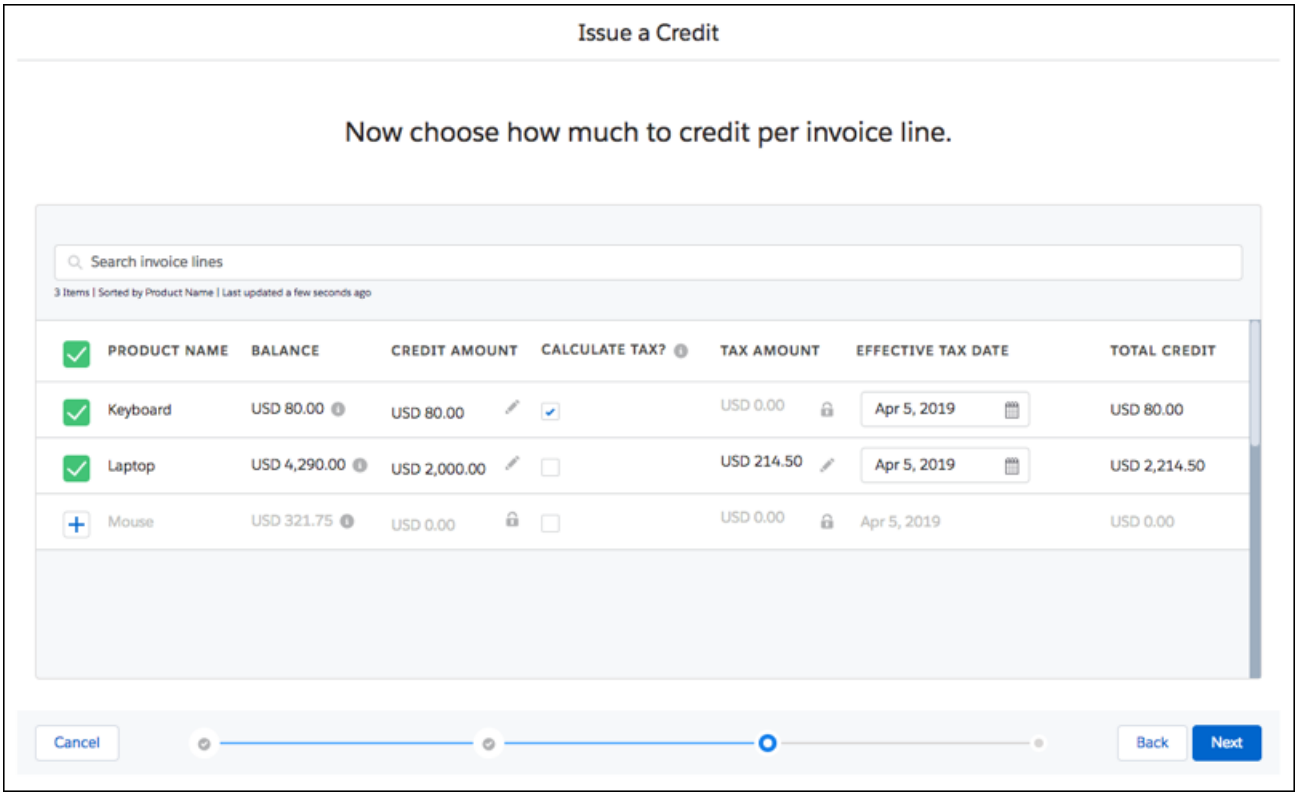
Gestion des crédits de facturation à un emplacement unique

Nous aidons vos équipes de facturation et de service client à créditer plusieurs lignes de factures à la fois. Le centre de crédit offre un emplacement unique pour créditer les lignes de factures publiées d'un compte, appliquer la taxe des lignes de crédit et réviser les soldes actualisés avant de publier la note de crédit. Vos équipes de facturation et de service client peuvent accéder au centre de crédit depuis leur compte et visualiser toutes les factures à créditer d'un compte dans une page unique.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et Lightning Experience pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Salesforce CPQ & Billing Plus.

Qui : pour installer Salesforce Billing, Salesforce CPQ est requis. Certains abonnements offrent ce package sans coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Pourquoi : auparavant, les utilisateurs des services de facturation pouvaient créditer des lignes de facture spécifiques uniquement en créant une note de crédit et en attribuant chaque ligne de la note de crédit à une ligne de facture. Lorsque vous deviez créditer plusieurs lignes de facture d'un compte, le processus était long. Les utilisateurs devaient également référencer les factures et les soldes des lignes de facture sur une page séparée. Désormais, lorsqu'ils ouvrent le centre de crédit depuis leur compte, ils peuvent visualiser toutes les factures à créditer d'un compte sur une page unique. Ils peuvent ainsi choisir une facture et créditer ses lignes de facture. Une fois terminé, ils peuvent revenir dans leur compte ou visualiser la nouvelle note de crédit.



Comment : lorsqu'un utilisateur du service de facturation clique sur **Centre de crédit** depuis son compte, Salesforce Billing lance le Centre de crédit et affiche toutes les factures publiées contenant des soldes impayés dans son compte. Lorsqu'il sélectionne une facture, le Centre de crédit lui permet de créditer chaque ligne de cette facture. Il peut également calculer la taxe de la ligne de note de crédit avec le moteur de calcul utilisé pour la ligne de facture, saisir manuellement la taxe de la ligne de note de crédit ou ne pas créditer la taxe d'une ligne donnée. Une fois terminé, Salesforce Billing crée une note de crédit publiée et associe ses lignes aux lignes de facture qui ont été créditées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Saisie du code CVV dans le centre de paiement

Nous permettons désormais aux clients d'envoyer le code CVV en soumettant une carte de paiement aux passerelles Authorize.net, PayFlowPro et Cybersource. Auparavant, ce champ était disponible uniquement en soumettant une carte de paiement à la passerelle Payeezy.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans Salesforce Billing.

Qui : pour installer Salesforce Billing, Salesforce CPQ est requis. Certains abonnements offrent ce package sans coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Comment : pour afficher le champ CVV dans le Centre de paiement pour les passerelles Authorize.net, Payeezy ou PayflowPro, installez la version 4.0 ou supérieure du package de passerelle de paiement Salesforce Billing que vous avez choisi.

Le champ CVV est également affiché dans la page Nouveau mode de paiement par carte de crédit et dans la page de paiement force.com.

Pardot : visualisation des données pour les utilisateurs commerciaux, nouvelles connaissances Einstein et autres options

Les fonctionnalités Historique d'engagement comprennent désormais des tableaux de bord pour les enregistrements de campagne et des listes associées d'activité des prospects pour les enregistrements d'actifs marketing. Utilisez les valeurs de Score du comportement Einstein pour adapter les processus automatisés et recueillir de nouvelles connaissances de campagne sur les formulaires marketing et les pages de destination. Vous trouverez également les options Filtres rapides et Vue complète dans certains objets de l'application Pardot Lightning.

DANS CETTE SECTION :

Surveillance de l'engagement des prospects avec les connaissances de campagne (globalement disponible)

Les connaissances de campagne Pardot Einstein sont désormais globalement disponibles, et nous les avons également améliorées. En plus des détails des prospects et de l'engagement avec les e-mails de liste, elles fournissent des connaissances sur d'autres actifs marketing. Observez une vue d'ensemble élargie avec de nouvelles explications qui précisent les activités associées aux formulaires marketing et aux pages de destination.

Exploration des données des rapports marketing dans les enregistrements de campagne

Offrez l'exploration des données à vos utilisateurs commerciaux et marketing. Le tableau de bord Historique d'engagement présente des visualisations de données intéressantes qui montrent les tendances et les modèles d'engagement avec les actifs marketing. Partagez des tableaux de bord avec les utilisateurs sans qu'ils accèdent à la configuration et aux jeux de données sous-jacents. Ils peuvent filtrer et générer des rapports sur l'engagement des prospects directement depuis une campagne.

Utilisation du Score du comportement avec des workflows et le Générateur de processus

Lorsque tous les signaux d'achat d'un prospect sont au vert, vous n'avez aucune minute à perdre avec les tâches administratives, notamment l'attribution de pistes et la publication dans Chatter. Intégrez le Score du comportement Einstein aux critères de votre règle dans le Générateur de processus et dans des workflows afin d'automatiser les tâches quotidiennes. Grâce à ces outils, vous accélérez la transmission des meilleures pistes à votre équipe commerciale.

Visualisation des activités d'engagement dans les listes associées

Vous savez que des personnes ont interagi avec vos actifs marketing, mais que sont devenues ces données ? Elles se trouvent dans l'enregistrement de l'actif dans Salesforce ! Recherchez une liste associée d'activités des prospects dans vos enregistrements d'actifs et cliquez pour en savoir plus. Les administrateurs peuvent également ajouter des listes associées d'historique d'engagement à des enregistrements de compte, de piste, de contact et de compte personnel.

Utilisation de filtres rapides dans les vues Pardot

Pardot adopte les filtres rapides ! Vous trouverez le menu Filtre rapide dans les listes associées de Pardot partout dans l'application Pardot Lightning.

Découverte familière de Lightning Experience

Une nouvelle vue similaire à Salesforce Classic est disponible pour certaines pages de l'application Pardot Lightning. Essayez la nouvelle vue complète avec les enregistrements d'actifs formulaire marketing, lien marketing et page de destination.

Retrait de l'application héritée B2B Marketing Analytics

L'application héritée B2B Marketing Analytics va être retirée avec la publication de la version Spring '20 (février 2020). Son flux de données et ses jeux de données ne seront plus mis à jour.

Notes de publication de Pardot disponibles à un emplacement unique

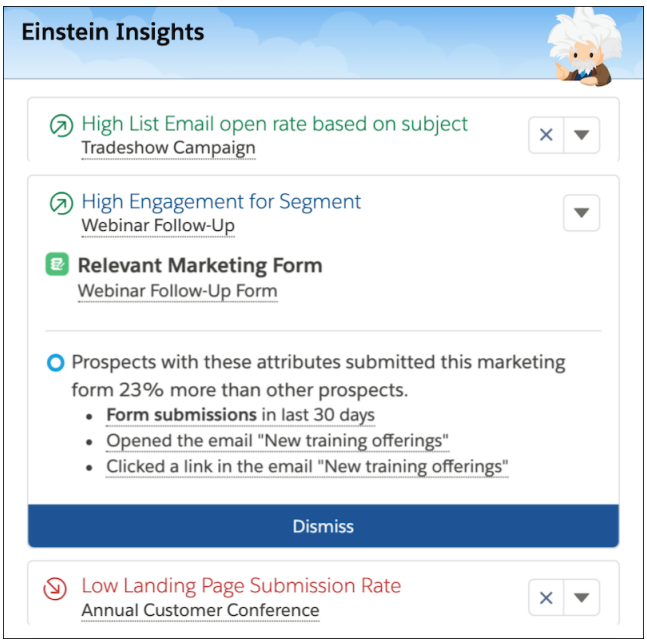
Le planning de publication de Pardot a évolué et compte désormais six versions par an, correspondant aux trois versions majeures de Salesforce plus trois publications intermédiaires. Pour vous informer, nous avons créé une page dédiée aux notes de publication de Pardot, qui commence par la version April '19 de Pardot. La page ne change pas pour les versions majeures, elle contient les toutes dernières notes de publication. Consultez la nouvelle page Notes de publication Pardot.

Surveillance de l'engagement des prospects avec les connaissances de campagne (globalement disponible)

Les connaissances de campagne Pardot Einstein sont désormais globalement disponibles, et nous les avons également améliorées. En plus des détails des prospects et de l'engagement avec les e-mails de liste, elles fournissent des connaissances sur d'autres actifs marketing. Observez une vue d'ensemble élargie avec de nouvelles explications qui précisent les activités associées aux formulaires marketing et aux pages de destination.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans Pardot Advanced avec les éditions Salesforce Enterprise et Unlimited.

Pourquoi : la première version des Connaissances de campagne s'intéressait à l'engagement avec les e-mails de liste. Le marketing par e-mail peut être efficace, mais il ne renvoie pas toutes les informations. Nous avons ajouté de nouveaux types d'actif aux Connaissances de campagne pour renvoyer une vue plus complète du parcours d'un client.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Connaissances des campagnes Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Exploration des données des rapports marketing dans les enregistrements de campagne

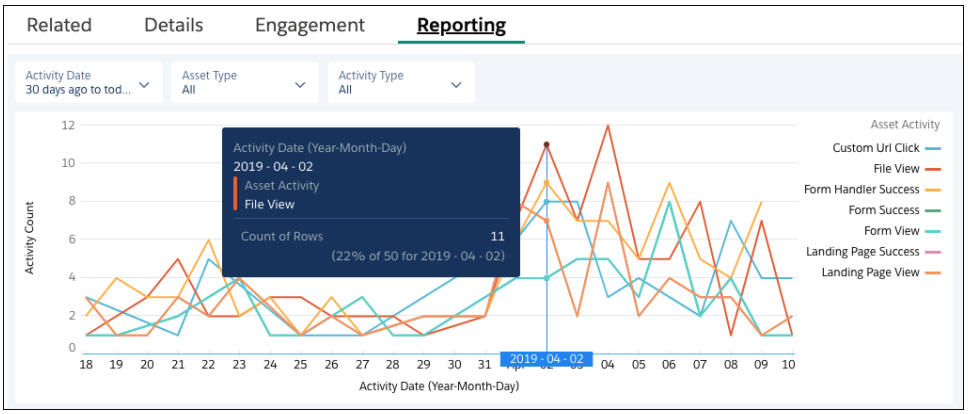
Offrez l'exploration des données à vos utilisateurs commerciaux et marketing. Le tableau de bord Historique d'engagement présente des visualisations de données intéressantes qui montrent les tendances et les modèles d'engagement avec les actifs marketing. Partagez des tableaux de bord avec les utilisateurs sans qu'ils accèdent à la configuration et aux jeux de données sous-jacents. Ils peuvent filtrer et générer des rapports sur l'engagement des prospects directement depuis une campagne.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions Pardot avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited.

Qui : pour pouvoir utiliser les fonctionnalités Historique d'engagement, votre organisation Salesforce doit avoir une licence Pardot. Votre édition Pardot détermine le nombre de licences utilisateur dont vous disposez : Growth : 5, Plus : 10 et Advanced : 20. Vous devez

également avoir un connecteur Salesforce-Pardot vérifié, les Campagnes connectées doivent être activées et certaines campagnes doivent déjà être connectées.

Comment : un administrateur Salesforce active les Tableaux de bord Historique d'engagement, ce qui crée deux utilisateurs s'ils n'existent pas : Utilisateur de l'intégration Analytics Cloud et Utilisateur de la sécurité Analytics Cloud. Ensuite, l'administrateur active les Tableaux de bord Historique d'engagement et choisit les utilisateurs qui sont autorisés à afficher les tableaux de bord. Dans le Générateur d'applications Lightning, faites glisser le composant Tableau de bord Historique d'engagement vers un onglet dans votre enregistrement de campagne.



CONSULTER ÉGALEMENT :

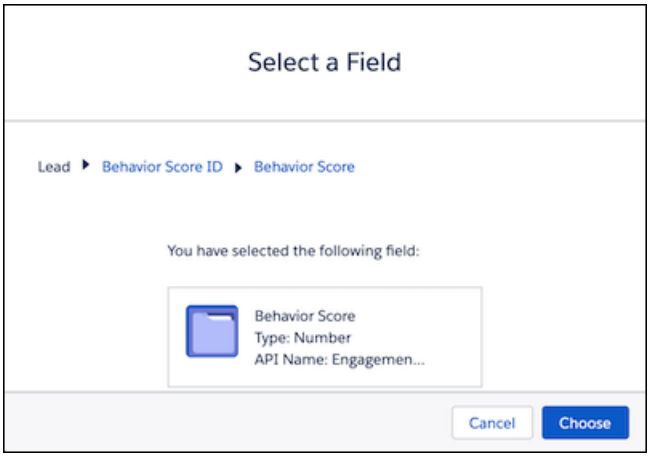
Aide de Salesforce : Tableau de bord Historique d'engagement (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation du Score du comportement avec des workflows et le Générateur de processus

Lorsque tous les signaux d'achat d'un prospect sont au vert, vous n'avez aucune minute à perdre avec les tâches administratives, notamment l'attribution de pistes et la publication dans Chatter. Intégrez le Score du comportement Einstein aux critères de votre règle dans le Générateur de processus et dans des workflows afin d'automatiser les tâches quotidiennes. Grâce à ces outils, vous accélérez la transmission des meilleures pistes à votre équipe commerciale.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Salesforce Enterprise et Unlimited.

Comment : lorsque vous élaborez une règle dans le Générateur de processus ou dans des règles de workflow, ajoutez un objet piste ou contact, puis sélectionnez le champ **ID de score de comportement** > **Score de comportement**. Saisissez la valeur de filtrage, puis enregistrez votre travail.



CONSULTER ÉGALEMENT :

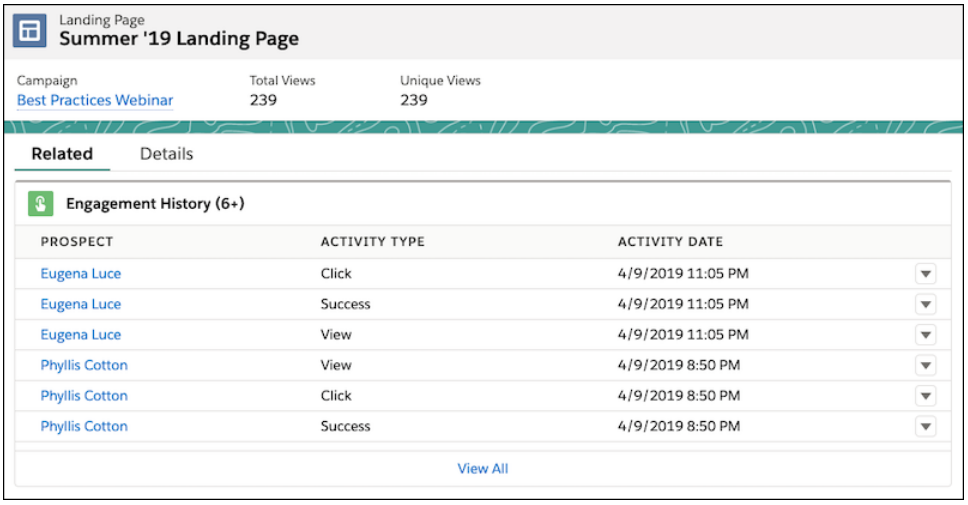
Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Visualisation des activités d'engagement dans les listes associées

Vous savez que des personnes ont interagi avec vos actifs marketing, mais que sont devenues ces données ? Elles se trouvent dans l'enregistrement de l'actif dans Salesforce ! Recherchez une liste associée d'activités des prospects dans vos enregistrements d'actifs et cliquez pour en savoir plus. Les administrateurs peuvent également ajouter des listes associées d'historique d'engagement à des enregistrements de compte, de piste, de contact et de compte personnel.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions Pardot avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited.

Comment : les listes associées d'activité d'engagement sont affichées par défaut dans les enregistrements de lien marketing, de formulaire marketing et de page de destination. Cliquez sur l'onglet **Associé** pour les afficher.



Pour afficher la liste associée dans d'autres objets, un administrateur doit les ajouter au Gestionnaire d'objet.

Utilisation de filtres rapides dans les vues Pardot

Pardot adopte les filtres rapides ! Vous trouverez le menu Filtre rapide dans les listes associées de Pardot partout dans l'application Pardot Lightning.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions Pardot.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affinage des vues de liste avec les filtres rapides

Découverte familière de Lightning Experience

Une nouvelle vue similaire à Salesforce Classic est disponible pour certaines pages de l'application Pardot Lightning. Essayez la nouvelle vue complète avec les enregistrements d'actifs formulaire marketing, lien marketing et page de destination.

Où : cette modification s'applique à Pardot Lightning dans toutes les éditions Pardot.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage des enregistrements en utilisant la vue complète (bêta)

Retrait de l'application héritée B2B Marketing Analytics

L'application héritée B2B Marketing Analytics va être retirée avec la publication de la version Spring '20 (février 2020). Son flux de données et ses jeux de données ne seront plus mis à jour.

Comment : pour en savoir plus sur la nouvelle application B2B Marketing Analytics, consultez le guide B2B Marketing Analytics Implementation Guide (PDF).

Notes de publication de Pardot disponibles à un emplacement unique

Le planning de publication de Pardot a évolué et compte désormais six versions par an, correspondant aux trois versions majeures de Salesforce plus trois publications intermédiaires. Pour vous informer, nous avons créé une page dédiée aux notes de publication de Pardot, qui commence par la version April '19 de Pardot. La page ne change pas pour les versions majeures, elle contient les toutes dernières notes de publication. Consultez la nouvelle page Notes de publication Pardot.

Service : acheminement intelligent des robots et révision des dialogues, amélioration de la répartition de Field Service et simplification de la configuration pour l'acheminement basé sur les compétences

Révisez aisément les dialogues de Robot Einstein dans une carte visuelle, et utilisez les nouvelles fonctionnalités d'acheminement intelligent pour escalader les conversations de robot vers les experts compétents. Travaillez plus vite dans la console du répartiteur Field Service Lightning avec une carte qui s'ouvre, une vue de Gantt à long terme et de nouvelles options de planification par glisser-déposer. Configurez rapidement l'acheminement basé sur les compétences avec un écran de configuration pratique. Enfin, explorez de nombreuses autres fonctionnalités qui augmentent la productivité des agents, notamment la possibilité de contacter pro-activement des clients avec des mises à jour de service critiques, de créer des macros intelligentes supplémentaires avec des expressions conditionnelles et de fusionner les requêtes dupliquées.

DANS CETTE SECTION :

Einstein pour service : configuration plus rapide, profils de robot, cartes de conversation et transfert robot-à-agent plus intelligent
Les robots Einstein aident vos agents et vos clients. Configurez et testez les robots plus rapidement avec moins d'énoncés et sans modèle d'énoncé. Personnalisez les actions et les accès des robots avec des profils personnalisés. Comprenez la conception conversationnelle grâce à des représentations visuelles sur des cartes. Transférez les conversations de robot vers les agents appropriés en remplaçant les files d'attente par défaut dans les boutons de chats et les ID de canal.

Field Service : liaison profonde, optimisation avancée, assistant Équipe d'assistance et modèles de feuille de temps
Utilisez la liaison profonde pour rationaliser la navigation vers les écrans de l'application mobile Field Service Lightning. Générez une planification hors-pair avec l'Optimisation avancée, qui offre des fonctionnalités utiles pour relever les défis de planification de dernière minute et éviter les surprises pour votre équipe. Créez des équipes d'assistance en un tour de main à l'aide d'un nouvel assistant. Bénéficier des améliorations du diagramme de Gantt, notamment de nouvelles vues et des options de planification, l'ouverture d'une carte et un indicateur de progression en temps réel pour les requêtes d'optimisation. Enfin, créez des modèles pour automatiser la génération de feuilles de temps.

Canaux : changements de nom pour Snap-Ins, Live Agent et LiveMessage, prise en charge du Apple Business Chat et recommandations Facebook
Pour désigner nos produits avec des noms plus explicites, nous avons renommé Snap-ins en Services incorporés, Live Agent en Chat et LiveMessage en Messaging. Le Service client social prend en charge le nouveau format des recommandations Facebook.

Knowledge : édition en ligne, rapports avancés et autres raisons de migrer vers Lightning Experience
Écrivez encore plus vite avec l'édition en ligne activée pour les articles Knowledge. Générez des rapports plus complets avec les relations des objets avancées. Nous avons également ajouté des actions et des améliorations à Lightning Experience pour accroître votre productivité et vous permettre de tout personnaliser.

Acheminement : acheminement basé sur l'attribut (bêta), compétences supplémentaires et amélioration du superviseur Omni-Channel
Nous avons introduit une méthode qui facilite la configuration de l'acheminement basé sur les compétences avec l'acheminement basé sur l'attribut. Nous avons également redéfini l'acheminement basé sur les compétences pour vous permettre de déposer des compétences après un délai d'expiration spécifié. Nous avons ajouté au superviseur Omni-Channel des boutons avec lesquels vous pouvez modifier les files d'attente et les compétences des agents. Nous avons ajouté une option pour avertir les agents avant l'ouverture d'une nouvelle page de navigateur. Enfin, l'acheminement est disponible à l'aide d'une action invocable dans un flux.

Gestion des requêtes : macros conditionnelles, amélioration de la liste d'actions guidées et fusion des requêtes
Nous recherchons en permanence comment accroître l'efficacité de vos agents. Fusionnez les requêtes en un seul enregistrement principal. Indiquez aux agents les étapes suivantes à accomplir, y compris les recommandations Next Best Action, dans le composant Actions et recommandations (auparavant appelé Liste d'actions guidées). Dans Lightning Experience, créez des macros puissantes qui contiennent des expressions conditionnelles.

Einstein pour service : configuration plus rapide, profils de robot, cartes de conversation et transfert robot-à-agent plus intelligent

Les robots Einstein aident vos agents et vos clients. Configurez et testez les robots plus rapidement avec moins d'énoncés et sans modèle d'énoncé. Personnalisez les actions et les accès des robots avec des profils personnalisés. Comprenez la conception conversationnelle grâce à des représentations visuelles sur des cartes. Transférez les conversations de robot vers les agents appropriés en remplaçant les files d'attente par défaut dans les boutons de chats et les ID de canal.

DANS CETTE SECTION :

Transfert intelligent de sessions de robot durant les conversations

Transférez chaque session de robot vers la file d'attente ou l'agent approprié en remplaçant la file d'attente par défaut dans les boutons de chats et l'ID de canal pour Messagerie. Créez des actions de règle qui acheminent les conversations vers des agents dans des files d'attente spécialisées.

Compréhension de la conception d'une conversation avec la carte de dialogue

Examinez les variations, les références et les conditions de règles d'une conversation avec une représentation visuelle conviviale. Élaborez et créez des dialogues dans les Détails du dialogue, puis basculez vers la carte pour afficher la configuration et la structure de la conversation. La carte de dialogue est en lecture seule, vous ne pouvez l'utiliser pour créer ou mettre à jour des dialogues.

Accélération de la configuration de robots avec une préparation minimale

Accélérez les implémentations de robot sans ajouter 20 énoncés ou activez Einstein pour créer un modèle d'intention pour votre robot. Dans les intentions de dialogue, vous pouvez saisir quelques mots-clés correspondant exactement aux énoncés utilisés par les clients. L'option « correspondance exacte » facilite et accélère le test et le déploiement de simples robots. La correspondance exacte ignore la casse, mais tient compte des espaces et de la ponctuation.

Personnalisation des actions de robot avec des profils

Élargissez les capacités de vos robots et accordez-leur l'accès à des fonctionnalités telles que Field Service Lightning en leur attribuant des profils personnalisés. Chaque robot a désormais un utilisateur de robot, qui spécifie ce qu'un robot peut faire en fonction des licences, des autorisations et des objets. Par défaut, chaque robot est associé à un profil Utilisateur de Chatbot de base, mais nous recommandons de créer un profil utilisateur pour élargir son comportement.

Présentation des étapes appropriées et des principaux résultats aux agents depuis Einstein Next Best Action

Combinez les recommandations d'Einstein Next Best Action à d'autres indications et affichez-les au même endroit : le composant Actions et recommandations. Créez des actions et des offres en tant que recommandations. Affinez et personnalisez-les avec des stratégies d'actions qui utilisent des règles métiers, des modèles prédictifs Einstein et d'autres sources de données. Présentez les meilleures options avec d'autres actions pour guider rapidement vos agents avec les étapes adaptées.

Retrait du bouton Optimiser dans la Classification des requêtes Einstein

Pour simplifier la configuration de la classification des requêtes, nous avons rationalisé certaines options et retiré le bouton Optimiser.

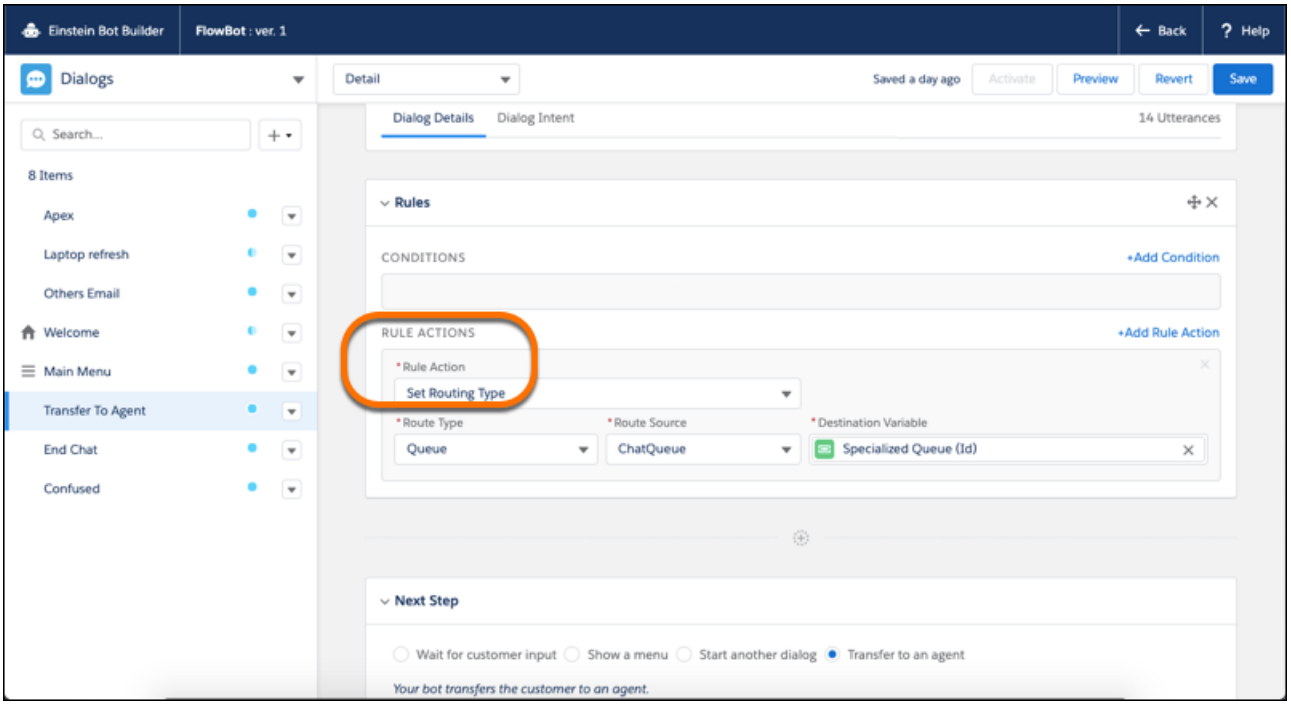
Transfert intelligent de sessions de robot durant les conversations

Transférez chaque session de robot vers la file d'attente ou l'agent approprié en remplaçant la file d'attente par défaut dans les boutons de chats et l'ID de canal pour Messagerie. Créez des actions de règle qui acheminent les conversations vers des agents dans des files d'attente spécialisées.

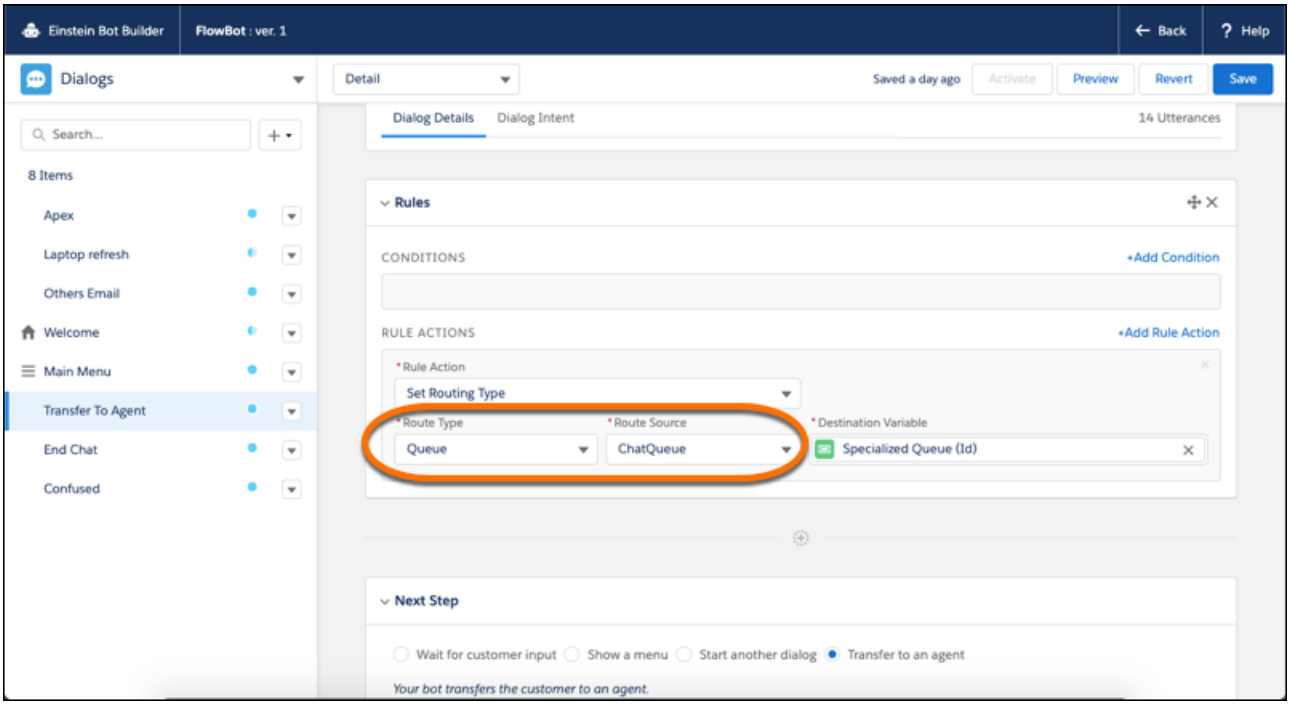
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La configuration des robots Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Qui : les robots Einstein sont disponibles pour les organisations détentrices de licences utilisateur Service Cloud et Chat. Chaque organisation reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur de Chat détenteur d'un abonnement actif. Pour tirer pleinement parti de la page des performances des Robots Einstein, Service Cloud Analytics est également requise.

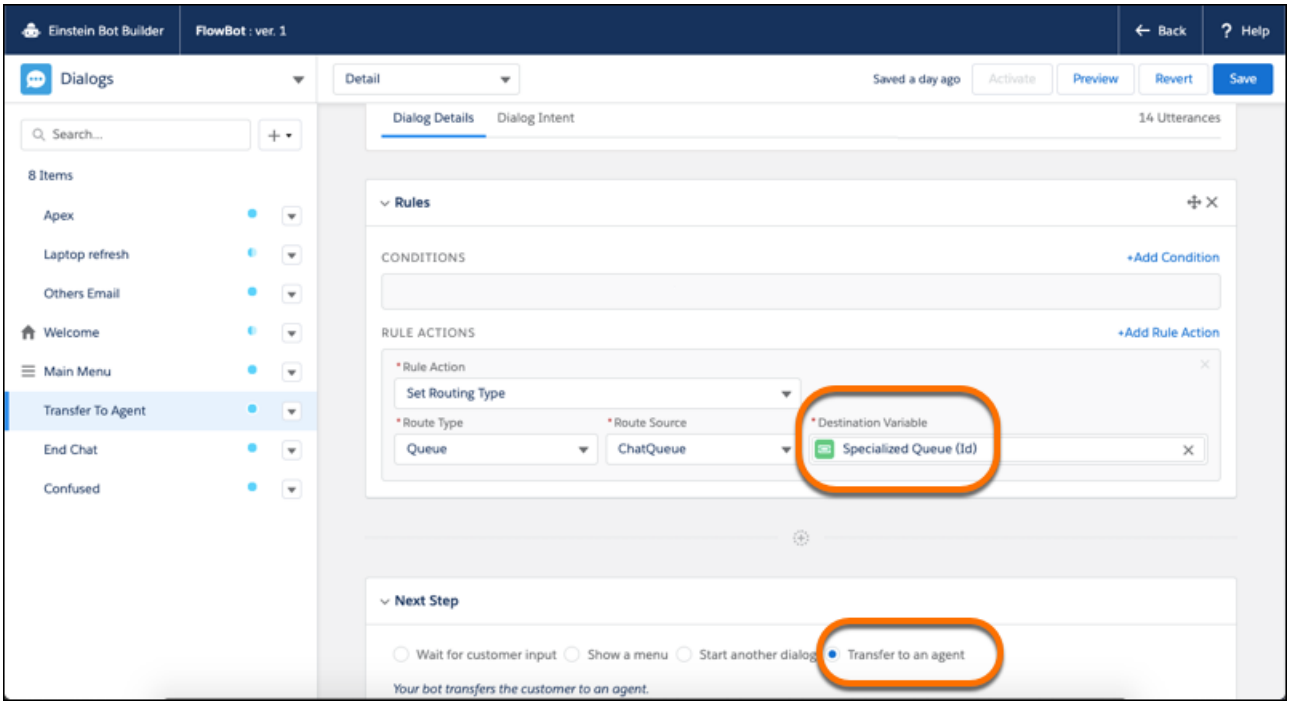
Comment : créez une règle dans un dialogue, puis sélectionnez **Définir le type d'acheminement** sous Action de règle.



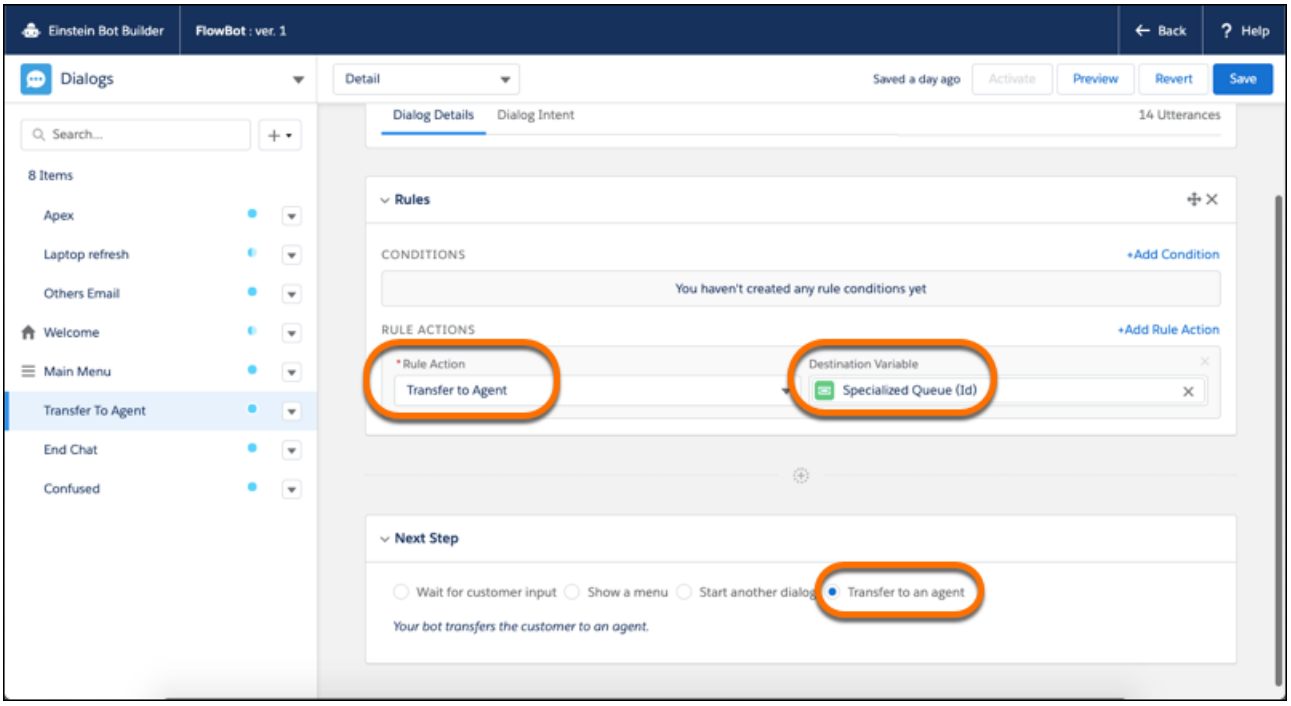
Pour le Type d'acheminement, sélectionnez une file d'attente ou un robot. Pour la Source d'acheminement, sélectionnez la file d'attente ou le robot dont vous souhaitez remplacer la file d'attente par défaut.



Choisissez une variable pour stocker la file d'attente qui remplace celle définie par défaut (si cette variable n'existe pas, vous devez la créer). Définissez l'étape suivante sur **Transférer à un agent**.



Vous pouvez transférer immédiatement des sessions en créant une règle contenant une action qui transfère à un agent la variable de destination que vous avez déjà définie.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration d'un élément de règle de dialogue (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Qu'est-ce qu'une variable ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

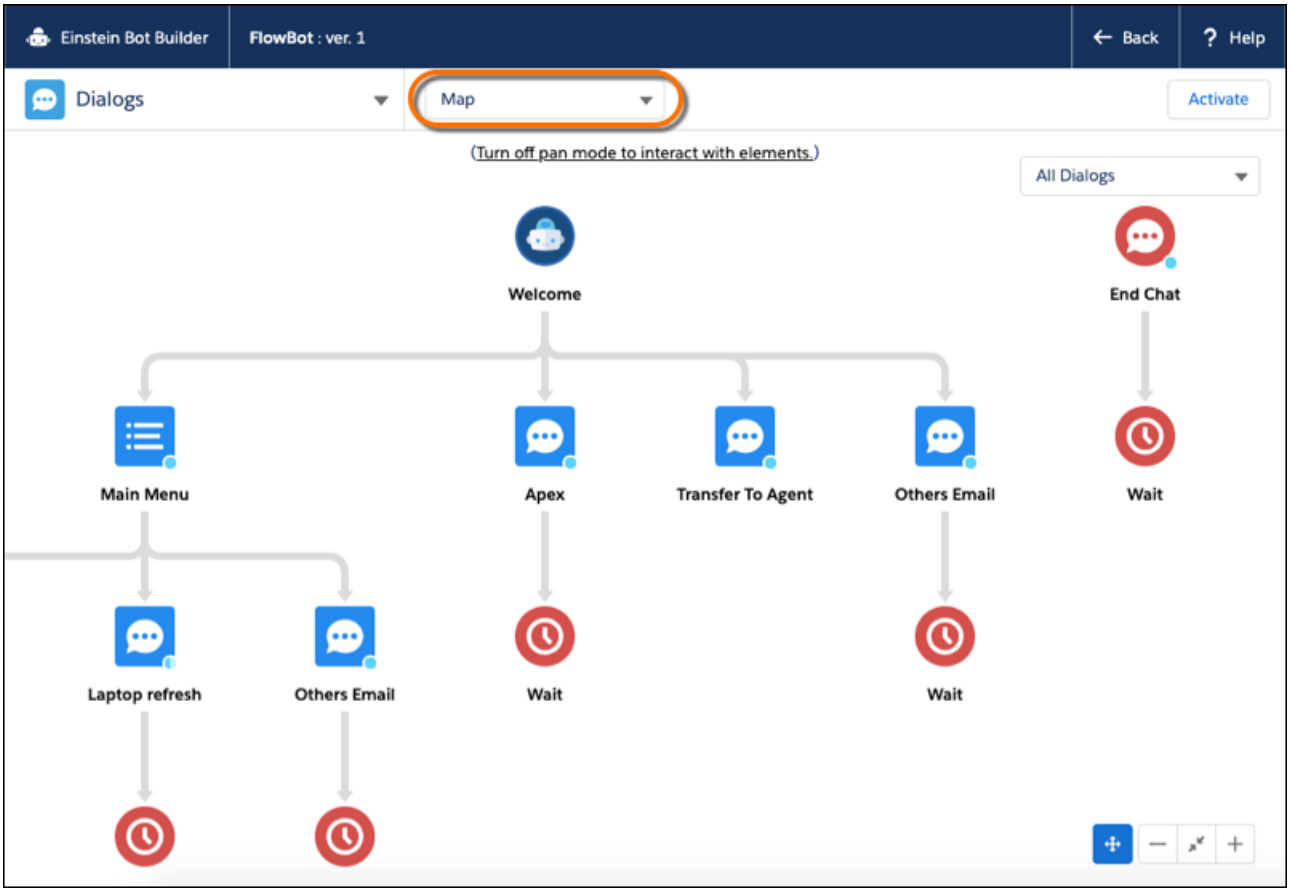
Compréhension de la conception d'une conversation avec la carte de dialogue

Examinez les variations, les références et les conditions de règles d'une conversation avec une représentation visuelle conviviale. Élaborez et créez des dialogues dans les Détails du dialogue, puis basculez vers la carte pour afficher la configuration et la structure de la conversation. La carte de dialogue est en lecture seule, vous ne pouvez l'utiliser pour créer ou mettre à jour des dialogues.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La configuration des robots Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Qui : les robots Einstein sont disponibles pour les organisations détentrices de licences utilisateur Service Cloud et Chat. Chaque organisation reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur de Chat détenteur d'un abonnement actif. Pour tirer pleinement parti de la page des performances des Robots Einstein, Service Cloud Analytics est également requise.

Pourquoi : la carte du dialogue affiche une vue d'ensemble de chaque conversation.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Compréhension des dialogues de robot Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

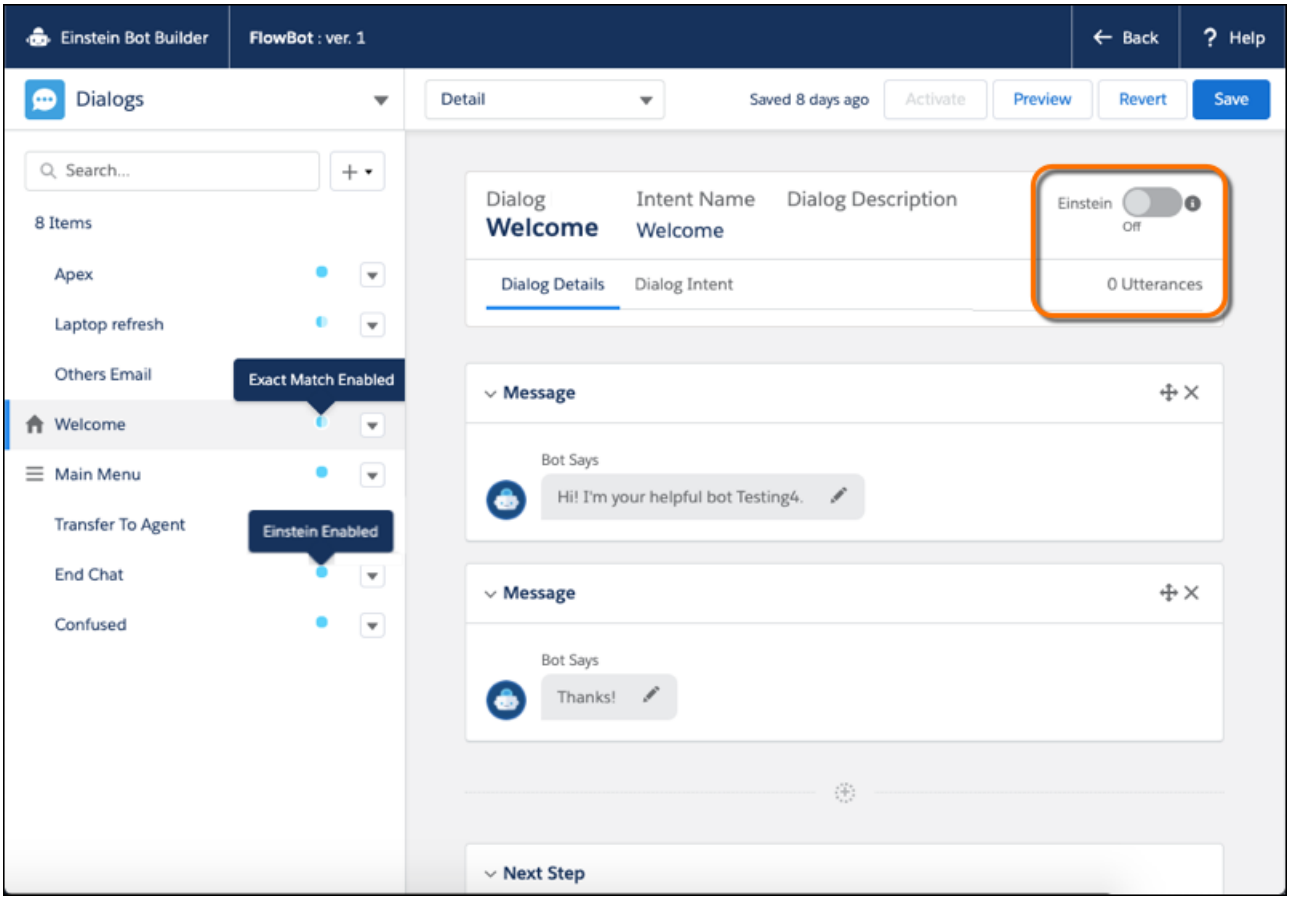
Accélération de la configuration de robots avec une préparation minimale

Accélérez les implémentations de robot sans ajouter 20 énoncés ou activez Einstein pour créer un modèle d'intention pour votre robot. Dans les intentions de dialogue, vous pouvez saisir quelques mots-clés correspondant exactement aux énoncés utilisés par les clients. L'option « correspondance exacte » facilite et accélère le test et le déploiement de simples robots. La correspondance exacte ignore la casse, mais tient compte des espaces et de la ponctuation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La configuration des robots Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Qui : les robots Einstein sont disponibles pour les organisations détentrices de licences utilisateur Service Cloud et Chat. Chaque organisation reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur de Chat détenteur d'un abonnement actif. Pour tirer pleinement parti de la page des performances des Robots Einstein, Service Cloud Analytics est également requise.

Pourquoi : en fonction de vos objectifs métiers ou de votre calendrier, il n'est pas toujours nécessaire d'utiliser Einstein pour entraîner votre robot à comprendre vos clients. Pour commencer, ajoutez au moins 20 énoncés uniques à chaque intention de dialogue. Après avoir ajouté 150 énoncés, vous pouvez activer Einstein pour utiliser le traitement en langage naturel. Quand Einstein est désactivé, votre robot reproduit exactement les entrées clients avec un énoncé de l'intention de dialogue.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Aide de Salesforce :* Entraînement de votre robot à comprendre vos clients (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce :* Compréhension des dialogues de robot Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

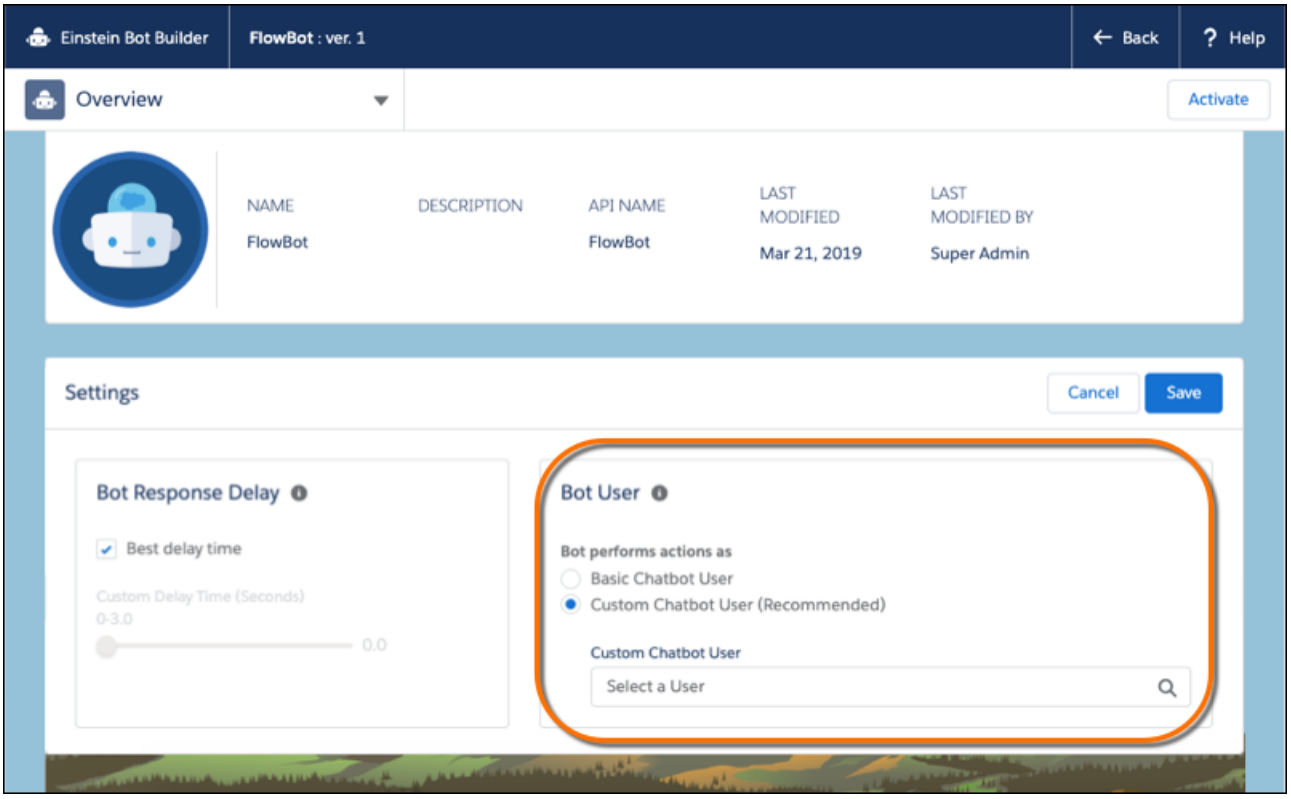
Personnalisation des actions de robot avec des profils

Élargissez les capacités de vos robots et accordez-leur l'accès à des fonctionnalités telles que Field Service Lightning en leur attribuant des profils personnalisés. Chaque robot a désormais un utilisateur de robot, qui spécifie ce qu'un robot peut faire en fonction des licences, des autorisations et des objets. Par défaut, chaque robot est associé à un profil Utilisateur de Chatbot de base, mais nous recommandons de créer un profil utilisateur pour élargir son comportement.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La configuration des robots Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Qui : les robots Einstein sont disponibles pour les organisations détentrices de licences utilisateur Service Cloud et Chat. Chaque organisation reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur de Chat détenteur d'un abonnement actif. Pour tirer pleinement parti de la page des performances des Robots Einstein, Service Cloud Analytics est également requise.

Comment : attribuez un profil à un robot.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Présentation des étapes appropriées et des principaux résultats aux agents depuis Einstein Next Best Action

Combinez les recommandations d'Einstein Next Best Action à d'autres indications et affichez-les au même endroit : le composant Actions et recommandations. Créez des actions et des offres en tant que recommandations. Affinez et personnalisez-les avec des stratégies d'actions qui utilisent des règles métiers, des modèles prédictifs Einstein et d'autres sources de données. Présentez les meilleures options avec d'autres actions pour guider rapidement vos agents avec les étapes adaptées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Flux Lightning pour service : guides appropriés à un emplacement unique

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Retrait du bouton Optimiser dans la Classification des requêtes Einstein

Pour simplifier la configuration de la classification des requêtes, nous avons rationalisé certaines options et retiré le bouton Optimiser.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Einstein pour agents est disponible moyennant un coût supplémentaire dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise et Unlimited. La configuration de la Classification des requêtes Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Remarque: La Classification des requêtes Einstein n'est pas disponible dans Salesforce Government Cloud.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Field Service : liaison profonde, optimisation avancée, assistant Équipe d'assistance et modèles de feuille de temps

Utilisez la liaison profonde pour rationaliser la navigation vers les écrans de l'application mobile Field Service Lightning. Générez une planification hors-pair avec l'Optimisation avancée, qui offre des fonctionnalités utiles pour relever les défis de planification de dernière minute et éviter les surprises pour votre équipe. Créez des équipes d'assistance en un tour de main à l'aide d'un nouvel assistant. Bénéficier des améliorations du diagramme de Gantt, notamment de nouvelles vues et des options de planification, l'ouverture d'une carte et un indicateur de progression en temps réel pour les requêtes d'optimisation. Enfin, créez des modèles pour automatiser la génération de feuilles de temps.

DANS CETTE SECTION :

Application mobile Field Service Lightning : liaison profonde, notifications de rendez-vous lors de la répartition et amélioration du chargement d'images

Orientez les utilisateurs mobiles vers une page ou un enregistrement spécifique en une seule touche avec la liaison profonde. Choisissez le moment où les ressources de service sont notifiées des nouveaux rendez-vous. Chargez et organisez des images multiples dans l'application. Affichez les images et d'autres fichiers depuis la liste associée Fichiers sur les appareils Android. Accélérez en outre le déverrouillage l'application avec Touch ID et Face ID.

Planification plus intelligente avec l'optimisation avancée (bêta)

Nous avons préparé une série de nouvelles fonctionnalités d'optimisation pour vous aider à relever les défis de planification de dernière minute, à prendre des décisions de planification mieux informées et à éviter les surprises pour votre équipe.

Création et gestion d'équipes de d'assistance avec la gestion de l'équipe (globalement disponible)

Créez et gérez rapidement des équipes d'assistance en utilisant l'outil de gestion de l'équipe, qui était auparavant en version bêta. Utilisez le nouvel assistant d'équipe d'assistance pour créer une équipe, et trouvez les membres d'équipe appropriés pour accomplir un travail avec les résultats de recherche plus intelligents. La recherche prend désormais en compte les heures de fonctionnement et la disponibilité des ressources en plus de leurs compétences.

Anticipation avancée dans le diagramme de Gantt

Consultez jusqu'à six mois à l'avance dans le planning de votre équipe, dans le diagramme de Gantt, avec la nouvelle vue à long terme. Choisissez le nombre de mois à afficher, mettez en évidence les week-ends pour faciliter la consultation et appliquez un filtre de rendez-vous sur plusieurs jours. Organisez les dates en affichant uniquement les rendez-vous et les absences correspondant à une période donnée. Nous introduisons également une vue sur deux semaines pour la planification à moyen terme.

Efficacité accrue dans la carte de la console du répartiteur

Optimisez l'espace disponible sur votre écran en ouvrant la carte et en la faisant glisser n'importe où dans la console du répartiteur. Planifiez un rendez-vous de service en le faisant glisser depuis la carte vers la planification d'une ressource de service dans le diagramme de Gantt. Affichez les icônes et les palettes de couleurs du diagramme de Gantt sur la carte, et regroupez les marqueurs de carte pour faciliter la consultation.

Définition de limites de planification pour différents types de travail

Pour contrôler le temps que votre équipe consacre aux différents types de travail, définissez des limites en capacité de planification adaptées aux tâches à accomplir. Par exemple, assurez-vous qu'un travail de réparation est limité à une demi-heure dans les heures planifiées de la semaine pour votre équipe. Vous pouvez également préciser une plage de dates et un territoire de service pour chaque limite que vous créez.

Pilotage des requêtes d'optimisation depuis la console du répartiteur

Gérez en temps réel les requêtes d'optimisation ouvertes, sans quitter la console du répartiteur. Le panneau des requêtes d'optimisation affiche désormais une barre de progression en pourcentage pour chaque requête, en plus de son statut. Elle inclut également une option qui permet d'annuler la requête. Vous pouvez toujours afficher les détails d'une requête sous l'onglet de l'objet personnalisé Requêtes d'optimisation.

Sélection d'une stratégie de planification lors de la prise de rendez-vous

Bénéficiez d'une flexibilité accrue dans la planification en choisissant une stratégie de planification directement depuis les actions Chatter Prendre rendez-vous et Candidats.

Création automatique de feuilles de temps pour vos ressources de service (bêta)

Automatisez le processus de création de feuilles de temps avec des modèles. Définissez la fréquence, la date de début et la plage horaire couvertes. Lorsque vous avez attribué le modèle à un profil utilisateur, Salesforce crée automatiquement des feuilles de temps pour ces ressources de service. Les utilisateurs peuvent afficher et modifier leurs feuilles de temps dans l'application Salesforce, sur leur ordinateur de bureau, ou dans un flux.

Tri des listes associées dans les rapports de service

Organisez les enregistrements dans les listes associées d'un rapport de service par n'importe quel champ numérique ou de date. Par exemple, dans la liste associée Éléments d'ordre d'exécution, organisez les enregistrements de la date de réalisation la plus proche à la plus tardive.

Premiers pas avec les postes

Pour les clients qui préfèrent gérer leurs ressources de service avec des postes, nous avons préparé la gestion des postes avec le nouvel objet standard Poste.

Célébration des performances des utilisateurs avec des confettis

Lorsqu'un utilisateur atteint une étape désignée du parcours d'un ordre d'exécution, d'un élément d'ordre d'exécution ou d'un rendez-vous de service, célébrez sa progression avec une poignée de confettis virtuels.

Accès des nouveaux utilisateurs de communauté aux objets Field Service Lightning

Nous avons répondu à votre demande : les utilisateurs de communauté n'ont plus d'accès créer, lire, modifier ou supprimer par défaut à certains objets Field Service Lightning. Les administrateurs doivent fournir manuellement l'accès à ces objets aux nouveaux utilisateurs de communauté.

Type de ressource Actif ignoré lors de la création d'une ressource de service

Lorsque vous créez une ressource de service, les utilisateurs de Field Service Lightning peuvent afficher Actif en tant qu'option du champ Type de ressource. Cependant, vous pouvez sauvegarder l'enregistrement avec un Type de ressource Actif uniquement lorsque votre organisation a accès à Lightning Scheduler.

Application mobile Field Service Lightning : liaison profonde, notifications de rendez-vous lors de la répartition et amélioration du chargement d'images

Orientez les utilisateurs mobiles vers une page ou un enregistrement spécifique en une seule touche avec la liaison profonde. Choisissez le moment où les ressources de service sont notifiées des nouveaux rendez-vous. Chargez et organisez des images multiples dans l'application. Affichez les images et d'autres fichiers depuis la liste associée Fichiers sur les appareils Android. Accélérez en outre le déverrouillage l'application avec Touch ID et Face ID.

DANS CETTE SECTION :

Rationalisation de la navigation mobile avec la liaison profonde
Vos travailleurs mobiles dépendent de leur appareil mobile pour exécuter les tâches complexes, et certaines tâches nécessitent de naviguer entre plusieurs applications. Utilisez la liaison profonde pour diriger les utilisateurs vers un écran spécifique de l'application. Créez un lien vers l'écran ou l'onglet que vous souhaitez afficher pour vos utilisateurs, puis ajoutez le lien à une application, un e-mail ou un site Web. Lorsqu'un utilisateur touche le lien sur un appareil mobile, il lance l'application mobile Field Service Lightning.

Choix de l'heure d'envoi des notifications de rendez-vous de service
Il n'est pas toujours nécessaire d'informer immédiatement vos ressources de service des nouveaux rendez-vous, notamment lorsque vous programmez de nombreux rendez-vous à l'avance. À la place, notifiez les utilisateurs au moment opportun, lorsque le rendez-vous de service leur est attribué ou lors de la répartition.

Chargement de plusieurs images pour obtenir une vue d'ensemble
Utilisez votre flux de chargement d'images pour capturer et sélectionner plusieurs images à la fois. Balayez pour déplacer plusieurs images ou affichez-les toutes ensemble dans la vue de la galerie. Vous pouvez ajouter une description ou supprimer l'image dans la vue de détail de chaque image.

Affichage des fichiers sur Android
La liste associée Fichiers est désormais disponible sur les appareils Android. Auparavant, lorsque vous ajoutiez la liste associée Fichiers à une présentation de pages, elle était affichée uniquement sur les appareils iOS. Pour afficher les images et les autres fichiers joints à un enregistrement, accédez à l'enregistrement, touchez **Associé**, puis faites défiler jusqu'à Fichiers.

Autres modifications dans l'application mobile Field Service Lightning
Découvrez les modifications ci-dessous dans l'application.

Rationalisation de la navigation mobile avec la liaison profonde

Vos travailleurs mobiles dépendent de leur appareil mobile pour exécuter les tâches complexes, et certaines tâches nécessitent de naviguer entre plusieurs applications. Utilisez la liaison profonde pour diriger les utilisateurs vers un écran spécifique de l'application. Créez un lien vers l'écran ou l'onglet que vous souhaitez afficher pour vos utilisateurs, puis ajoutez le lien à une application, un e-mail ou un site Web. Lorsqu'un utilisateur touche le lien sur un appareil mobile, il lance l'application mobile Field Service Lightning.

Où : cette modification s'applique à Field Service Lightning pour Android dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : par exemple, vos travailleurs mobiles utilisent une application distincte pour la facturation. Insérez un lien en bas du formulaire de facturation pour les diriger vers le flux de fermeture du service dans l'application Field Service.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Field Service Lightning Developer Guide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Choix de l'heure d'envoi des notifications de rendez-vous de service

Il n'est pas toujours nécessaire d'informer immédiatement vos ressources de service des nouveaux rendez-vous, notamment lorsque vous programmez de nombreux rendez-vous à l'avance. À la place, notifiez les utilisateurs au moment opportun, lorsque le rendez-vous de service leur est attribué ou lors de la répartition.

Où : cette modification s'applique à Field Service Lightning pour Android dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans Configuration, Paramètres de Field Service Mobile, Personnalisation, sélectionnez **Envoyer les notifications de rendez-vous lors de l'attribution** ou **Envoyer les notifications de rendez-vous lors de la répartition**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

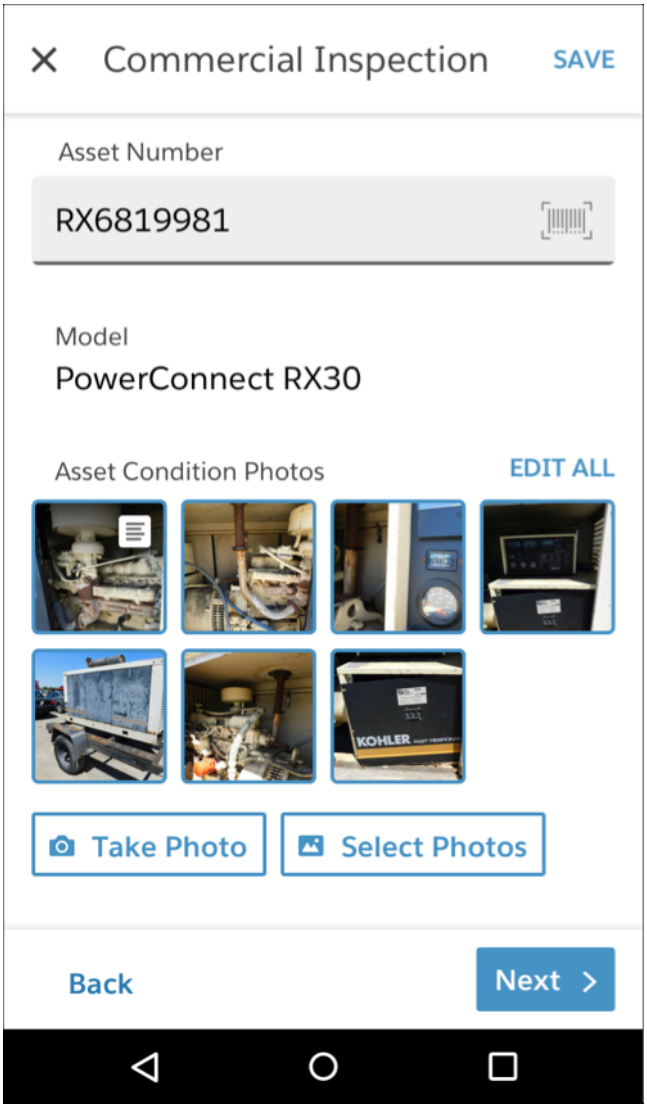
Aide de Salesforce : Personnalisation de notifications push pour l'application mobile Field Service Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

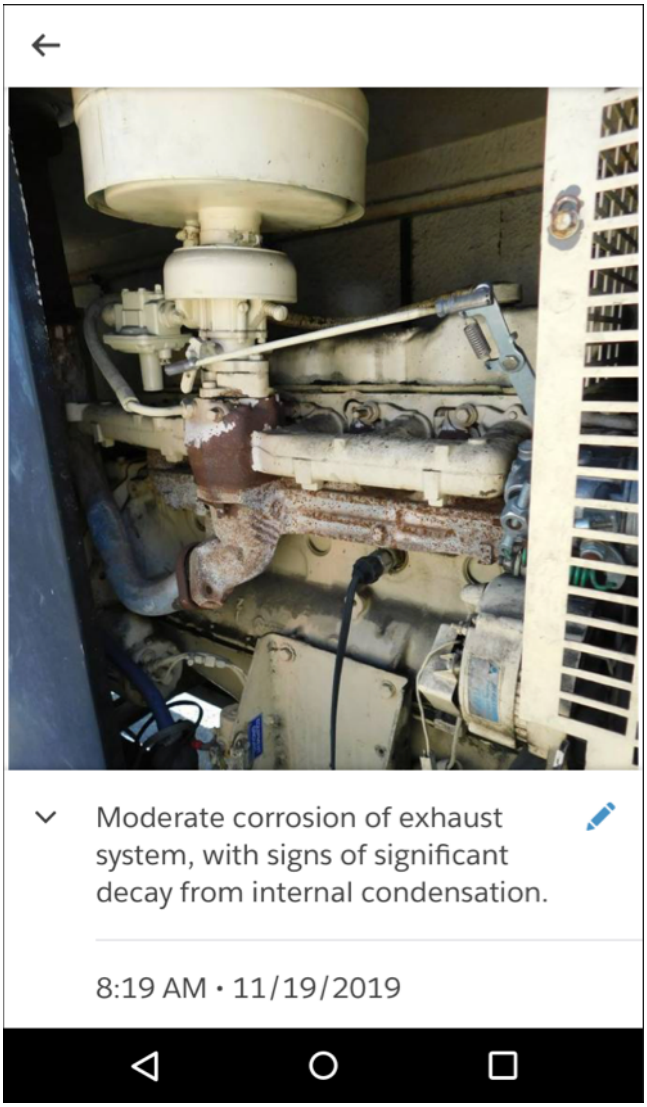
Chargement de plusieurs images pour obtenir une vue d'ensemble

Utilisez votre flux de chargement d'images pour capturer et sélectionner plusieurs images à la fois. Balayez pour déplacer plusieurs images ou affichez-les toutes ensemble dans la vue de la galerie. Vous pouvez ajouter une description ou supprimer l'image dans la vue de détail de chaque image.

Où : cette modification s'applique à Field Service Lightning pour Android dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : Examinez une vue d'ensemble dans la vue de la galerie ou explorez la vue de détail.





Affichage des fichiers sur Android

La liste associée Fichiers est désormais disponible sur les appareils Android. Auparavant, lorsque vous ajoutiez la liste associée Fichiers à une présentation de pages, elle était affichée uniquement sur les appareils iOS. Pour afficher les images et les autres fichiers joints à un enregistrement, accédez à l'enregistrement, touchez **Associé**, puis faites défiler jusqu'à Fichiers.

Où : cette modification s'applique à Field Service Lightning pour Android dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : si vous utilisez déjà la liste associée Fichiers sur iOS, vous être prêt(e). Pour ajouter la liste associée Fichiers à la présentation d'un objet, recherchez l'objet dans le Gestionnaire d'objet. Modifiez la présentation de page de l'objet, puis faites glisser la liste associée Fichiers vers la section Listes associées de la présentation.

Autres modifications dans l'application mobile Field Service Lightning

Découvrez les modifications ci-dessous dans l'application.

Où : cette modification s'applique à Field Service Lightning pour Android dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Déverrouillage de l'application avec Touch ID et Face ID

Avec notre mise à jour vers la toute dernière version du kit Mobile SDK, les utilisateurs peuvent déverrouiller l'application mobile Field Service Lightning en utilisant Touch ID ou Face ID.

Paramètre « Utilisation des actions mobiles Salesforce » masqué dans la configuration

Vous n'avez pas à utiliser ce paramètre, par conséquent, nous l'avons retiré de la page Paramètres de Field Service Mobile.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mobile SDK Development Guide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Planification plus intelligente avec l'optimisation avancée (bêta)

Nous avons préparé une série de nouvelles fonctionnalités d'optimisation pour vous aider à relever les défis de planification de dernière minute, à prendre des décisions de planification mieux informées et à éviter les surprises pour votre équipe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service Lightning installé.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, l'Optimisation avancée correspond à un aperçu et n'est pas considérée 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 l'Optimisation avancée dans IdeaExchange et Trailblazer Community. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

Pourquoi : l'Optimisation avancée inclut les fonctionnalités ci-dessous.

- **Recettes d'optimisation pour les défis de planification courants :** relevez les défis de planification courants avec des « recettes » d'optimisation qui permettent de gérer des situations telles que des annulations de rendez-vous, des changements d'horaires et

des chevauchements. Couvrez tous les scénarios en créant plusieurs recettes pour chaque catégorie. Pour commencer, consultez les quatre exemples de recettes.

- **Estimations du temps de trajet plus intelligentes :** la prédiction des temps de trajet s'appuie sur le service de routage au niveau de la rue de Field Service Lightning en prenant en compte des données dans les estimations du temps de trajet.
- **Optimisation rapide le jour même :** des demandes de rendez-vous de dernière minute, les arrêts maladie des employés, un troupeau bloquant la rue... de nombreux facteurs peuvent perturber le planning d'une équipe d'assistance sur site. Créez des stratégies de planification qui optimisent la planification d'une ressource le jour même du service pour pouvoir réorganiser rapidement les interventions.

Comment : depuis le Lanceur d'application, ouvrez l'application Field Service Admin, puis cliquez sur l'onglet **Paramètres de Field Service**. Pour activer l'optimisation avancée, sélectionnez **Optimisation** > **Activation**, puis cliquez sur le commutateur Optimisation avancée.

Remarque: La fonctionnalité Optimisation avancée est en version bêta. Par conséquent, son activation retire votre accès à certaines fonctionnalités de planification, notamment les objectifs de service Priorité des ressources et Niveau de compétence.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation de l'optimisation avancée (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Création de recettes de planification pour les événements courants (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Configuration du calcul de temps de trajet (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Optimisation du planning du jour (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Création et gestion d'équipes de d'assistance avec la gestion de l'équipe (globalement disponible)

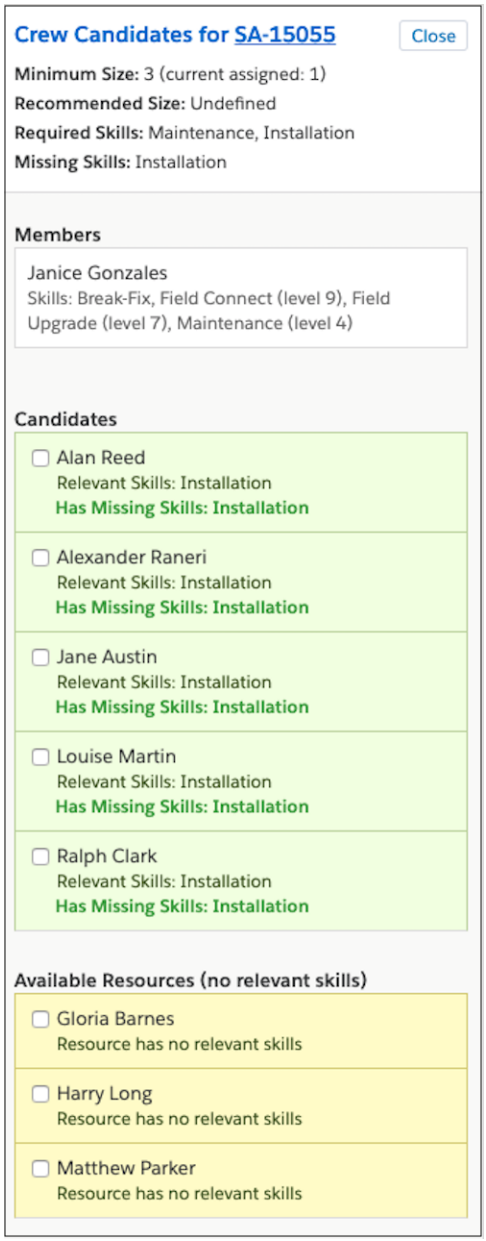
Créez et gérez rapidement des équipes d'assistance en utilisant l'outil de gestion de l'équipe, qui était auparavant en version bêta. Utilisez le nouvel assistant d'équipe d'assistance pour créer une équipe, et trouvez les membres d'équipe appropriés pour accomplir un travail avec les résultats de recherche plus intelligents. La recherche prend désormais en compte les heures de fonctionnement et la disponibilité des ressources en plus de leurs compétences.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service Lightning installé.

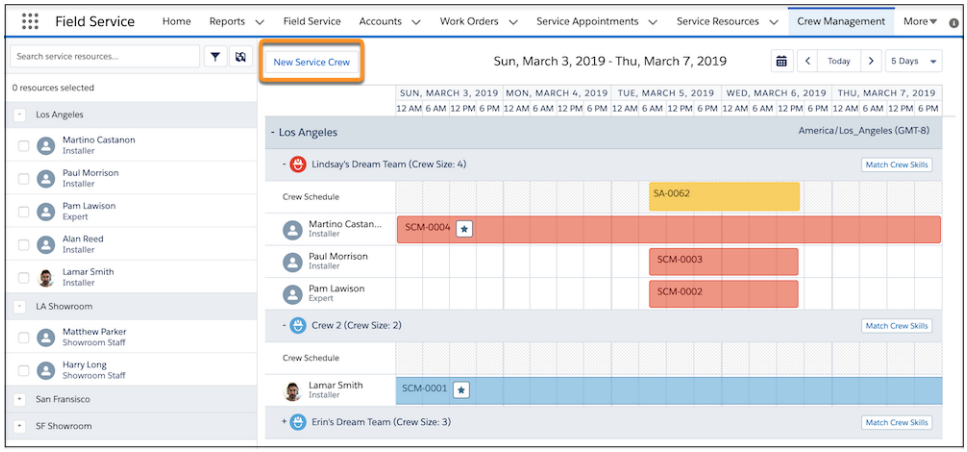
Qui : pour accéder à la gestion de l'équipe, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble d'autorisations FSL Admin Permissions ou FSL Dispatcher Permissions. Ils doivent également avoir accès aux pages Visualforce et aux classes Apex de gestion d'équipe. Pour plus d'informations, consultez Configuration d'équipe d'assistance (peut être obsolète ou non disponible durant l'aperçu de la version).

Pourquoi : Auparavant, l'outil de gestion de l'équipe permettait uniquement de gérer les appartenances dans les équipes actives. Vous pouvez désormais créer, activer et mettre à jour vos équipes d'assistance à partir d'un emplacement unique.

Cliquez sur **Obtenir des candidats** dans un rendez-vous, avec l'outil de gestion de l'équipe, afin d'afficher les ressources de service éligibles. La liste des candidats affiche les ressources disponibles qui possèdent des compétences requises et les ressources disponibles sans ces compétences (qui peuvent toutefois apporter leur aide si nécessaire).



pour permettre aux utilisateurs d'accéder à la gestion d'équipe, incorporez le composant Lightning personnalisé Gestion d'équipe à une page Lightning ou créez un onglet Visualforce Gestion d'équipe. Cliquez sur **Nouvelle équipe d'assistance** en haut à gauche de l'outil de gestion de l'équipe pour créer rapidement une équipe.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion de l'appartenance à l'équipe d'assistances (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

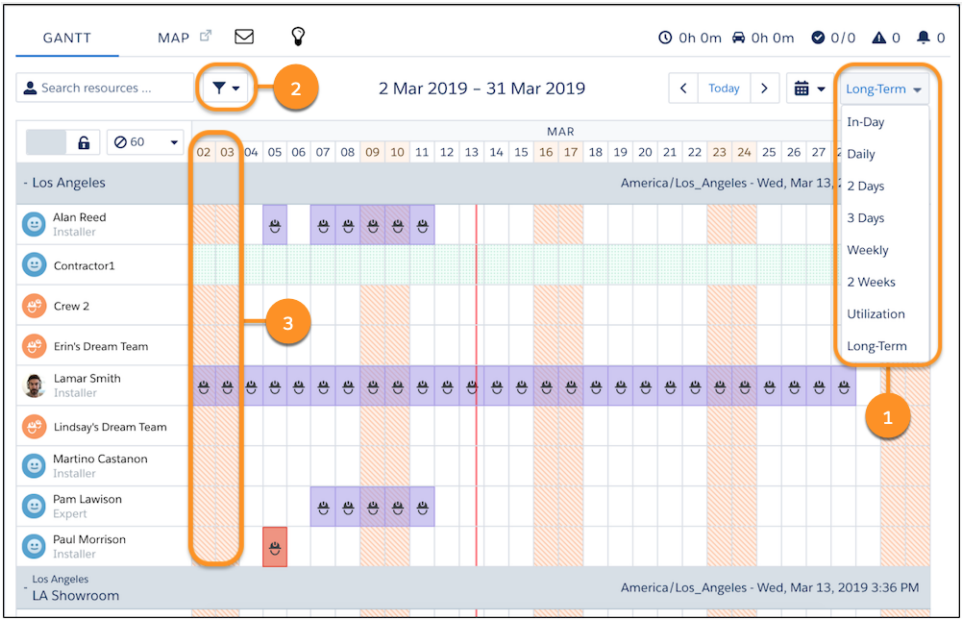
Anticipation avancée dans le diagramme de Gantt

Consultez jusqu'à six mois à l'avance dans le planning de votre équipe, dans le diagramme de Gantt, avec la nouvelle vue à long terme. Choisissez le nombre de mois à afficher, mettez en évidence les week-ends pour faciliter la consultation et appliquez un filtre de rendez-vous sur plusieurs jours. Organisez les dates en affichant uniquement les rendez-vous et les absences correspondant à une période donnée. Nous introduisons également une vue sur deux semaines pour la planification à moyen terme.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service Lightning installé.

Qui : les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation personnalisée Vue à long terme pour afficher l'option Long terme dans le menu de résolution du diagramme de Gantt. Cette vue remplace la vue sur 5 semaines, qui offrait moins d'options de personnalisation. Aucune autorisation n'est requise pour mettre en évidence les week-ends ou afficher la vue sur 2 semaines.

Pourquoi : la vue à long terme offre un meilleur contrôle de l'affichage des rendez-vous.



Vous pouvez choisir **Long terme** ou **2 semaines** dans le menu de résolution du diagramme de Gantt (1). Personnalisez votre vue à long terme sous l'onglet Heures dans le filtre du diagramme de Gantt (2).

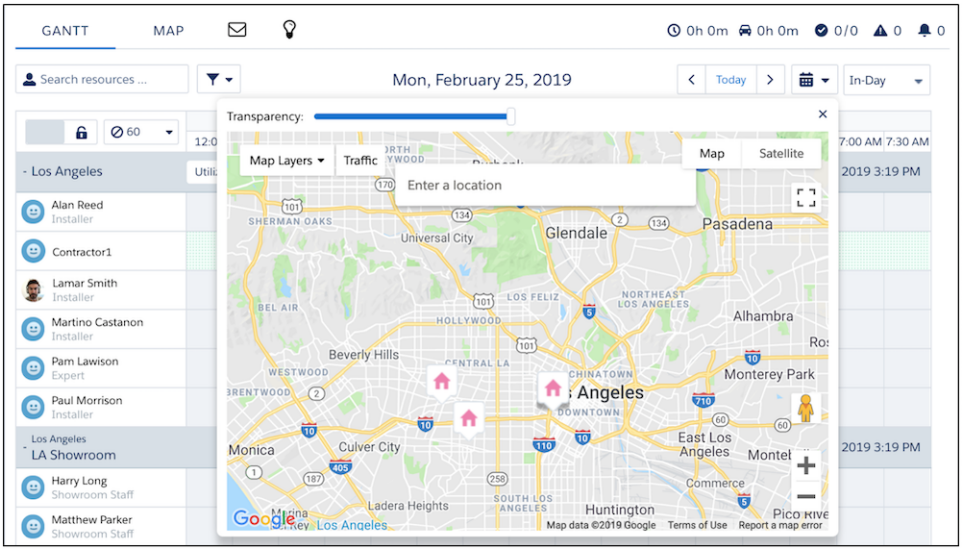
Soulignez les week-ends en orange (3), quelle que soit la vue, en sélectionnant **Mettre en évidence les week-ends** sous l'onglet Heures. Assurez-vous que l'option **Afficher les week-ends** est également sélectionnée.

Efficacité accrue dans la carte de la console du répartiteur

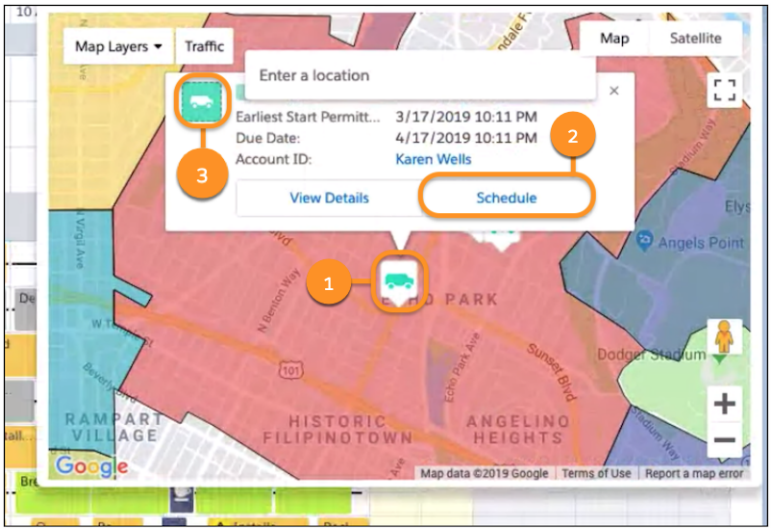
Optimisez l'espace disponible sur votre écran en ouvrant la carte et en la faisant glisser n'importe où dans la console du répartiteur. Planifiez un rendez-vous de service en le faisant glisser depuis la carte vers la planification d'une ressource de service dans le diagramme de Gantt. Affichez les icônes et les palettes de couleurs du diagramme de Gantt sur la carte, et regroupez les marqueurs de carte pour faciliter la consultation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service Lightning installé.

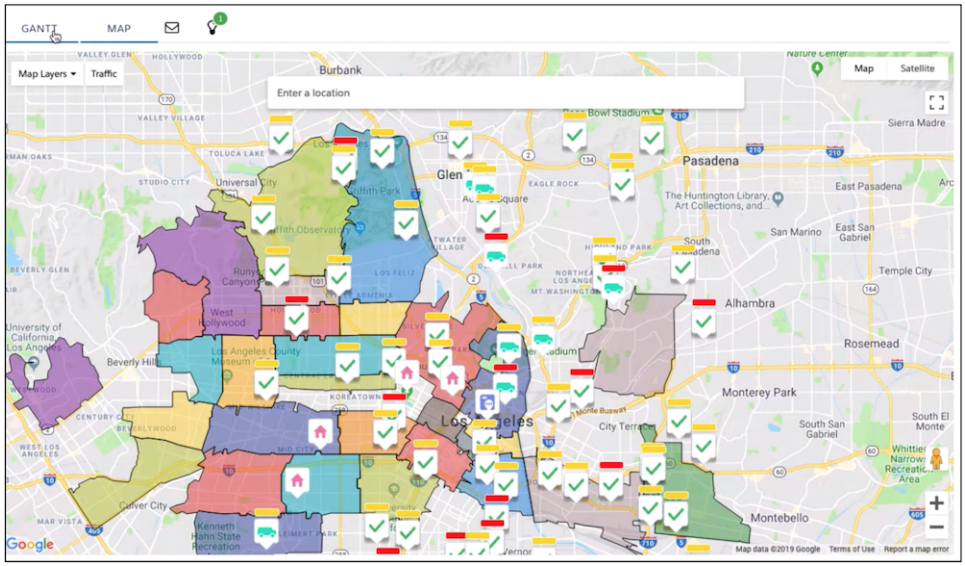
Comment : pour ouvrir la carte, survolez l'onglet Carte dans la console du répartiteur, puis cliquez sur . Positionnez la carte où vous le souhaitez, puis ajustez sa transparence à l'aide du curseur.



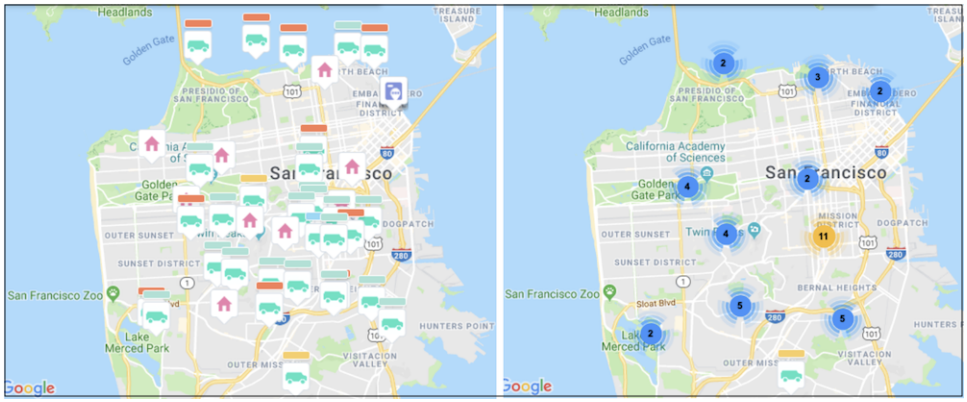
Sur la carte ouverte, cliquez sur l'icône d'un rendez-vous (1). Pour planifier le rendez-vous, cliquez sur **Programmer** (2) ou faites glisser l'icône (3) depuis la fenêtre de détail vers l'emplacement voulu dans le diagramme de Gantt. Une fois planifié, vous pouvez reprogrammer ou annuler le rendez-vous sur la carte



La palette de Gantt sélectionnée sous l'onglet Palettes du filtre de Gantt est désormais indiquée sur la carte dans une barre horizontale au-dessus de chaque icône de rendez-vous de service. Si un rendez-vous inclut une icône de Gantt personnalisée, ajoutée en utilisant le champ Icône de Gantt, elle remplace l'icône de van standard.



Pour réorganiser une carte encombrée et ne manquer aucun marqueur, cliquez sur **Couches de la carte**, puis sélectionnez **Regrouper les marqueurs proches**. Sur la carte, les éléments sont organisés avec des marqueurs bleus qui indiquent le nombre d'éléments dans chaque cluster. La carte se présente comme suit avant et après le regroupement. Cliquez sur un marqueur numéroté pour l'agrandir.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation de la carte de la console du répartiteur (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

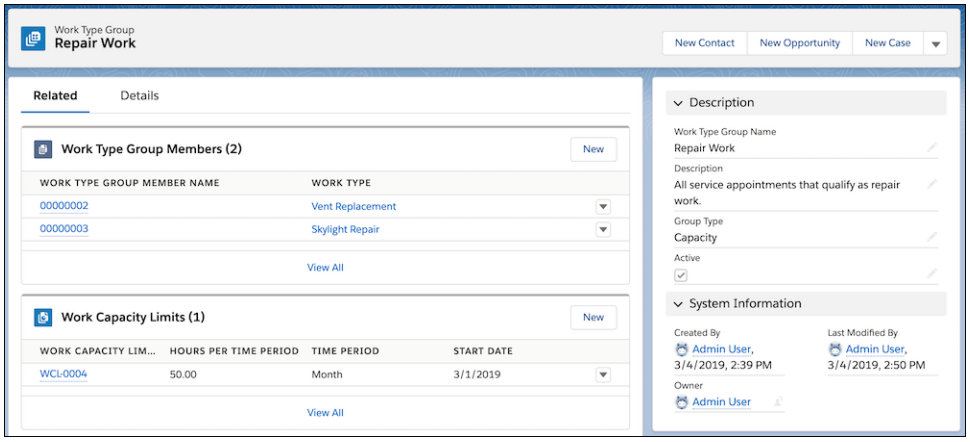
Définition de limites de planification pour différents types de travail

Pour contrôler le temps que votre équipe consacre aux différents types de travail, définissez des limites en capacité de planification adaptées aux tâches à accomplir. Par exemple, assurez-vous qu'un travail de réparation est limité à une demi-heure dans les heures planifiées de la semaine pour votre équipe. Vous pouvez également préciser une plage de dates et un territoire de service pour chaque limite que vous créez.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : créez un groupe de type de travail sous l'onglet Groupes de type de travail, pour représenter la tâche que vous souhaitez limiter, puis ajoutez les types de travail correspondants à la liste associée Members du groupe de type de travail. Créez ensuite une limite

en capacité de travail associée qui précise le nombre d'heures par jour, par semaine ou par mois à attribuer aux rendez-vous associés à ce type de travail. Vous pouvez créer plusieurs limites pour un groupe de type de travail afin de couvrir différents territoires de service, plages de dates et préférences de planification.



Important: Pour la version Summer '19, *les limites en capacité de travail représentent une suggestion, pas une règle*. Les répartiteurs peuvent se servir des limites comme repère pour structurer leur planification. Cependant, les fonctionnalités de planification et d'optimisation de Field Service Lightning n'imposent pas les limites que vous créez. De même, les enregistrements d'utilisation de la capacité de travail ne sont pas mis à jour pour refléter le travail planifié, et vous ne pouvez pas réviser les rendez-vous pris en compte par rapport à chaque limite.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création de limites de planification pour des types de travail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

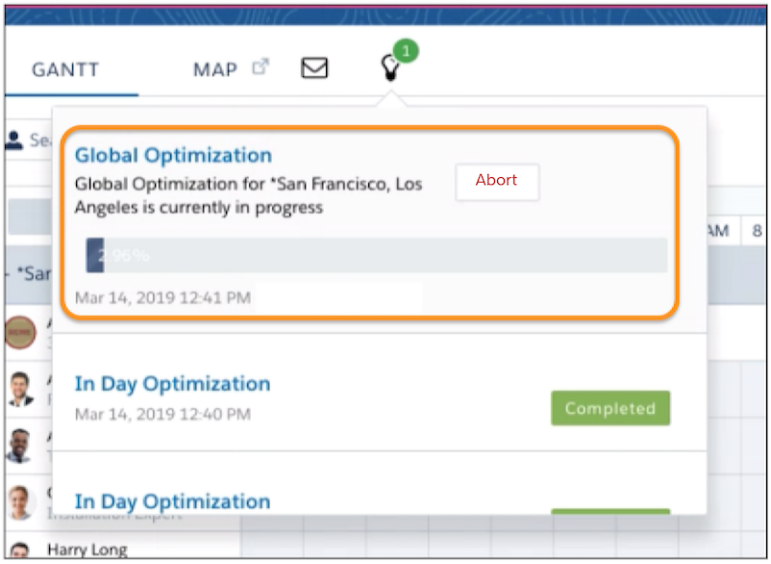
Pilotage des requêtes d'optimisation depuis la console du répartiteur

Gérez en temps réel les requêtes d'optimisation ouvertes, sans quitter la console du répartiteur. Le panneau des requêtes d'optimisation affiche désormais une barre de progression en pourcentage pour chaque requête, en plus de son statut. Elle inclut également une option qui permet d'annuler la requête. Vous pouvez toujours afficher les détails d'une requête sous l'onglet de l'objet personnalisé Requêtes d'optimisation.

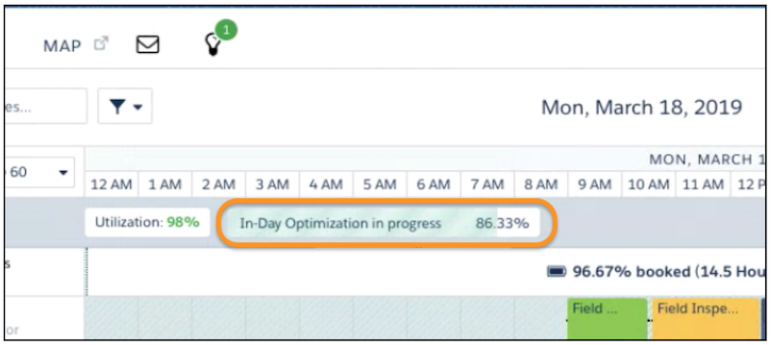
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service Lightning installé.

Quand : pour pouvoir annuler des requêtes d'optimisation, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation personnalisée Abandonner les requêtes d'optimisation.

Qui : pour afficher la progression des requêtes d'optimisation globales, cliquez sur l'icône d'ampoule en haut du diagramme de Gantt. Le panneau affiche également le statut des requêtes d'optimisation récentes. Cliquez sur **Abandonner** pour annuler une requête.



La progression du jour de l'optimisation est affichée sous l'axe temporel du diagramme de Gantt.



La barre de progression en pourcentage n'est pas disponible pour les requêtes d'optimisation de la planification de ressources.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Surveillance des requêtes d'optimisation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Sélection d'une stratégie de planification lors de la prise de rendez-vous

Bénéficiez d'une flexibilité accrue dans la planification en choisissant une stratégie de planification directement depuis les actions Chatter Prendre rendez-vous et Candidats.

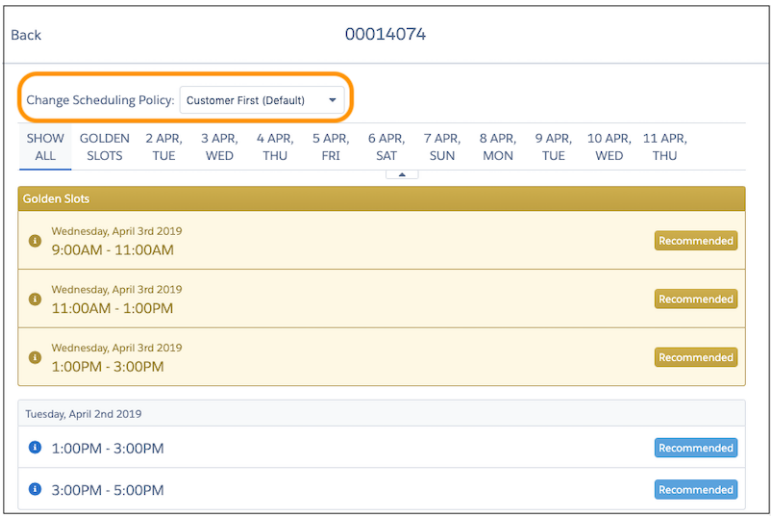
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service Lightning installé.

Qui : pour pouvoir afficher le nouveau champ Modifier la stratégie de planification, les utilisateurs doivent disposer des autorisations personnalisées suivantes :

- Sélecteur de stratégie dans Gestion des rendez-vous
- Sélecteur de stratégie dans Obtenir des candidats

Pourquoi : les actions Chatter Prendre rendez-vous et Candidats utilisent la stratégie de planification par défaut définie dans **Paramètres de Field Service** > **Actions globales** > **Prise de rendez-vous**. Cependant, vous devez parfois appliquer une stratégie de planification

moins contraignante. Dans ce cas, utilisez le nouveau champ **Modifier la stratégie de planification** pour essayer une nouvelle stratégie. Ce champ facilite également le test des nouvelles stratégies de planification.



Remarque: Le champ Modifier la stratégie de planification affiche également toutes les stratégies de planification auxquelles l'utilisateur a accès. L'accès aux stratégies de planification est basé sur des règles de partage.

Comment : pour choisir une stratégie de planification dans l'action Chatter Prendre rendez-vous ou Candidats, cliquez sur **Obtenir des rendez-vous** ou **Obtenir des candidats** dans l'action. Lorsque les résultats sont chargés, sélectionnez une stratégie différente dans le champ Modifier la stratégie de planification pour réexécuter la recherche.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Prise de rendez-vous depuis le fil d'enregistrement (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Création automatique de feuilles de temps pour vos ressources de service (bêta)

Automatisez le processus de création de feuilles de temps avec des modèles. Définissez la fréquence, la date de début et la plage horaire couvertes. Lorsque vous avez attribué le modèle à un profil utilisateur, Salesforce crée automatiquement des feuilles de temps pour ces ressources de service. Les utilisateurs peuvent afficher et modifier leurs feuilles de temps dans l'application Salesforce, sur leur ordinateur de bureau, ou dans un flux.

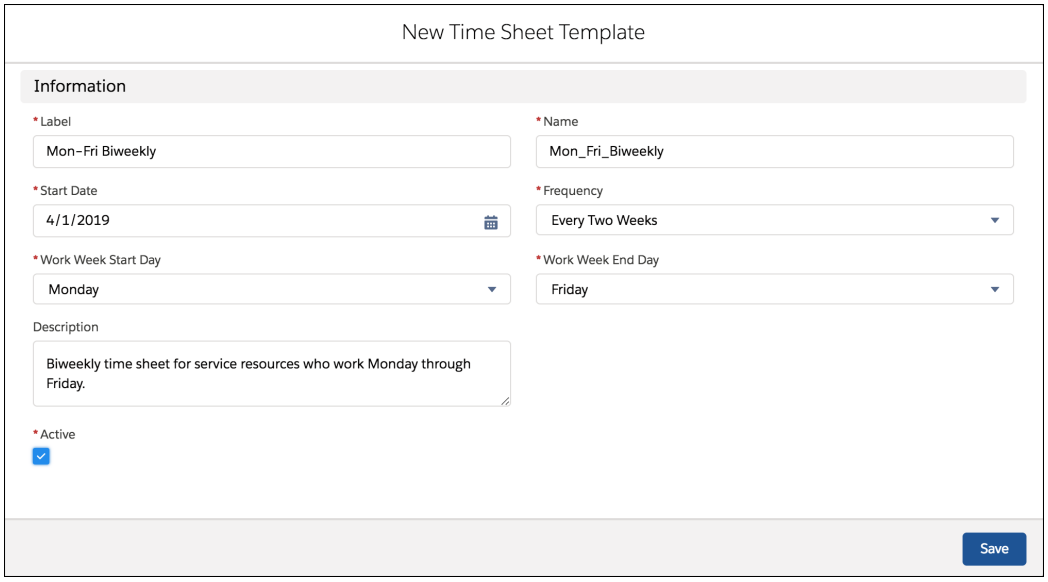
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les Modèles de feuille de temps correspondent à un 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 sur les Modèles

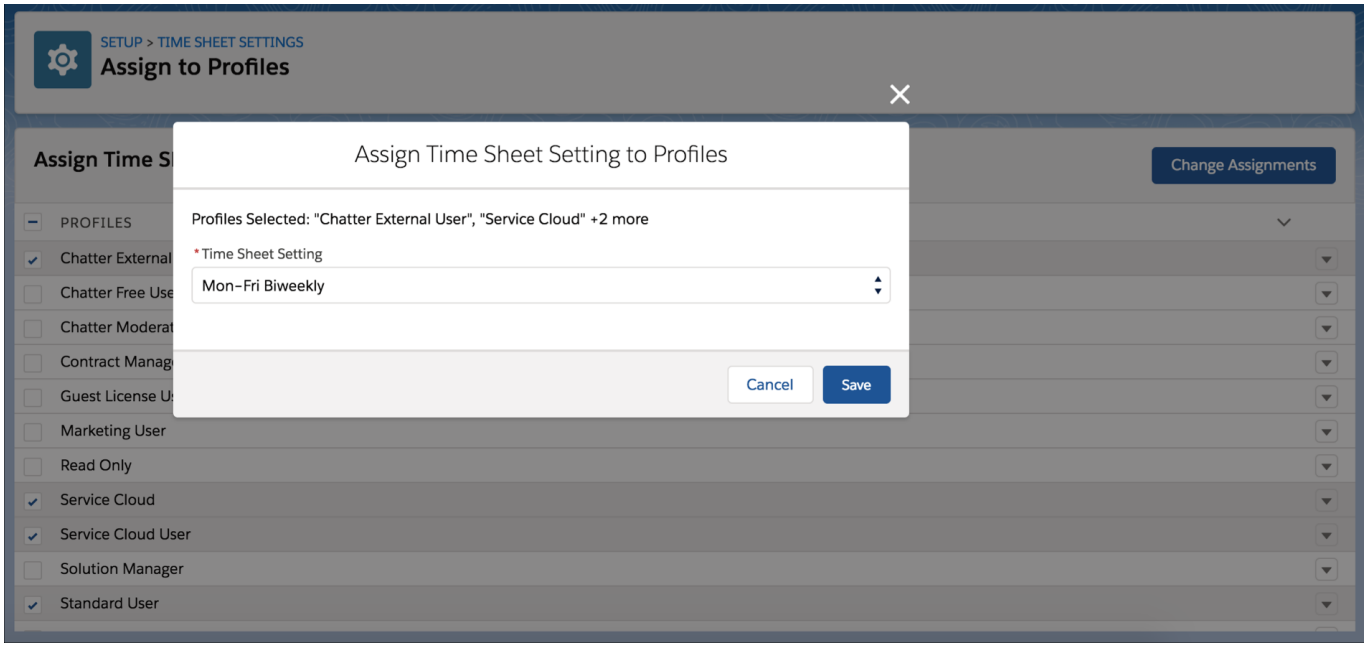
de feuille de temps dans le groupe Field Service Lightning de la Trailblazer Community. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

Qui : les modèles de feuilles de temps sont une fonctionnalité bêta. Pour commencer à utiliser des modèles de feuille de temps, contactez Salesforce.

Comment : pour créer un modèle de feuille de temps, accédez à Paramètres de la feuille de temps dans la Configuration. Cliquez sur **Nouveau** pour définir le modèle et l'activer.



Attribuez le modèle à au moins un profil utilisateur.



Après avoir attribué le modèle à un profil utilisateur, les feuilles de temps sont automatiquement créées pour les profils utilisateur que vous avez sélectionnés, selon la fréquence que vous avez choisie.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation des paramètres de feuille de temps (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Tri des listes associées dans les rapports de service

Organisez les enregistrements dans les listes associées d'un rapport de service par n'importe quel champ numérique ou de date. Par exemple, dans la liste associée Éléments d'ordre d'exécution, organisez les enregistrements de la date de réalisation la plus proche à la plus tardive.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : ouvrez un modèle de rapport de service, puis cliquez sur l'icône d'engrenage de la liste associée que vous souhaitez trier. Sous l'onglet Tri, sélectionnez un champ numérique ou de date pour le tri, puis choisissez l'ordre ascendant ou descendant.

Premiers pas avec les postes

Pour les clients qui préfèrent gérer leurs ressources de service avec des postes, nous avons préparé la gestion des postes avec le nouvel objet standard Poste.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Champs de poste pour Field Service (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Célébration des performances des utilisateurs avec des confettis

Lorsqu'un utilisateur atteint une étape désignée du parcours d'un ordre d'exécution, d'un élément d'ordre d'exécution ou d'un rendez-vous de service, célébrez sa progression avec une poignée de confettis virtuels.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Parcours : célébration des jalons commerciaux

Accès des nouveaux utilisateurs de communauté aux objets Field Service Lightning

Nous avons répondu à votre demande : les utilisateurs de communauté n'ont plus d'accès créer, lire, modifier ou supprimer par défaut à certains objets Field Service Lightning. Les administrateurs doivent fournir manuellement l'accès à ces objets aux nouveaux utilisateurs de communauté.

Où : ces modifications s'appliquent aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : ces modifications s'appliquent aux communautés créées avec les licences provisionnées après la version Summer '19. Les communautés provisionnées avec des licences créées avant cette version ne sont pas affectées.

Pourquoi : pour plus de sécurité, les administrateurs doivent accorder des autorisations aux objets suivants :

- Ressources
- Autorisations
- Jalons d'entité
- Articles liés
- Emplacements
- Plans de maintenance
- Heures de fonctionnement
- Éléments de produit
- Demandes de produit
- Transferts de produit
- Commande de retour
- Rendez-vous de service
- Contrat de service
- Équipes d'assistance
- Territoires de service
- Expéditions
- Limite en capacité de travail
- Types de travail

Type de ressource Actif ignoré lors de la création d'une ressource de service

Lorsque vous créez une ressource de service, les utilisateurs de Field Service Lightning peuvent afficher Actif en tant qu'option du champ Type de ressource. Cependant, vous pouvez sauvegarder l'enregistrement avec un Type de ressource Actif uniquement lorsque votre organisation a accès à Lightning Scheduler.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion de la réservation de salles et d'équipements avec la planification des actifs

Canaux : changements de nom pour Snap-Ins, Live Agent et LiveMessage, prise en charge du Apple Business Chat et recommandations Facebook

Pour désigner nos produits avec des noms plus explicites, nous avons renommé Snap-ins en Services incorporés, Live Agent en Chat et LiveMessage en Messaging. Le Service client social prend en charge le nouveau format des recommandations Facebook.

DANS CETTE SECTION :

Messagerie : nouveau nom pour LiveMessage, messages sortants, filtrage des données confidentielles et prise en charge d'Apple Business Chat

Pour mieux décrire le produit, LiveMessage s'intitule désormais Messagerie. Offrez un suivi aux clients en leur envoyant des messages sortants. N'exposez jamais les données confidentielles de vos clients à vos agents et interagissez avec Apple Business Chat.

Chat : un nouveau nom pour Live Agent, améliorations de la conférence conversationnelle, secondes dans l'horodatage et son des alertes

Pour mieux décrire le produit, nous avons renommé Live Agent en Chat. La navigation dans la conférence conversationnelle a été simplifiée. L'horodatage du chat indique désormais les secondes et le son des alertes est plus agréable.

Service client social : format des recommandations Facebook et actions en masse dans les publications

Le Service client social prend en charge le nouveau format des recommandations Facebook. Gagnez du temps avec les actions en masse dans les vues de liste Publication sociale.

Téléphone : Dialer for Essentials et mises à jour du flux de configuration du support vocal

Regroupez les appels téléphoniques de votre entreprise vers un seul numéro de téléphone et intégrez votre téléphonie tierce à Salesforce.

Service incorporé pour les applications mobiles : expérience de chat mobile enrichie pour les clients

Nous avons ajouté la prise en charge des aperçus d'articles Knowledge à un chat, des améliorations de l'expérience utilisateur et des correctifs de bogues.

Service incorporé pour le Web : nouveau nom pour les Snap-Ins, gestion des rendez-vous et expérience de chat personnalisée

Pour mieux décrire le produit, les Snap-ins sont désormais appelés Services incorporés. Permettez à vos clients de prendre leurs propres rendez-vous et adaptez vos expériences de chat aux besoins de votre société.

Messagerie : nouveau nom pour LiveMessage, messages sortants, filtrage des données confidentielles et prise en charge d'Apple Business Chat

Pour mieux décrire le produit, LiveMessage s'intitule désormais Messagerie. Offrez un suivi aux clients en leur envoyant des messages sortants. N'exposez jamais les données confidentielles de vos clients à vos agents et interagissez avec Apple Business Chat.

DANS CETTE SECTION :

Messagerie est le nouveau nom de LiveMessage

Notre produit LiveMessaging est un produit de messagerie. Nous avons remplacé son nom par un titre plus explicite. Dans l'interface Configuration, nous avons laissez les deux noms inchangés pour préserver l'efficacité des recherches de Messagerie ou LiveMessage dans la case Recherche rapide.

Connexion de vos clients à Apple Business Chat

Autorisez les clients à communiquer avec des agents de support en utilisant Apple Business Chat. Les clients utilisent leur application de messagerie Apple Business Chat ou iMessage pour envoyer des messages, et les agents répondent depuis la Console de service.

Protection des données confidentielles de vos clients

Dans les conversations de support, masquez les chaînes de données confidentielles, notamment les numéros de carte de crédit, les numéros fiscaux, les informations personnelles et même les injures.

Amélioration des transcriptions de messagerie

La navigation dans les transcriptions de messagerie a été simplifiée. Les agents sont notifiés dans les transcriptions lorsqu'ils n'ont pas accès aux enregistrements, lorsque d'autres participants ont répondu et lors du chargement de messages précédents.

Réponse ultra rapide avec un texte rapide

Les agents de messagerie peuvent gagner un temps considérable avec le Texte rapide. Par conséquent, nous avons facilité son utilisation. Un bouton d'ajout d'un texte rapide est affiché dans la barre d'outils du message. Un clic suffit pour insérer le texte prédéfini.

Cryptage des conversations

Les clients discutent avec les agents de toutes sortes de thèmes, même lorsqu'ils impliquent des informations confidentielles. Vous pouvez désormais crypter les conversations transcrites entre les agents et les clients avec Shield Platform Encryption.

Actions invocables de messagerie pour les flux

Avec la version Summer '19, les actions invocables et les actions rapides disponibles pour l'élaboration de flux sont classées dans des catégories afin de faciliter leur recherche. Pour Messagerie, les actions invocables comprennent : `InvocableLiveMessageNotification.java`.

Lecture des langues dans le sens approprié

Les langues de droite à gauche (RTL), telles que l'hébreu et l'arabe, sont prises en charge dans Messagerie.

Améliorations de la messagerie

Les agents peuvent afficher les Sessions de messagerie et les Utilisateurs de la messagerie avec l'autorisation Afficher la configuration, Configurer la messagerie ou Agent de messagerie.

Messagerie est le nouveau nom de LiveMessage

Notre produit LiveMessaging est un produit de messagerie. Nous avons remplacé son nom par un titre plus explicite. Dans l'interface Configuration, nous avons laissez les deux noms inchangés pour préserver l'efficacité des recherches de Messagerie ou LiveMessage dans la case Recherche rapide.

Connexion de vos clients à Apple Business Chat

Autorisez les clients à communiquer avec des agents de support en utilisant Apple Business Chat. Les clients utilisent leur application de messagerie Apple Business Chat ou iMessage pour envoyer des messages, et les agents répondent depuis la Console de service.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui ont accès à Messagerie via un complément Digital Engagement. Messagerie dans Lightning Experience est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Service Cloud.

Comment : utilisez le flux de configuration guidée pour configurer un canal Apple Business Chat. Le nom de votre entreprise et l'ID Apple Business Chat correspondant sont requis.

Protection des données confidentielles de vos clients

Dans les conversations de support, masquez les chaînes de données confidentielles, notamment les numéros de carte de crédit, les numéros fiscaux, les informations personnelles et même les injures.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui ont accès à Messagerie via un complément Digital Engagement. Messagerie dans Lightning Experience est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Service Cloud.

Comment : configurez des règles de données confidentielles pour Messagerie.

1. Dans Configuration, saisissez *`Règles de données confidentielles`* dans la case Recherche rapide, puis cliquez sur **Règles de données confidentielles** sous `Messagerie (auparavant appelée LiveMessage)`.

   Remarque: Les règles de données confidentielles sont partagées par Chat et Messagerie. Vous pouvez modifier les règles dans Chat ou dans Messagerie, mais elles s'appliquent dans les deux produits.

2. Cliquez sur **Nouveau** ou **Nouvelle règle de données confidentielles**.

3. Sous `Information`, saisissez le nom et la description de votre règle.
4. Si vous souhaitez exécuter la règle après l'avoir enregistrée, cochez **Actif**.
5. Dans `Modèles`, saisissez une expression régulière JavaScript (regex) pour chaque modèle sur une ligne séparée.
6. Choisissez l'action, retirez ou remplacez les données.
7. Vous pouvez également tester votre expression régulière.
8. Choisissez les rôles dans lesquels la règle est appliquée.

   Remarque: Les règles sont appliquées à l'auteur. Ainsi, si une règle « ne pas afficher le numéro de téléphone » est appliquée aux visiteurs, lorsque des visiteurs saisissent leur numéro de téléphone, les agents et les superviseurs ne peuvent pas l'afficher.

9. Définissez la priorité de la règle. Les numéros sont exécutés du plus petit au plus grand.
10. Cliquez sur **Enregistrer**.

Amélioration des transcriptions de messagerie

La navigation dans les transcriptions de messagerie a été simplifiée. Les agents sont notifiés dans les transcriptions lorsqu'ils n'ont pas accès aux enregistrements, lorsque d'autres participants ont répondu et lors du chargement de messages précédents.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui ont accès à Messagerie via un complément Digital Engagement. Messagerie dans Lightning Experience est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Service Cloud.

Comment : les agents disposent d'informations supplémentaires dans leurs transcriptions de messages.

- **Autorisations :** lorsqu'un agent n'a pas accès aux autres conversations avec un client, un message d'avertissement l'informe que certaines conversations ne sont pas accessibles pour des raisons de droits d'accès.
- **Accéder aux nouveaux messages :** pendant qu'un agent fait défiler pour lire les messages précédents, si un autre participant répond, un lien indiquant le nombre de nouveaux messages s'affiche. Lorsque l'agent clique sur le lien, une ligne identifie le début des nouveaux messages.
- **Chargement des chats précédents :** lorsqu'un agent rejoint une conférence, les anciens commentaires sont chargés. Des lignes grises sont affichées pendant le chargement.
- **Revenir à la conversation sélectionnée :** lorsqu'un participant à une conférence quitte la conversation sélectionnée, il peut revenir à l'emplacement initial en cliquant sur **Accéder à la conversation sélectionnée**.

Réponse ultra rapide avec un texte rapide

Les agents de messagerie peuvent gagner un temps considérable avec le Texte rapide. Par conséquent, nous avons facilité son utilisation. Un bouton d'ajout d'un texte rapide est affiché dans la barre d'outils du message. Un clic suffit pour insérer le texte prédéfini.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui ont accès à Messagerie via un complément Digital Engagement. Messagerie dans Lightning Experience est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Service Cloud.

Comment : dans Lightning Experience, le texte rapide est activé par défaut pour toutes les organisations. Si vous avez activé et créé un texte rapide dans Salesforce Classic, vos messages fonctionnent dans Lightning Experience.

Lorsque vous créez ou modifiez un texte rapide, définissez le champ Canal sur Messagerie. Recherchez ensuite le nouveau bouton du texte rapide en envoyant un message.

Cryptage des conversations

Les clients discutent avec les agents de toutes sortes de thèmes, même lorsqu'ils impliquent des informations confidentielles. Vous pouvez désormais crypter les conversations transcrites entre les agents et les clients avec Shield Platform Encryption.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui ont accès à Messagerie via un complément Digital Engagement. Messagerie dans Lightning Experience est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Service Cloud.

Comment : si vous souhaitez accéder à Shield Platform Encryption pour les transcriptions de chat, contactez le Support client de Salesforce.

Une fois Shield Platform Encryption activée, sélectionnez les champs dans la page Politique de cryptage.

Objet	Champs
ConversationEntry	• Corps de la conversation • Corps de la transcription du superviseur de la conversation • Message • Nom de l'acteur
MessagingEndUser	• URL de l'image de profil

CONSULTER ÉGALEMENT :

Cryptage de vos transcriptions de chat

Cryptage de vos transcriptions de chat

Actions invocables de messagerie pour les flux

Avec la version Summer '19, les actions invocables et les actions rapides disponibles pour l'élaboration de flux sont classées dans des catégories afin de faciliter leur recherche. Pour Messagerie, les actions invocables comprennent : `InvocableLiveMessageNotification.java`.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui ont accès à Messagerie via un complément Digital Engagement. Messagerie dans Lightning Experience est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Service Cloud.

Qui : les actions invocables disponibles dépendent des autorisations de votre organisation.

Pourquoi : les actions invocables et les actions rapides sont les blocs de construction déclaratifs des flux. Les catégories accélèrent et facilitent la recherche d'actions invocables et d'actions rapides disponibles.

Comment : lors de l'élaboration de votre flux, faites glisser l'élément de flux Action vers la zone de dessin de Flow Builder. Sous Filtrer par, sélectionnez la catégorie de votre choix. Utilisez la recherche pour trouver l'action invocable ou l'action rapide que vous souhaitez ajouter à votre flux, ou pour visualiser la liste de toutes les actions disponibles pour votre flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Classement des actions invocables standard pour ensembles d'autorisations basés sur la session en catégories pour les flux

Actions invocables standard (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lecture des langues dans le sens approprié

Les langues de droite à gauche (RTL), telles que l'hébreu et l'arabe, sont prises en charge dans Messagerie.

Améliorations de la messagerie

Les agents peuvent afficher les Sessions de messagerie et les Utilisateurs de la messagerie avec l'autorisation Afficher la configuration, Configurer la messagerie ou Agent de messagerie.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui ont accès à Messagerie via un complément Digital Engagement. Messagerie dans Lightning Experience est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Service Cloud.

Chat : un nouveau nom pour Live Agent, améliorations de la conférence conversationnelle, secondes dans l'horodatage et son des alertes

Pour mieux décrire le produit, nous avons renommé Live Agent en Chat. La navigation dans la conférence conversationnelle a été simplifiée. L'horodatage du chat indique désormais les secondes et le son des alertes est plus agréable.

DANS CETTE SECTION :

Chat est le nouveau Live Agent

Notre produit Live Agent est un produit de chat. Nous avons remplacé son nom par un titre plus explicite. Dans l'interface Configuration, nous avons laissé les deux noms inchangés pour préserver l'efficacité des recherches de Chat ou Live Agent dans la case Recherche rapide.

Lancement d'une conférence

Invitez un autre agent dans un chat.

Améliorations de la conférence conversationnelle

Nous avons simplifié la conférence de chat. La conférence par chat est disponible avec Omni-Channel en version bêta pour Salesforce Lightning. Les agents sont notifiés lorsqu'ils n'ont pas accès aux enregistrements, lorsque d'autres participants ont répondu et lors du chargement de chats précédents.

Améliorations du chat

Les sons des chats entrants, des participants qui quittent un chat et des alertes audio sont plus agréables. Dans Lightning, les agents doivent disposer de l'autorisation Afficher la configuration pour transférer des chats à des boutons. Les secondes sont désormais indiquées dans l'horodatage du chat. Vous pouvez contrôler la durée à la seconde près.

Chat est le nouveau Live Agent

Notre produit Live Agent est un produit de chat. Nous avons remplacé son nom par un titre plus explicite. Dans l'interface Configuration, nous avons laissé les deux noms inchangés pour préserver l'efficacité des recherches de Chat ou Live Agent dans la case Recherche rapide.

Lancement d'une conférence

Invitez un autre agent dans un chat.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Chat est disponible dans les organisations utilisant les éditions Performance et Developer créées après le 14 juin 2012, et dans les organisations utilisant les éditions Unlimited et Enterprise avec Service Cloud.

Comment : les agents cliquent sur l'icône d'agent double et la conférence par chat s'affiche. Il suffit de sélectionner l'agent voulu dans la liste déroulante, de rédiger un message succinct facultatif, puis de cliquer sur **Démarrer une conférence**.

Améliorations de la conférence conversationnelle

Nous avons simplifié la conférence de chat. La conférence par chat est disponible avec Omni-Channel en version bêta pour Salesforce Lightning. Les agents sont notifiés lorsqu'ils n'ont pas accès aux enregistrements, lorsque d'autres participants ont répondu et lors du chargement de chats précédents.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Chat est disponible dans les organisations utilisant les éditions Performance et Developer créées après le 14 juin 2012, et dans les organisations utilisant les éditions Unlimited et Enterprise avec Service Cloud.

Comment :

- **Omni_Channel :** la conférence par chat est disponible avec Omni-Channel en version bêta pour Salesforce Lightning.
- **Autorisations :** lorsqu'un agent n'a pas accès aux autres conversations avec un client, un message d'avertissement l'informe que certaines conversations ne sont pas accessibles pour des raisons de droits d'accès.
- **Accéder aux nouveaux messages :** pendant qu'un agent fait défiler pour lire les messages précédents, si un autre participant répond, un lien indiquant le nombre de nouveaux messages s'affiche. Lorsque l'agent clique sur le lien, une ligne identifie le début des nouveaux messages.
- **Chargement des chats précédents :** lorsqu'un agent rejoint une conférence, les anciens commentaires sont chargés. Des lignes grises sont affichées pendant le chargement.
- **Revenir à la conversation sélectionnée :** lorsqu'un participant à une conférence quitte la conversation sélectionnée, il peut revenir à l'emplacement initial en cliquant sur **Accéder à la conversation sélectionnée**.
- **Quitter des conférences :** pour quitter une conférence, les agents cliquent sur **Quitter la conversation** dans le pied de page de la conférence. Lorsque la conversation n'implique qu'un seul agent, le bouton devient **Terminer la conversation**.

Améliorations du chat

Les sons des chats entrants, des participants qui quittent un chat et des alertes audio sont plus agréables. Dans Lightning, les agents doivent disposer de l'autorisation Afficher la configuration pour transférer des chats à des boutons. Les secondes sont désormais indiquées dans l'horodatage du chat. Vous pouvez contrôler la durée à la seconde près.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Chat est disponible dans les organisations utilisant les éditions Performance et Developer créées après le 14 juin 2012, et dans les organisations utilisant les éditions Unlimited et Enterprise avec Service Cloud.

Service client social : format des recommandations Facebook et actions en masse dans les publications

Le Service client social prend en charge le nouveau format des recommandations Facebook. Gagnez du temps avec les actions en masse dans les vues de liste Publication sociale.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des avis Facebook en utilisant le format des recommandations

Facebook a changé le format de révision des recommandations. Les agents peuvent déterminer si un utilisateur Facebook recommande ou ne recommande pas dans la Lightning Service Console. Assurez-vous que votre sécurité au niveau du champ autorise les agents à afficher ou à modifier les champs ReviewScore et ReviewScale.

Approbation et rejet en masse de publications de fil sociales

Gagnez du temps en approuvant ou en rejetant plusieurs publications à la fois dans la vue de liste Publication sociale.

Transition vers un compte Instagram Business pour utiliser la toute dernière API
Avec un compte Instagram Business, vous utilisez la toute dernière version de l'API Instagram et vous avez accès aux fonctionnalités de support les plus récentes et les plus efficaces sur Instagram.

Affichage des avis Facebook en utilisant le format des recommandations

Facebook a changé le format de révision des recommandations. Les agents peuvent déterminer si un utilisateur Facebook recommande ou ne recommande pas dans la Lightning Service Console. Assurez-vous que votre sécurité au niveau du champ autorise les agents à afficher ou à modifier les champs ReviewScore et ReviewScale.

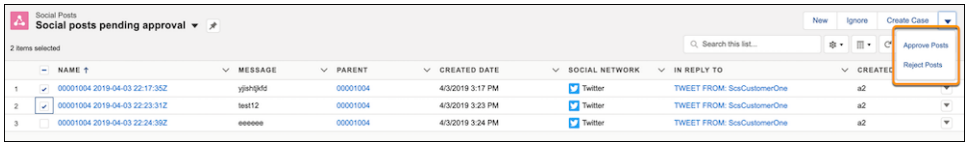
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Approbation et rejet en masse de publications de fil sociales

Gagnez du temps en approuvant ou en rejetant plusieurs publications à la fois dans la vue de liste Publication sociale.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : sélectionnez autant de publications que vous le souhaitez dans la liste, puis sélectionnez une action.



API REST Chatter et Chatter dans Apex prennent en charge l'approbation et le rejet en masse des publications de fil sociales.

Transition vers un compte Instagram Business pour utiliser la toute dernière API

Avec un compte Instagram Business, vous utilisez la toute dernière version de l'API Instagram et vous avez accès aux fonctionnalités de support les plus récentes et les plus efficaces sur Instagram.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : convertissez votre compte Instagram personnel ou créez un compte Instagram Business, puis autorisez dans Service client social ou Social Studio.

Téléphone : Dialer for Essentials et mises à jour du flux de configuration du support vocal

Regroupez les appels téléphoniques de votre entreprise vers un seul numéro de téléphone et intégrez votre téléphonie tierce à Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Appels et réception d'appels dans la console de service avec Dialer
Avec Lightning Dialer pour Essentials, regroupez les appels téléphoniques de votre société en un seul numéro de téléphone. Vous augmentez ainsi les chances de réponse aux appels entrants par un membre de votre équipe.

Création d'un centre d'appel avec le flux de configuration du support vocal mis à jour

Nous avons actualisé le flux de configuration du support vocal pour présenter le contexte des étapes successives. Le flux de configuration du support vocal permet d'intégrer votre téléphonie tierce à Salesforce, ce qui permet à votre équipe de passer et de recevoir des appels en réalisant d'autres tâches dans Salesforce.

Appels et réception d'appels dans la console de service avec Dialer

Avec Lightning Dialer pour Essentials, regroupez les appels téléphoniques de votre société en un seul numéro de téléphone. Vous augmentez ainsi les chances de réponse aux appels entrants par un membre de votre équipe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans l'édition Essentials.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Unification des téléphones de votre équipe avec Dialer

Création d'un centre d'appel avec le flux de configuration du support vocal mis à jour

Nous avons actualisé le flux de configuration du support vocal pour présenter le contexte des étapes successives. Le flux de configuration du support vocal permet d'intégrer votre téléphonie tierce à Salesforce, ce qui permet à votre équipe de passer et de recevoir des appels en réalisant d'autres tâches dans Salesforce.

Service incorporé pour les applications mobiles : expérience de chat mobile enrichie pour les clients

Nous avons ajouté la prise en charge des aperçus d'articles Knowledge à un chat, des améliorations de l'expérience utilisateur et des correctifs de bogues.

Où : cette modification s'applique au kit SDK Service pour applications mobiles pour iOS (version 218.0.1) et Android (version 218.0.0).

Pour plus d'informations sur les nouvelles fonctionnalités, consultez les notes de publication pour iOS et Android. Pour consulter d'autres ressources, visitez le Embedded Service SDK Developer Center.

Service incorporé pour le Web : nouveau nom pour les Snap-Ins, gestion des rendez-vous et expérience de chat personnalisée

Pour mieux décrire le produit, les Snap-ins sont désormais appelés Services incorporés. Permettez à vos clients de prendre leurs propres rendez-vous et adaptez vos expériences de chat aux besoins de votre société.

DANS CETTE SECTION :

Services incorporés, le nouveau nom des Snap-Ins

Notre produit Snap-ins est un service incorporé. Nous avons remplacé son nom par un titre plus explicite. Dans l'interface Configuration, nous avons laissé les deux noms inchangés pour préserver l'efficacité des recherches de Services incorporés ou Snap-Ins dans la case Recherche rapide.

Gestion des rendez-vous par les clients

L'incorporation de la gestion des rendez-vous facilite la planification, la modification et l'annulation de rendez-vous pour vos clients. L'expérience est pilotée par Lightning Flow, ce qui signifie que vous pouvez créer l'interaction parfaite, et déterminer quand et comment créer des enregistrements associés, tels que des ordres d'exécution.

Retour autorisé après avoir quitté le dialogue de chat de service incorporé pour les clients
Avant la version Summer '19, lorsque votre client était dans un chat de service incorporé (ou chat Snap-ins), il ne pouvait pas quitter le dialogue pour rechercher des informations ou des fichiers importants. Libérez vos clients en désactivant le piège du focus.

Personnalisation de votre messagerie de chat avec les composants Web Lightning
Les composants Web Lightning peuvent vous aider à adapter vos chats pour répondre aux besoins de votre société. Les composants Web Lightning sont similaires aux composants Aura pour vos clients.

Prise en charge de fichiers basés sur des flux
Modifiez les enregistrements dans les flux de fichiers et de base de données avec l'API Tooling.

Amélioration du flux Service incorporé
Nous avons augmenté la taille par défaut des fenêtres de flux et vous autorisons à adapter la taille à vos besoins. Nous avons redessiné les menus du pied de page pour faciliter la navigation.

Services incorporés, le nouveau nom des Snap-Ins

Notre produit Snap-ins est un service incorporé. Nous avons remplacé son nom par un titre plus explicite. Dans l'interface Configuration, nous avons laissé les deux noms inchangés pour préserver l'efficacité des recherches de Services incorporés ou Snap-Ins dans la case Recherche rapide.

Gestion des rendez-vous par les clients

L'incorporation de la gestion des rendez-vous facilite la planification, la modification et l'annulation de rendez-vous pour vos clients. L'expérience est pilotée par Lightning Flow, ce qui signifie que vous pouvez créer l'interaction parfaite, et déterminer quand et comment créer des enregistrements associés, tels que des ordres d'exécution.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience avec les éditions Professional, Enterprise, Unlimited et Developer qui utilisent l'extrait de code Services incorporés version 5.0 ou supérieure.

Comment : les organisations qui possèdent Field Service Lightning et l'application gérée Field Service Lightning peuvent configurer des flux incorporés pour la gestion des rendez-vous clients.

Retour autorisé après avoir quitté le dialogue de chat de service incorporé pour les clients

Avant la version Summer '19, lorsque votre client était dans un chat de service incorporé (ou chat Snap-ins), il ne pouvait pas quitter le dialogue pour rechercher des informations ou des fichiers importants. Libérez vos clients en désactivant le piège du focus.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience avec les éditions Professional, Enterprise, Unlimited et Developer qui utilisent l'extrait de code Services incorporés version 5.0 ou supérieure.

Comment : les administrateurs et les développeurs peuvent désactiver le piège du focus en définissant `disableKeyTrapping` dans leur extrait de code Services incorporés.

```
embedded_svc.settings.disableKeyTrapping = true;
```

Les utilisateurs peuvent quitter le chat avec des touches clavier, pas avec le pavé tactile ou la souris.

Personnalisation de votre messagerie de chat avec les composants Web Lightning

Les composants Web Lightning peuvent vous aider à adapter vos chats pour répondre aux besoins de votre société. Les composants Web Lightning sont similaires aux composants Aura pour vos clients.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui ont accès à Messagerie via un complément Digital Engagement. Messagerie dans Lightning Experience est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Service Cloud.

Comment : personnalisez votre expérience de messagerie de chat avec les composants Web Lightning.

Prise en charge de fichiers basés sur des flux

Modifiez les enregistrements dans les flux de fichiers et de base de données avec l'API Tooling.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience avec les éditions Professional, Enterprise, Unlimited et Developer qui utilisent l'extrait de code Services incorporés version 5.0 ou supérieure.

Comment : dans l'objet API Tooling `EmbeddedServiceFlow`, changez le flux de champ type `FOREIGNKEY` en champ type `ENUMORID`.

Amélioration du flux Service incorporé

Nous avons augmenté la taille par défaut des fenêtres de flux et vous autorisons à adapter la taille à vos besoins. Nous avons redessiné les menus du pied de page pour faciliter la navigation.

Knowledge : édition en ligne, rapports avancés et autres raisons de migrer vers Lightning Experience

Écrivez encore plus vite avec l'édition en ligne activée pour les articles Knowledge. Générez des rapports plus complets avec les relations des objets avancées. Nous avons également ajouté des actions et des améliorations à Lightning Experience pour accroître votre productivité et vous permettre de tout personnaliser.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration de votre expérience de composition avec l'édition en ligne

Découvrez combien il est facile d'utiliser l'édition en ligne pour les articles brouillon. Effectuez des mises à jour rapides et affichez tous vos champs d'article pendant la composition. Vous pouvez même utiliser l'édition en ligne en modifiant des traductions parallèlement à la version en langue principale.

Recueil de connaissances avec les relations avancées entre les rapports

Les nouvelles relations entre les objets Knowledge dans les rapports enrichissent les connaissances. Recherchez dans tous les champs de requête associés en élaborant un type de rapport personnalisé qui utilise l'objet Article de requête. Ajoutez des catégories de données à vos types de rapport Knowledge pour vérifier l'organisation de vos contenus, rechercher des écarts dans les contenus, et davantage.

Recherche d'articles Knowledge à partir de n'importe quel objet

Utilisez et effectuez une recherche dans Knowledge à partir d'emplacements supplémentaires. Ajoutez le composant Knowledge à la page Lightning de n'importe quel objet standard ou personnalisé. Vous pouvez utiliser des actions de composition de base dans les listes déroulantes d'actions, mais les articles suggérés et quelques actions, notamment l'insertion du contenu d'articles dans des e-mails, sont disponibles uniquement pour les requêtes.

Utilisation de Restaurer, Supprimer et Soumettre pour les actions de traduction dans Lightning Experience

Vous pouvez aisément restaurer ou supprimer des articles archivés, et soumettre des articles publiés ou brouillon en traduction, à partir de vues de liste. Utilisez l'action **Restaurer** dans des pages d'enregistrement pour rétablir une version précédente d'un article publié ou la toute dernière version de l'article archivé. L'action Supprimer précédente s'intitule désormais Supprimer le brouillon. Utilisez la nouvelle action Supprimer l'article pour retirer des articles archivés et les versions et traductions associées de votre base de connaissances. Auparavant, ces actions étaient disponibles uniquement dans Salesforce Classic. Retrouvez ces actions dans les API Salesforce et utilisez-les dans des flux.

Collage d'images dans les champs de texte enrichi d'articles

L'ajout d'un contenu en image à des articles Knowledge a été simplifié. Insérez des images par copier-coller depuis le presse-papiers et la plupart des navigateurs. Les auteurs et les agents peuvent prendre un cliché instantané et l'ajouter rapidement à un article pour présenter une fonctionnalité ou montrer un problème.

Envoi d'e-mails de requête avec des URL d'articles de communauté et de site dans Lightning Experience

Fermez rapidement des requêtes en insérant des liens d'articles Knowledge depuis vos communautés et sites. Dans Lightning Experience, les agents peuvent utiliser l'action « Insérer l'URL dans l'e-mail » dans le composant Knowledge pour publier un lien vers l'article. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Gestion des termes de recherche promus dans Lightning Experience

Mettez en évidence des articles dans les recherches Knowledge en ajoutant et en modifiant vos termes de recherche dans Lightning Knowledge. Ajoutez la liste associée Termes de recherche promus à vos présentations de page Knowledge. Auparavant, vous pouviez afficher les termes de recherche promus dans Lightning Knowledge, mais vous pouviez les gérer uniquement dans Salesforce Classic.

Gestion des actions de workflow Knowledge dans Lightning Experience

Modélisez et automatisez les processus, et utilisez des actions Knowledge dans les workflows que vous créez. Auparavant, vous pouviez gérer les actions de workflow Knowledge uniquement dans Salesforce Classic.

Interaction de clients internationaux avec des articles dans des langues de droite à gauche

Proposez des articles aux clients dans le monde entier avec la prise en charge du texte de droite à gauche dans Knowledge.

Utilisation de l'éditeur de texte enrichi mis à niveau

Les champs de texte enrichi dans Knowledge utilisent désormais CKEditor version 4.11.2.

Création d'actions et d'actions rapides globales Knowledge

Vous pouvez créer un article depuis n'importe quel emplacement. Choisissez Knowledge lorsque vous élaborez des actions rapides globales qui créent un enregistrement. De plus, de nouveaux champs de référence Knowledge-à-Knowledge permettent de créer des actions dans l'écran Boutons, liens et actions dans le Gestionnaire d'objet.

Fonctionnalités de référence supplémentaires pour Lightning Knowledge

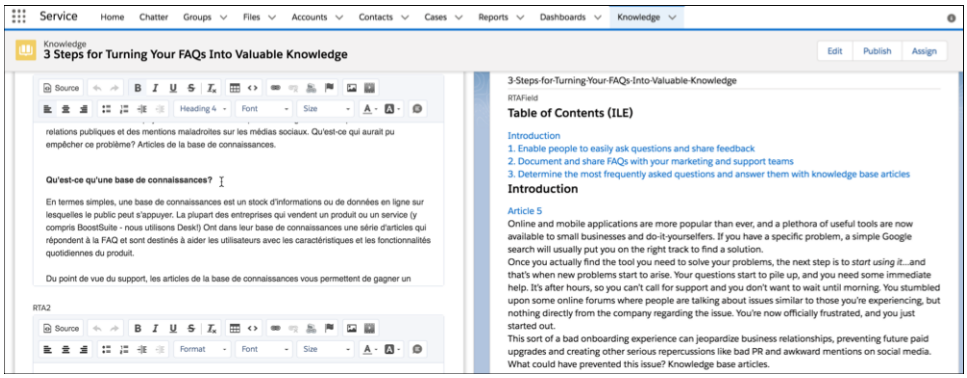
Utilisez des relations de référence pertinentes, par exemple des relations principal-détail avec Knowledge en tant que parent. Créez un article à partir d'une référence en créant d'autres enregistrements. Vous pouvez également ajouter des champs de référence article-à-article pour utiliser une liste associée d'articles et créer d'autres types d'action d'article.

Amélioration de votre expérience de composition avec l'édition en ligne

Découvrez combien il est facile d'utiliser l'édition en ligne pour les articles brouillon. Effectuez des mises à jour rapides et affichez tous vos champs d'article pendant la composition. Vous pouvez même utiliser l'édition en ligne en modifiant des traductions parallèlement à la version en langue principale.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

Comment : ajoutez le champ Statut de publication à la présentation de page. L'action de modification doit également exister dans la présentation de page.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives aux présentations de page pour Lightning Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Mise à jour des enregistrements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

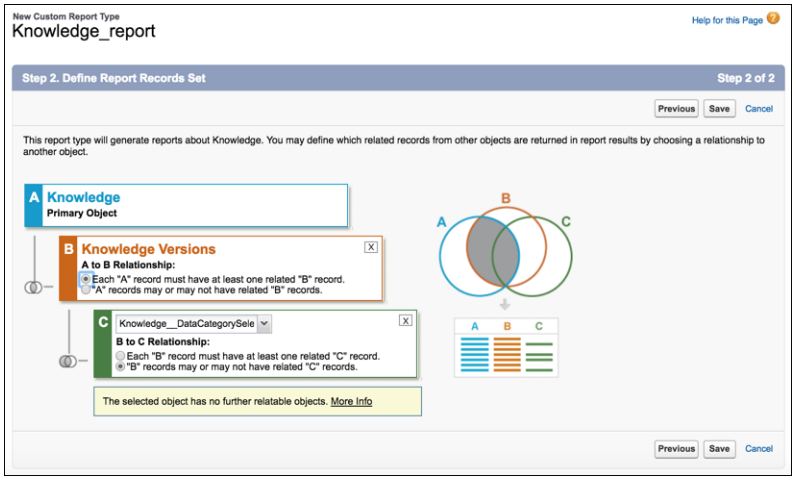
Recueil de connaissances avec les relations avancées entre les rapports

Les nouvelles relations entre les objets Knowledge dans les rapports enrichissent les connaissances. Recherchez dans tous les champs de requête associés en élaborant un type de rapport personnalisé qui utilise l'objet Article de requête. Ajoutez des catégories de données à vos types de rapport Knowledge pour vérifier l'organisation de vos contenus, rechercher des écarts dans les contenus, et davantage.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

Comment : vous pouvez élaborer des types de rapport personnalisés qui utilisent les relations entre les objets ci-dessous.

- Objet Knowledge : utilisez les versions Knowledge en tant qu'objets secondaires à lier à des catégories de données.
- Objet Articles Knowledge : connectez à des versions d'articles Knowledge ou à des articles de requête.
- Objet Versions d'article Knowledge : liez à l'objet Articles de requête.
- Objet Requête : liez à des articles, puis à l'objet Versions d'article Knowledge.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Rapports sur les articles Knowledge Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Rapports sur les articles (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Recherche d'articles Knowledge à partir de n'importe quel objet

Utilisez et effectuez une recherche dans Knowledge à partir d'emplacements supplémentaires. Ajoutez le composant Knowledge à la page Lightning de n'importe quel objet standard ou personnalisé. Vous pouvez utiliser des actions de composition de base dans les listes déroulantes d'actions, mais les articles suggérés et quelques actions, notamment l'insertion du contenu d'articles dans des e-mails, sont disponibles uniquement pour les requêtes.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation du composant Knowledge dans la console Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation de Restaurer, Supprimer et Soumettre pour les actions de traduction dans Lightning Experience

Vous pouvez aisément restaurer ou supprimer des articles archivés, et soumettre des articles publiés ou brouillon en traduction, à partir de vues de liste. Utilisez l'action **Restaurer** dans des pages d'enregistrement pour rétablir une version précédente d'un article publié ou la toute dernière version de l'article archivé. L'action Supprimer précédente s'intitule désormais Supprimer le brouillon. Utilisez la nouvelle action Supprimer l'article pour retirer des articles archivés et les versions et traductions associées de votre base de connaissances. Auparavant, ces actions étaient disponibles uniquement dans Salesforce Classic. Retrouvez ces actions dans les API Salesforce et utilisez-les dans des flux.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation de suppression sur Knowledge peuvent supprimer des brouillons. Pour pouvoir supprimer des articles archivés, les utilisateurs doivent disposer des autorisations utilisateur Gérer les articles et Archiver les articles, et Modifier tout sur Knowledge.

Comment : ajoutez des actions à vos présentations de page. Les actions en masse sont affichées dans les vues de liste pour les utilisateurs qui disposent des autorisations appropriées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Accès des utilisateurs à Lightning Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Actions de rédaction dans Lightning Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Quand les actions de composition Lightning sont-elles disponibles ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Collage d'images dans les champs de texte enrichi d'articles

L'ajout d'un contenu en image à des articles Knowledge a été simplifié. Insérez des images par copier-coller depuis le presse-papiers et la plupart des navigateurs. Les auteurs et les agents peuvent prendre un cliché instantané et l'ajouter rapidement à un article pour présenter une fonctionnalité ou montrer un problème.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Éditeur de texte enrichi (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Modification des champs de zone de texte enrichi dans les enregistrements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

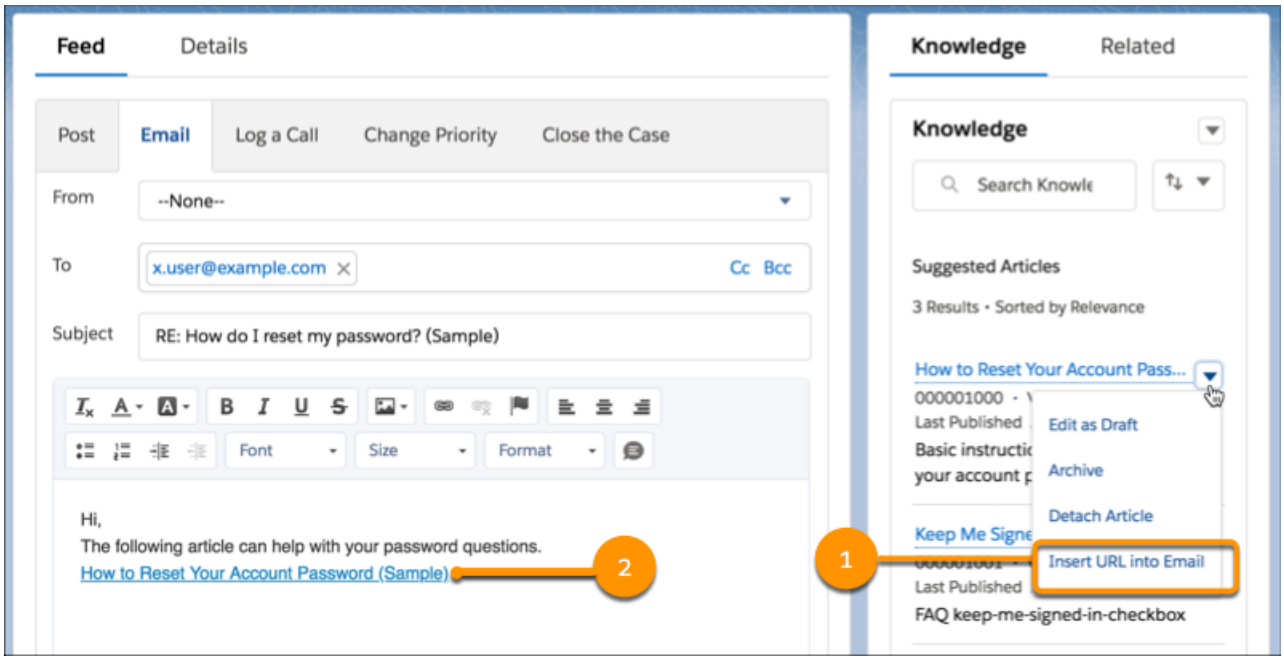
Envoi d'e-mails de requête avec des URL d'articles de communauté et de site dans Lightning Experience

Fermez rapidement des requêtes en insérant des liens d'articles Knowledge depuis vos communautés et sites. Dans Lightning Experience, les agents peuvent utiliser l'action « Insérer l'URL dans l'e-mail » dans le composant Knowledge pour publier un lien vers l'article. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions avec Knowledge, à l'exception de l'édition Professional. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

Qui : pour pouvoir utiliser cette action, les utilisateurs doivent disposer d'autorisations de lecture des articles Knowledge et de modification des requêtes. L'autorisation Afficher la configuration est également requise.

Comment : dans Paramètres de Knowledge, sélectionnez **Autoriser les utilisateurs à partager des articles via des URL publiques**. Dans une requête, les agents peuvent ensuite utiliser l'action dans le composant Knowledge (1) pour insérer le lien dans l'e-mail de fil de requête (2).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Publication d'URL d'articles de site et de communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion des termes de recherche promus dans Lightning Experience

Mettez en évidence des articles dans les recherches Knowledge en ajoutant et en modifiant vos termes de recherche dans Lightning Knowledge. Ajoutez la liste associée Termes de recherche promus à vos présentations de page Knowledge. Auparavant, vous pouviez afficher les termes de recherche promus dans Lightning Knowledge, mais vous pouviez les gérer uniquement dans Salesforce Classic.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

CONSULTER ÉGALEMENT :

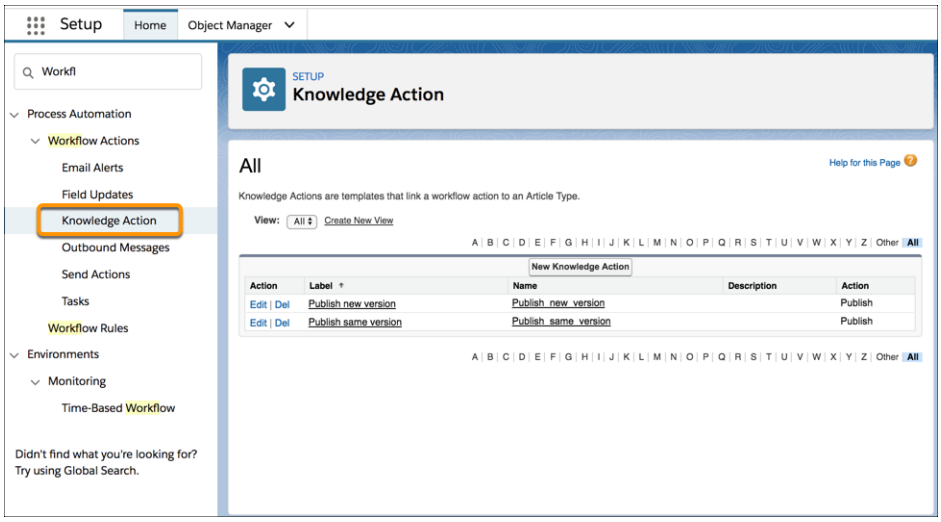
Aide de Salesforce : Promotion d'articles dans les résultats de recherche (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Gestion des termes de recherche promus (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion des actions de workflow Knowledge dans Lightning Experience

Modélisez et automatisez les processus, et utilisez des actions Knowledge dans les workflows que vous créez. Auparavant, vous pouviez gérer les actions de workflow Knowledge uniquement dans Salesforce Classic.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Le workflow est disponible avec les éditions Enterprise, Performance, Developer et Unlimited. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'actions de workflow pour Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Interaction de clients internationaux avec des articles dans des langues de droite à gauche

Proposez des articles aux clients dans le monde entier avec la prise en charge du texte de droite à gauche dans Knowledge.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Langues prises en charge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation de l'éditeur de texte enrichi mis à niveau

Les champs de texte enrichi dans Knowledge utilisent désormais CKEditor version 4.11.2.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mise à niveau des éditeurs de texte enrichi

Création d'actions et d'actions rapides globales Knowledge

Vous pouvez créer un article depuis n'importe quel emplacement. Choisissez Knowledge lorsque vous élaborez des actions rapides globales qui créent un enregistrement. De plus, de nouveaux champs de référence Knowledge-à-Knowledge permettent de créer des actions dans l'écran Boutons, liens et actions dans le Gestionnaire d'objet.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Actions rapides globales (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Fonctionnalités de référence supplémentaires pour Lightning Knowledge

Accélération de la localisation des actions invocables par catégorie

Fonctionnalités de référence supplémentaires pour Lightning Knowledge

Utilisez des relations de référence pertinentes, par exemple des relations principal-détail avec Knowledge en tant que parent. Créez un article à partir d'une référence en créant d'autres enregistrements. Vous pouvez également ajouter des champs de référence article-à-article pour utiliser une liste associée d'articles et créer d'autres types d'action d'article.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. Salesforce Knowledge est disponible dans les éditions Essentials, Developer et Unlimited, et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Professional, Performance et Enterprise.

Créer des relations principal-détail

Utilisez Knowledge en tant que parent dans une relation de référence principal-détail. Vous pouvez créer par exemple créer une relation principal-détail entre des articles et les enregistrements dans un objet personnalisé de révision d'articles. Vous créez ensuite des récapitulatifs de cumul à partir des champs de l'objet personnalisé.

Utiliser la suppression en cascade avec Knowledge

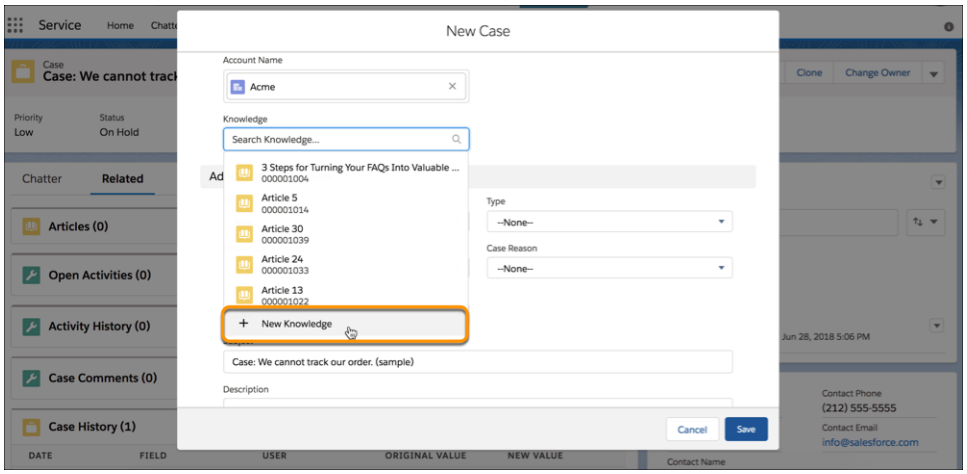
La suppression en cascade retire les enregistrements associés d'une référence lorsque les articles sont supprimés. Utilisez la suppression en cascade dans des références depuis des objets personnalisés vers Knowledge. Vous pouvez par exemple supprimer des enregistrements d'un objet personnalisé Révision d'articles lorsque la version de l'article est supprimée. Notez que les références à Knowledge lient à une version d'article spécifique. Si vous publiez un article sans utiliser l'option **Publier en tant que nouvelle version**, la version publiée précédente est supprimée. Dans ce cas, les enregistrements enfants d'une relation principal-détail avec la suppression en cascade activée sont supprimés.

Élaboration de références Knowledge-à-Knowledge

Choisissez Knowledge en tant que cible dans un champ de référence dans l'objet Knowledge. Ajoutez la liste associée Knowledge à vos présentations de page. Cette modification permet également de créer des actions d'enregistrement Knowledge dans l'écran Boutons, liens et actions du Gestionnaire d'objet et de créer des actions rapides globales avec Knowledge.

Créer un article à partir de la référence en créant un enregistrement associé

Lorsque vous créez un enregistrement à partir d'une référence à Knowledge, vous pouvez désormais choisir de créer un article depuis la liste déroulante de référence. Lorsque vous enregistrez l'article, il est lié à votre nouvel enregistrement.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Présentation des relations d'objets (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Création d'actions et d'actions rapides globales Knowledge

Acheminement : acheminement basé sur l'attribut (bêta), compétences supplémentaires et amélioration du superviseur Omni-Channel

Nous avons introduit une méthode qui facilite la configuration de l'acheminement basé sur les compétences avec l'acheminement basé sur l'attribut. Nous avons également redéfini l'acheminement basé sur les compétences pour vous permettre de déposer des compétences après un délai d'expiration spécifié. Nous avons ajouté au superviseur Omni-Channel des boutons avec lesquels vous pouvez modifier les files d'attente et les compétences des agents. Nous avons ajouté une option pour avertir les agents avant l'ouverture d'une nouvelle page de navigateur. Enfin, l'acheminement est disponible à l'aide d'une action invocable dans un flux.

DANS CETTE SECTION :

Configuration de l'acheminement basé sur les compétences sans code à l'aide de l'acheminement basé sur l'attribut (bêta)

Vous souhaitez utiliser l'acheminement basé sur les compétences, mais la difficulté de la configuration vous impressionne ? L'acheminement basé sur l'attribut facilite la configuration de l'acheminement basé sur les compétences, avec des clics seulement, aucun code. Laissez de côté les API, et utilisez un flux de configuration pour associer les valeurs de champ d'un objet aux compétences requises afin d'acheminer l'élément de travail à l'agent approprié. Cette méthode n'est pas aussi flexible que l'API, mais elle est plus facile à configurer... et très puissante.

Spécification des compétences d'acheminement supplémentaires

Vos clients aspirent à un service hors pair, ce qui nécessite d'acheminer leurs requêtes le plus rapidement possible vers l'agent le plus compétent. Dans l'acheminement basé sur les compétences, vous pouvez définir des compétences supplémentaires. Après une période d'expiration définie, une compétence marquée comme supplémentaire est retirée de l'acheminement Omni-Channel. La requête est ensuite acheminée vers le meilleur agent correspondant, même s'il ne possède pas toutes les compétences.

Gestion des attributions de file d'attente et de compétence à vos agents dans le superviseur Omni-Channel

Répondez aux requêtes de support entrantes en modifiant les files d'attente si nécessaire. Mettez à jour les compétences des agents pour assister vos clients. Sous l'onglet Agent, deux boutons facilitent et accélèrent la gestion des attributions de file d'attente et de compétences.

Invite avant la déconnexion des agents des autres onglets de navigateur

Pour éviter aux agents d'interrompre accidentellement les conversations en cours, vous pouvez afficher une invite avant la connexion à Omni-Channel à un nouvel onglet ou une nouvelle fenêtre. Lorsqu'un agent ouvre une autre console Omni-Channel sous un autre onglet ou une autre fenêtre, ou actualise l'onglet actif, il est déconnecté d'Omni-Channel dans les autres consoles. Toutes les conversations en cours sont arrêtées. L'ajout d'une invite peut éviter ces déconnexions involontaires.

Utilisation d'un flux pour acheminer les éléments de travail basés sur les compétences

Vous rencontrez des difficultés avec Apex pour créer un PendingServiceRouting et les enregistrements SkillRequirement associés ? Sélectionnez la catégorie Routing pour ajouter SkillsBasedRoutingInvocableAction à votre flux au lieu d'utiliser un code. Cette technique permet d'accéder à la puissante fonctionnalité d'acheminement basé sur les compétences dans votre flux. Vous pouvez par exemple élaborer un flux qui attribue un travail en fonction de la concordance de la langue et des autres compétences de l'agent avec le travail entrant.

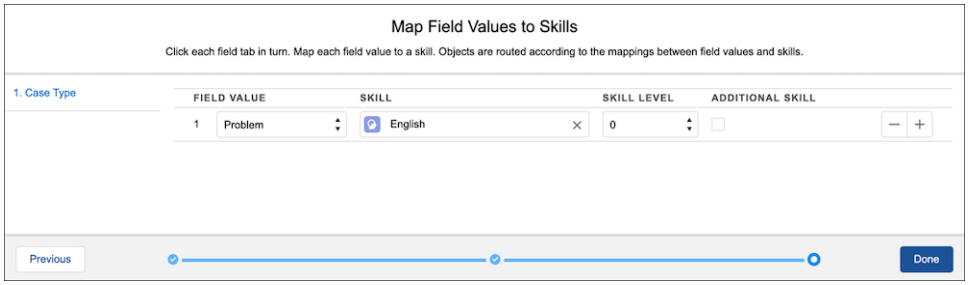
Configuration de l'acheminement basé sur les compétences sans code à l'aide de l'acheminement basé sur l'attribut (bêta)

Vous souhaitez utiliser l'acheminement basé sur les compétences, mais la difficulté de la configuration vous impressionne ? L'acheminement basé sur l'attribut facilite la configuration de l'acheminement basé sur les compétences, avec des clics seulement, aucun code. Laissez de côté les API, et utilisez un flux de configuration pour associer les valeurs de champ d'un objet aux compétences requises afin d'acheminer l'élément de travail à l'agent approprié. Cette méthode n'est pas aussi flexible que l'API, mais elle est plus facile à configurer... et très puissante.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, l'acheminement basé sur l'attribut correspond à un 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.

Comment : pour acheminer des travaux par compétence, définissez les mappages entre les valeurs de champ des éléments de travail et les compétences. Créez un ensemble de mappages d'attributs pour chaque objet. Par exemple, pour l'objet Requête, vous pouvez créer un ensemble de mappages qui inclut les champs Motif de la requête, Type de requête et Escaladé. Mappez ensuite les valeurs de champ avec des compétences afin d'acheminer l'élément de travail vers l'argent qui dispose des compétences requises pour accomplir la tâche. Vous pouvez également spécifier des niveaux de compétence, et indiquer si une compétence est en plus et peut être retirée en cas de besoin pour accélérer l'acheminement.



Le travail acheminé est affiché dans le Backlog de files d'attente et le Backlog de compétences dans le Superviseur Omni-Channel.

L'acheminement basé sur l'attribut prend en charge les requêtes, les demandes de contact, les pistes, les commandes, les publications sociales et les objets personnalisés. Vous ne pouvez pas l'utiliser avec le Chat et la Messagerie.

CONSULTER ÉGALEMENT :

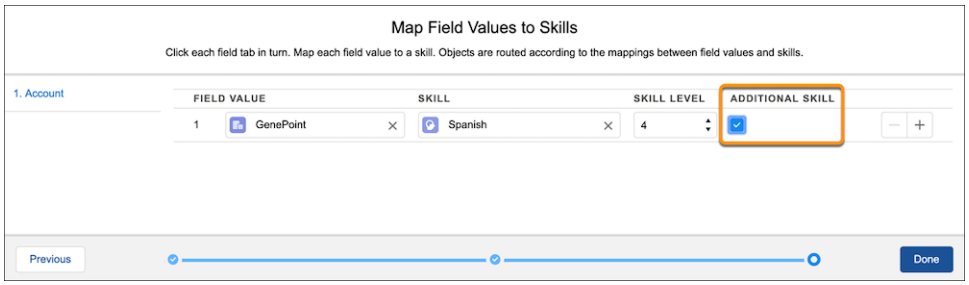
Spécification des compétences d'acheminement supplémentaires

Spécification des compétences d'acheminement supplémentaires

Vos clients aspirent à un service hors pair, ce qui nécessite d'acheminer leurs requêtes le plus rapidement possible vers l'agent le plus compétent. Dans l'acheminement basé sur les compétences, vous pouvez définir des compétences supplémentaires. Après une période d'expiration définie, une compétence marquée comme supplémentaire est retirée de l'acheminement Omni-Channel. La requête est ensuite acheminée vers le meilleur agent correspondant, même s'il ne possède pas toutes les compétences.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : si vous configurez une compétence en utilisant le flux de configuration de l'acheminement basé sur l'attribut, sélectionnez **Compétence supplémentaire**. Si vous utilisez l'API pour définir l'acheminement basé sur les compétences, utilisez le champ IsAdditional dans l'objet SkillRequirement.



CONSULTER ÉGALEMENT :

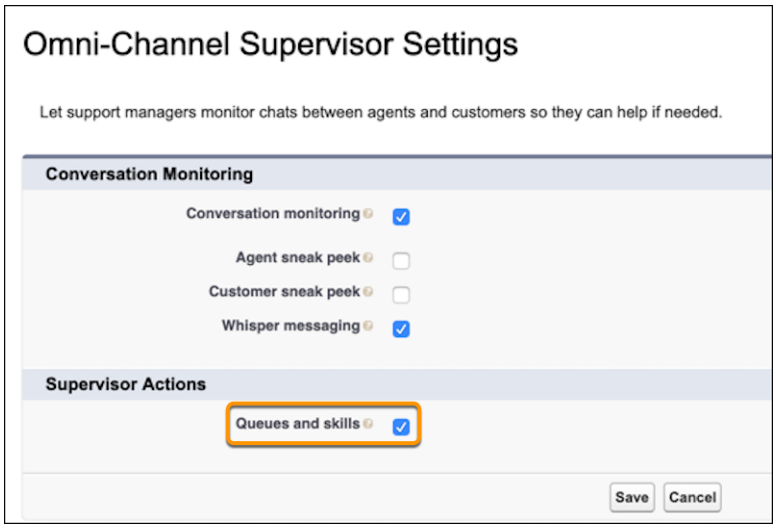
Configuration de l'acheminement basé sur les compétences sans code à l'aide de l'acheminement basé sur l'attribut (bêta)

Gestion des attributions de file d'attente et de compétence à vos agents dans le superviseur Omni-Channel

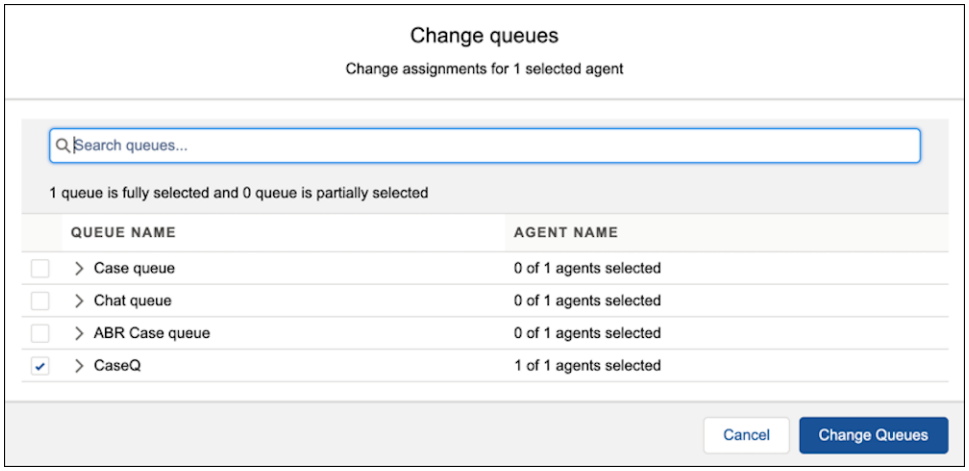
Répondez aux requêtes de support entrantes en modifiant les files d'attente si nécessaire. Mettez à jour les compétences des agents pour assister vos clients. Sous l'onglet Agent, deux boutons facilitent et accélèrent la gestion des attributions de file d'attente et de compétences.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

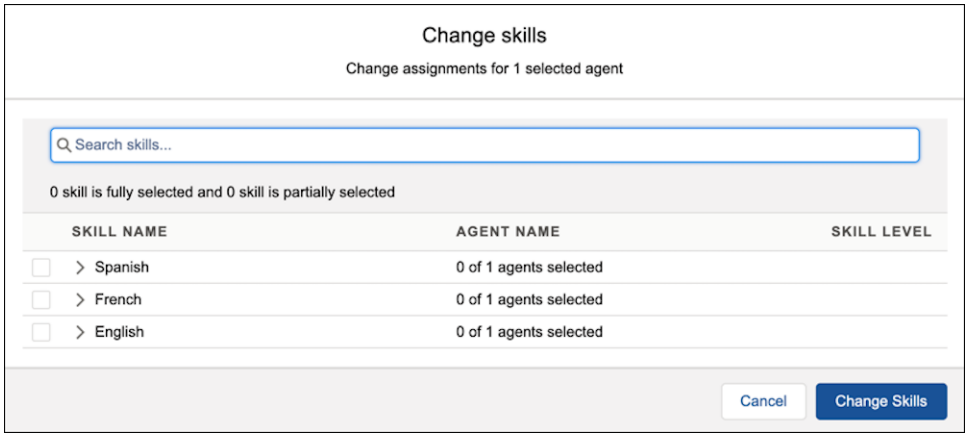
Comment : Pour permettre aux superviseurs de changer les attributions de files d'attente et de compétences, sélectionnez **Files d'attente et compétences** dans les Paramètres de Superviseur Omni-Channel.



pour ajuster les attributions de file d'attente, sélectionnez un ou plusieurs agents, puis cliquez sur **Modifier les files d'attente**. Cependant, vous ne pouvez pas déplacer les agents attribués à des files d'attente en utilisant des rôles ou des groupes publics.



Pour ajuster les attributions de compétence, sélectionnez un ou plusieurs agents, puis cliquez sur **Modifier les compétences**.



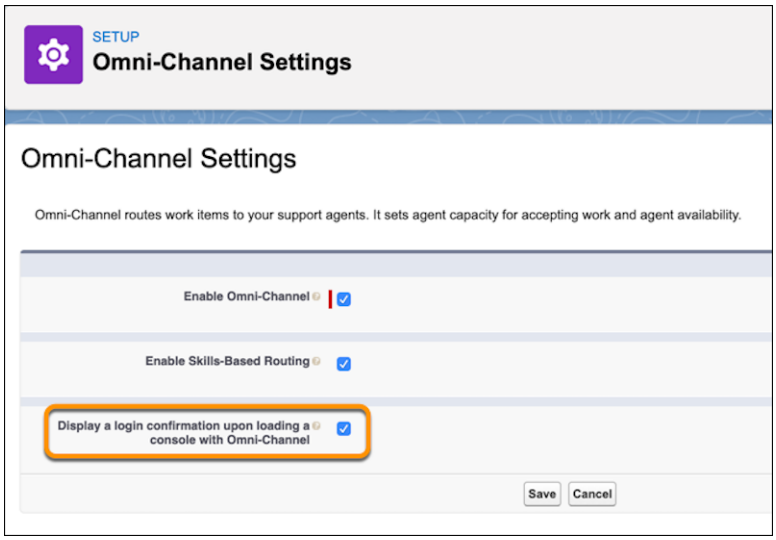
Pour afficher les modifications apportées à leurs files d'attente et à leurs compétences, les agents doivent basculer en statut hors ligne, puis rétablir le statut en ligne.

Invite avant la déconnexion des agents des autres onglets de navigateur

Pour éviter aux agents d'interrompre accidentellement les conversations en cours, vous pouvez afficher une invite avant la connexion à Omni-Channel à un nouvel onglet ou une nouvelle fenêtre. Lorsqu'un agent ouvre une autre console Omni-Channel sous un autre onglet ou une autre fenêtre, ou actualise l'onglet actif, il est déconnecté d'Omni-Channel dans les autres consoles. Toutes les conversations en cours sont arrêtées. L'ajout d'une invite peut éviter ces déconnexions involontaires.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans Configuration, sous Paramètres Omni-Channel, sélectionnez **Afficher une confirmation de connexion lors du chargement d'une console avec Omni-Channel**.



Utilisation d'un flux pour acheminer les éléments de travail basés sur les compétences

Vous rencontrez des difficultés avec Apex pour créer un PendingServiceRouting et les enregistrements SkillRequirement associés ? Sélectionnez la catégorie Routing pour ajouter SkillsBasedRoutingInvocableAction à votre flux au lieu d'utiliser un code. Cette technique permet d'accéder à la puissante fonctionnalité d'acheminement basé sur les compétences dans votre flux. Vous pouvez par exemple élaborer un flux qui attribue un travail en fonction de la concordance de la langue et des autres compétences de l'agent avec le travail entrant.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accélération de la localisation des actions invocables par catégorie

Gestion des requêtes : macros conditionnelles, amélioration de la liste d'actions guidées et fusion des requêtes

Nous recherchons en permanence comment accroître l'efficacité de vos agents. Fusionnez les requêtes en un seul enregistrement principal. Indiquez aux agents les étapes suivantes à accomplir, y compris les recommandations Next Best Action, dans le composant Actions et recommandations (auparavant appelé Liste d'actions guidées). Dans Lightning Experience, créez des macros puissantes qui contiennent des expressions conditionnelles.

DANS CETTE SECTION :

Flux Lightning pour service : guides appropriés à un emplacement unique

Présentez aux agents les prochaines étapes logiques à un emplacement facile à trouver : le composant Actions et recommandations. Auparavant appelé Liste d'actions guidées, nous avons renommé ce composant pour refléter ses nouvelles capacités. Vos agents affichent une liste de tâches à réaliser, qui contient des écrans de flux, des actions rapides et des recommandations Next Best Action. Vous pouvez également afficher la liste dans d'autres pages Lightning pour guider les utilisateurs à l'endroit où ils en ont besoin.

Requêtes : fusion des requêtes, améliorations des fichiers, optimisation des modèles

Fusionnez jusqu'à trois requêtes pour gérer les doublons. Recherchez et utilisez des fichiers plus efficacement dans la liste associée Fichiers. Renforcez votre contrôle de la bibliothèque de modèles.

Productivité de l'agent : macros conditionnelles et amélioration de la recherche de texte rapide dans Lightning Experience

Aidez vos agents à travailler plus efficacement, pas plus dur. Ajoutez une logique à des macros afin d'exécuter des instructions lorsque certaines conditions sont remplies. De plus, les agents peuvent rechercher rapidement le texte rapide dont ils ont besoin, car les recherches analysent le contenu des messages, pas seulement le titre.

Flux Lightning pour service : guides appropriés à un emplacement unique

Présentez aux agents les prochaines étapes logiques à un emplacement facile à trouver : le composant Actions et recommandations. Auparavant appelé Liste d'actions guidées, nous avons renommé ce composant pour refléter ses nouvelles capacités. Vos agents affichent une liste de tâches à réaliser, qui contient des écrans de flux, des actions rapides et des recommandations Next Best Action. Vous pouvez également afficher la liste dans d'autres pages Lightning pour guider les utilisateurs à l'endroit où ils en ont besoin.

DANS CETTE SECTION :

Recommandations Einstein Next Best Action à portée de main de vos agents

Combinez les principales recommandations de vos stratégies Einstein Next Best Action à d'autres étapes que vos agents peuvent suivre. Lorsque vos stratégies suggèrent des recommandations, elles sont affichées sous un onglet dans le composant Actions et recommandations. Il n'est plus nécessaire d'utiliser un composant Next Best Action pour les présenter à vos agents.

Sur la bonne voie avec des actions rapides dans le composant Actions et recommandations

Permettez aux agents de sélectionner des actions rapides dans le composant pour fermer des requêtes rapidement, sans utiliser un autre programme. Les agents peuvent envoyer des e-mails, consigner des appels et exécuter d'autres actions rapides directement depuis la liste d'actions que vous configurez.

Affichage d'indications supplémentaires sur plus de pages

Indiquez aux utilisateurs les étapes à suivre sur de nouveaux types de page. Nous avons élargi la prise en charge du composant Actions et recommandations dans Lightning Experience pour inclure des produits, des commandes et même des objets personnalisés, pour ne citer que quelques exemples.

Réorganisation de la liste

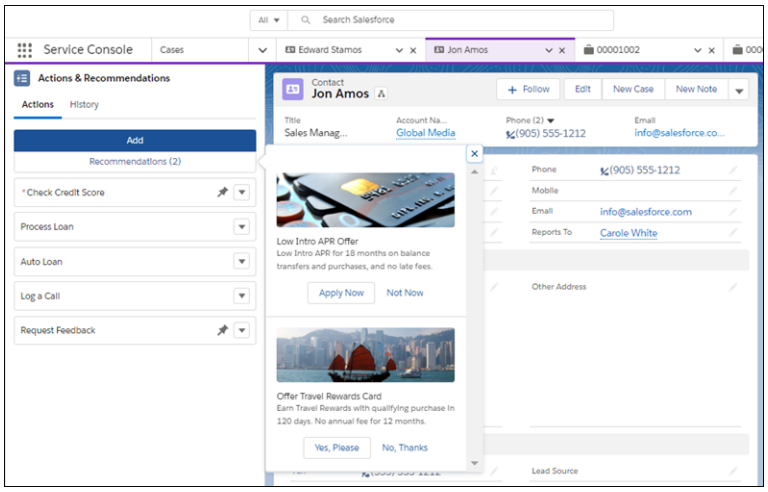
Réorganisez les étapes du composant Actions et recommandations pour l'adapter à votre workflow. Vous pouvez déplacer les éléments vers le haut ou vers le bas dans chaque zone épinglée ou détachée à l'aide d'un menu déroulant.

Recommandations Einstein Next Best Action à portée de main de vos agents

Combinez les principales recommandations de vos stratégies Einstein Next Best Action à d'autres étapes que vos agents peuvent suivre. Lorsque vos stratégies suggèrent des recommandations, elles sont affichées sous un onglet dans le composant Actions et recommandations. Il n'est plus nécessaire d'utiliser un composant Next Best Action pour les présenter à vos agents.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : capturez votre logique métier dans des stratégies Einstein Next Best Action, puis définissez des recommandations que vos stratégies peuvent affiner dans des offres et des actions. Créez un déploiement Actions et recommandations, sélectionnez des stratégies et configurez l'affichage des recommandations. Vous pouvez configurer un déploiement pour afficher uniquement les recommandations, ou inclure également des actions rapides, des flux d'écran et des flux mobiles d'assistance sur site. Dans le Générateur d'applications Lightning, placez le composant Actions et recommandations dans une page d'enregistrement, puis sélectionnez votre déploiement.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Aide de Salesforce :* Flux Lightning pour Service et composant Actions et recommandations (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce :* Einstein Next Best Action (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Lightning Flow for Service Developer Guide* (en anglais uniquement)
- Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Sur la bonne voie avec des actions rapides dans le composant Actions et recommandations

Permettez aux agents de sélectionner des actions rapides dans le composant pour fermer des requêtes rapidement, sans utiliser un autre programme. Les agents peuvent envoyer des e-mails, consigner des appels et exécuter d'autres actions rapides directement depuis la liste d'actions que vous configurez.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour ajouter des actions rapides à la liste, créez un déploiement Actions et recommandations ou utilisez le Générateur de processus. Dans un déploiement, sélectionner des objets pour fournir un contexte aux actions rapides spécifiques à un objet. Vous

pouvez également inclure des actions rapides globalement en tant qu'étapes dans la liste. Faites glisser le composant vers une page d'enregistrement en utilisant le Générateur d'applications Lightning, puis sélectionnez le déploiement dans les propriétés du composant.

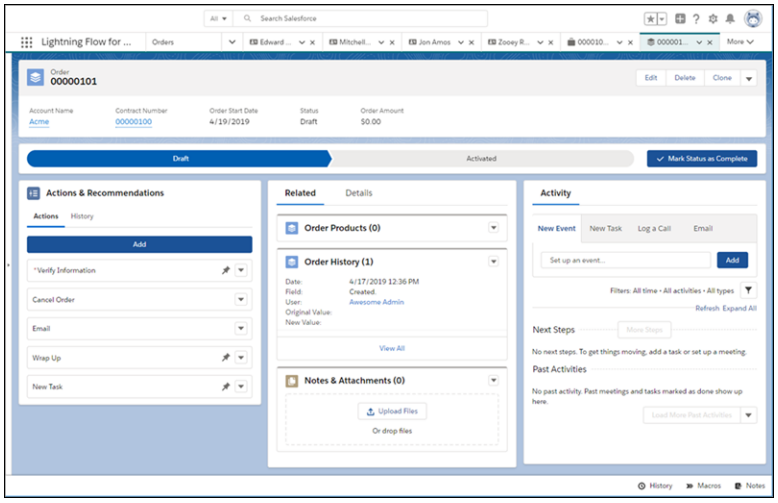
CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Flow for Service Developer Guide (en anglais uniquement)

Affichage d'indications supplémentaires sur plus de pages

Indiquez aux utilisateurs les étapes à suivre sur de nouveaux types de page. Nous avons élargi la prise en charge du composant Actions et recommandations dans Lightning Experience pour inclure des produits, des commandes et même des objets personnalisés, pour ne citer que quelques exemples.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Flow for Service Developer Guide : Supported Apps, Channels, and Objects (en anglais uniquement)

Réorganisation de la liste

Réorganisez les étapes du composant Actions et recommandations pour l'adapter à votre workflow. Vous pouvez déplacer les éléments vers le haut ou vers le bas dans chaque zone épinglée ou détachée à l'aide d'un menu déroulant.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Requêtes : fusion des requêtes, améliorations des fichiers, optimisation des modèles

Fusionnez jusqu'à trois requêtes pour gérer les doublons. Recherchez et utilisez des fichiers plus efficacement dans la liste associée Fichiers. Renforcez votre contrôle de la bibliothèque de modèles.

DANS CETTE SECTION :

Fusion de requêtes en un seul enregistrement (bêta)
Si vous avez des requêtes en double ou que vous souhaitez fusionner en une seule requête, vous pouvez désormais fusionner deux ou trois requêtes en un seul enregistrement principal. Lorsque vous fusionnez des requêtes, l'enregistrement principal est mis à jour avec les valeurs de champ que vous choisissez. La plupart des listes associées, des éléments de fil et des enregistrements enfants sont fusionnés dans l'enregistrement principal. L'enregistrement principal conserve les fils Chatter, les valeurs des champs en lecture seule et masqués (à l'exception de Date de création et Créé par), les éléments associés et la sécurité.

Affichage des pièces jointes aux e-mails dans la liste associée Fichiers d'une requête
Les agents peuvent désormais afficher les fichiers joints à un e-mail dans n'importe quelle page de requête qui inclut la liste associée Fichiers. Auparavant, les fichiers étaient affichés dans la liste associée Pièces jointes, avec les autres contenus, et étaient difficiles à identifier. Vous pouvez désormais retirer votre liste associée Pièces jointes et utiliser la liste associée Fichiers qui facilite la consultation des fichiers associés à une requête.

Simplification de l'insertion de fichiers lors de la composition d'e-mails associés à une requête
Les agents peuvent joindre aisément des fichiers à un e-mail. Les fichiers associés à une requête ou joints à un e-mail sont regroupés sous Fichiers associés dans le sélecteur de fichiers. Vous pouvez ajouter plusieurs fichiers à la fois. Le sélecteur empêche l'insertion de doublons.

Augmentation du contrôle de votre bibliothèque de modèles d'e-mail
Vous souhaitez optimiser chaque communication avec vos clients en reflétant votre marque. Nous avons créé des modèles d'e-mail que vos agents peuvent utiliser pour interagir avec les clients. Cependant, leur gestion peut s'avérer difficile lorsque les agents créent leurs propres modèles. Vous perdez le fil des modèles et vos agents ignorent quels modèles ont été approuvés. Nous avons résolu ce problème : désormais, les éléments de menu Enregistrer sous un nouveau modèle et Enregistrer le modèle ne sont pas disponibles lorsque les agents utilisent l'action rapide E-mail en travaillant sur des requêtes. Les agents peuvent toujours créer et modifier des modèles depuis l'accueil des Modèles d'e-mail dans Lightning Experience.

Affichage des jalons de requête dans Lightning Experience
Assurez-vous que vous respectez tous vos contrats de niveau de service avec la nouvelle liste associée Jalons de requête. Suivez le temps écoulé, la réalisation des requêtes et davantage depuis les présentations de requêtes dans Lightning Experience.

Fusion de requêtes en un seul enregistrement (bêta)

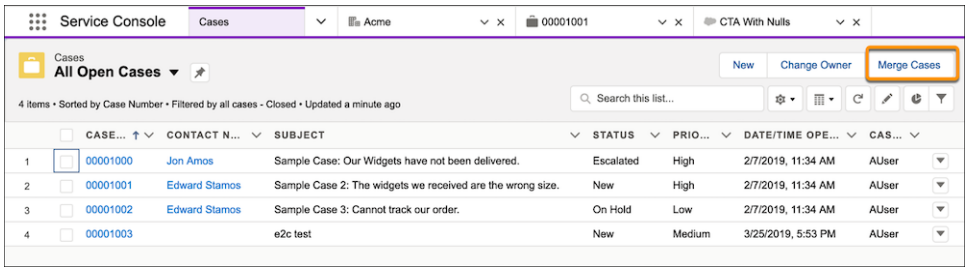
Si vous avez des requêtes en double ou que vous souhaitez fusionner en une seule requête, vous pouvez désormais fusionner deux ou trois requêtes en un seul enregistrement principal. Lorsque vous fusionnez des requêtes, l'enregistrement principal est mis à jour avec les valeurs de champ que vous choisissez. La plupart des listes associées, des éléments de fil et des enregistrements enfants sont fusionnés dans l'enregistrement principal. L'enregistrement principal conserve les fils Chatter, les valeurs des champs en lecture seule et masqués (à l'exception de Date de création et Créé par), les éléments associés et la sécurité.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

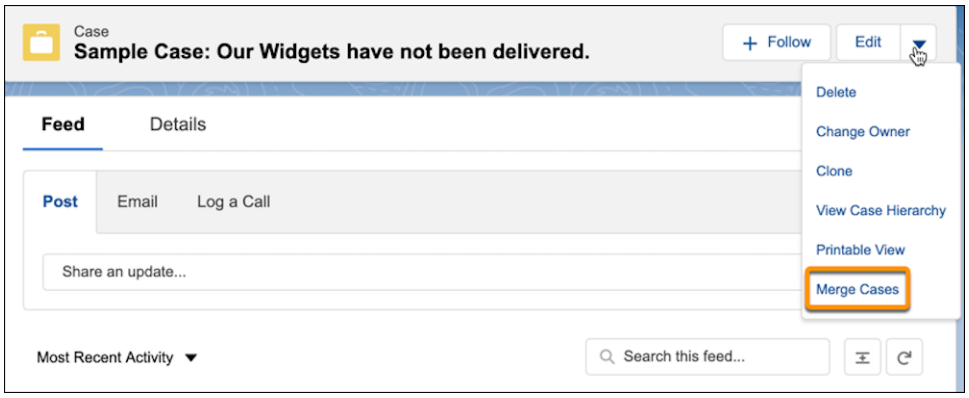
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la fusion de requêtes correspond à un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement 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.

Comment : Pour activer la Fusion des requêtes, dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez `Paramètres de support`, puis sélectionnez **Paramètres de support**. Sélectionnez **Activer la fusion des requêtes (bêta)**.

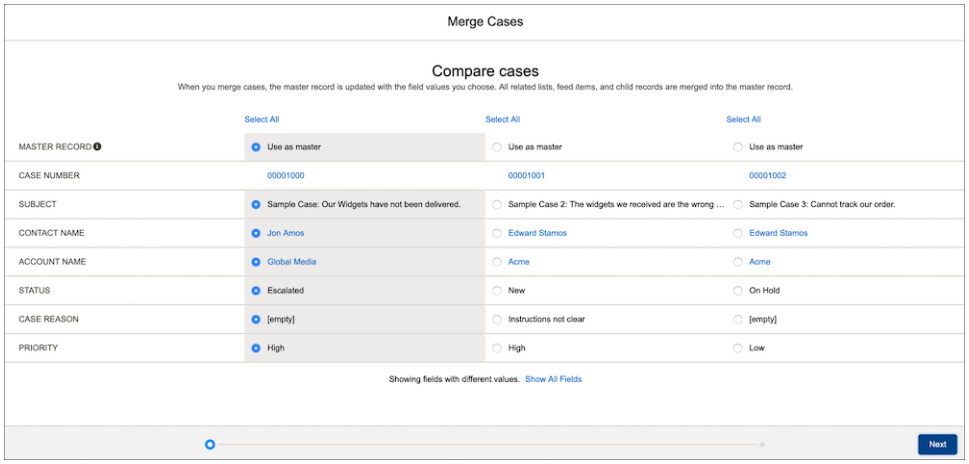
Dans la vue de liste Requêtes, sélectionnez deux ou trois requêtes, puis cliquez sur **Fusionner les requêtes**. Vous pouvez également fusionner des requêtes à partir de vues de liste personnalisées. Vous ne pouvez pas fusionner la liste Récemment visualisés, mais vous pouvez fusionner la liste Requêtes récemment visualisées.



Vous pouvez aussi lancer une fusion à partir d'une requête et ajouter les autres requêtes à fusionner.



Sélectionnez les valeurs de champ à fusionner dans l'enregistrement principal.



CONSULTER ÉGALEMENT :

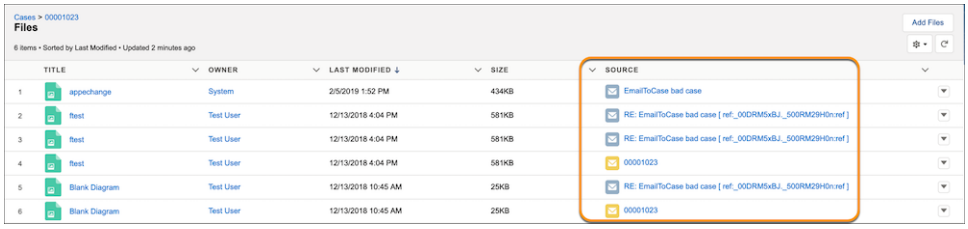
IdeaExchange : Bouton de fusion des requêtes

Affichage des pièces jointes aux e-mails dans la liste associée Fichiers d'une requête

Les agents peuvent désormais afficher les fichiers joints à un e-mail dans n'importe quelle page de requête qui inclut la liste associée Fichiers. Auparavant, les fichiers étaient affichés dans la liste associée Pièces jointes, avec les autres contenus, et étaient difficiles à identifier. Vous pouvez désormais retirer votre liste associée Pièces jointes et utiliser la liste associée Fichiers qui facilite la consultation des fichiers associés à une requête.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : ajoutez la liste associée Fichiers à la présentation de page d'une requête. La colonne Source indique l'origine du fichier. Un même fichier peut provenir de plusieurs sources.



CONSULTER ÉGALEMENT :

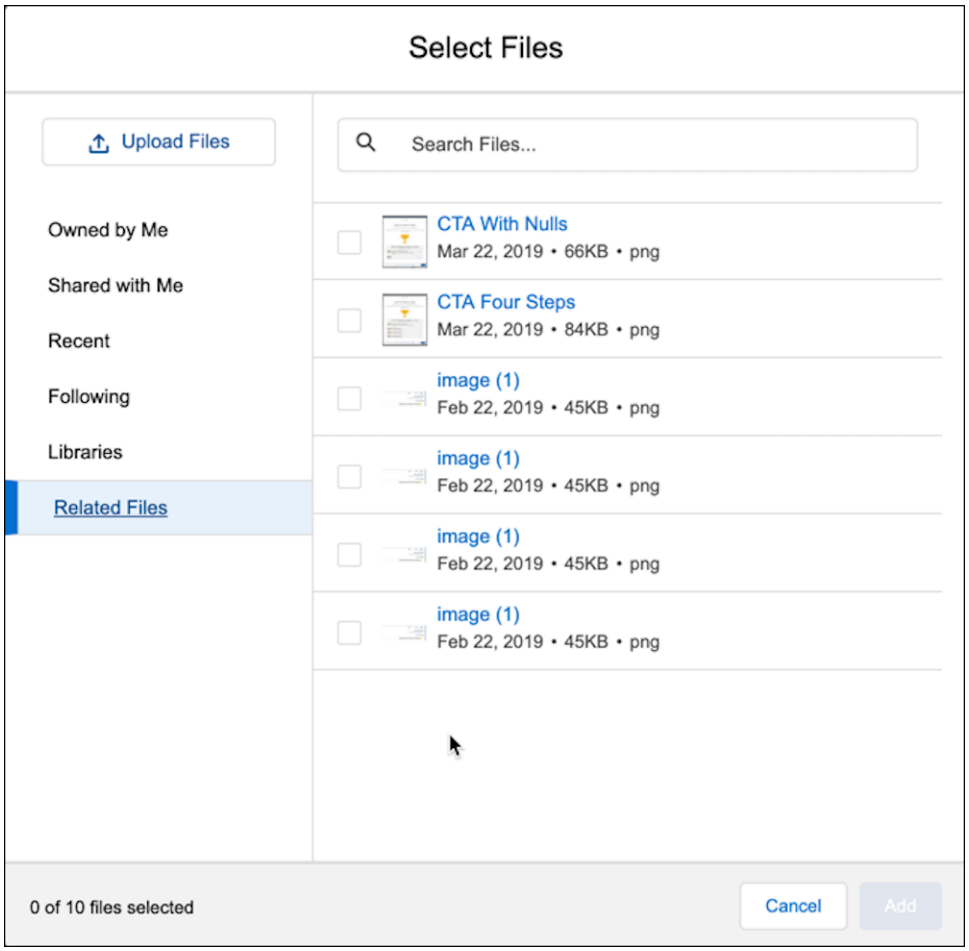
Aide de Salesforce : Utilisation des fichiers Salesforce

Simplification de l'insertion de fichiers lors de la composition d'e-mails associés à une requête

Les agents peuvent joindre aisément des fichiers à un e-mail. Les fichiers associés à une requête ou joints à un e-mail sont regroupés sous Fichiers associés dans le sélecteur de fichiers. Vous pouvez ajouter plusieurs fichiers à la fois. Le sélecteur empêche l'insertion de doublons.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : ajoutez la liste associée Fichiers à la présentation de page de votre requête.



Augmentation du contrôle de votre bibliothèque de modèles d'e-mail

Vous souhaitez optimiser chaque communication avec vos clients en reflétant votre marque. Nous avons créé des modèles d'e-mail que vos agents peuvent utiliser pour interagir avec les clients. Cependant, leur gestion peut s'avérer difficile lorsque les agents créent leurs propres modèles. Vous perdez le fil des modèles et vos agents ignorent quels modèles ont été approuvés. Nous avons résolu ce problème : désormais, les éléments de menu Enregistrer sous un nouveau modèle et Enregistrer le modèle ne sont pas disponibles lorsque les agents utilisent l'action rapide E-mail en travaillant sur des requêtes. Les agents peuvent toujours créer et modifier des modèles depuis l'accueil des Modèles d'e-mail dans Lightning Experience.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Affichage des jalons de requête dans Lightning Experience

Assurez-vous que vous respectez tous vos contrats de niveau de service avec la nouvelle liste associée Jalons de requête. Suivez le temps écoulé, la réalisation des requêtes et davantage depuis les présentations de requêtes dans Lightning Experience.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans le Gestionnaire d'objet, recherchez l'objet Requête. Modifiez la présentation de requête, puis faites glisser la liste associée Jalons de requête vers la section Listes associées de la présentation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation de la liste associée Jalons de requête (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Productivité de l'agent : macros conditionnelles et amélioration de la recherche de texte rapide dans Lightning Experience

Aidez vos agents à travailler plus efficacement, pas plus dur. Ajoutez une logique à des macros afin d'exécuter des instructions lorsque certaines conditions sont remplies. De plus, les agents peuvent rechercher rapidement le texte rapide dont ils ont besoin, car les recherches analysent le contenu des messages, pas seulement le titre.

DANS CETTE SECTION :

Augmentation de la puissance de vos macros avec des instructions conditionnelles

Aidez les agents à être plus productifs en utilisant dans Lightning Experience des macros intelligentes qui contiennent des instructions conditionnelles. Ajoutez des expressions qui contrôlent l'exécution des instructions.

Accélération de la recherche de textes rapides appropriés

Recherchez dans le corps de tous les textes rapides dans Lightning Experience, et retrouvez rapidement le texte rapide qui convient. Auparavant, une recherche de texte rapide analysait uniquement les titres.

Accélération de la localisation des actions invocables par catégorie

les actions invocables et les actions rapides sont les blocs de construction déclaratifs des flux. Pour faciliter leur recherche, nous les avons classées dans des catégories. Pour Service Cloud, les actions invocables comprennent GenerateWorkOrderInvocableAction.java, InvocableArchiveKnowledgeArticles.java et SkillsBasedRoutingInvocableAction.

Incorporation de documents et salles de chat Quip live directement dans Service Cloud

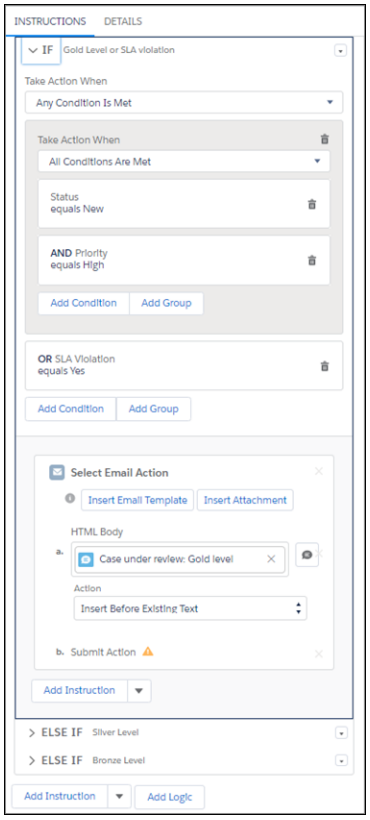
Accélérez la résolution des requêtes en centralisant les données de vos requêtes, les escalades et les communications de l'équipe avec une expérience intégrée et collaborative dans Service Cloud. Utilisez des modèles de documents Quip spécifiques à Service Cloud pour informer et aligner tous les intervenants, et transformez le chaos en processus pour offrir un support hors-pair à vos clients.

Augmentation de la puissance de vos macros avec des instructions conditionnelles

Aidez les agents à être plus productifs en utilisant dans Lightning Experience des macros intelligentes qui contiennent des instructions conditionnelles. Ajoutez des expressions qui contrôlent l'exécution des instructions.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : dans le Générateur de macro, élaborez une logique conditionnelle en utilisant les expressions IF, ELSEIF et ELSE. Ajoutez des instructions qui s'exécutent quand une ou toutes les conditions d'une expression sont remplies. Pour créer une logique plus complexe, vous pouvez regrouper les conditions et ajouter plusieurs instructions ELSEIF.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ajout d'une logique à des macros dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accélération de la recherche de textes rapides appropriés

Recherchez dans le corps de tous les textes rapides dans Lightning Experience, et retrouvez rapidement le texte rapide qui convient. Auparavant, une recherche de texte rapide analysait uniquement les titres.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Accélération de la localisation des actions invocables par catégorie

les actions invocables et les actions rapides sont les blocs de construction déclaratifs des flux. Pour faciliter leur recherche, nous les avons classées dans des catégories. Pour Service Cloud, les actions invocables comprennent GenerateWorkOrderInvocableAction.java, InvocableArchiveKnowledgeArticles.java et SkillsBasedRoutingInvocableAction.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : lors de l'élaboration de votre flux, faites glisser l'élément de flux Action vers la zone de dessin de Flow Builder. Sous Filtrer par, sélectionnez la catégorie de votre choix. Utilisez la recherche pour trouver l'action invocable ou l'action rapide que vous souhaitez ajouter à votre flux, ou pour visualiser la liste de toutes les actions disponibles pour votre flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux
- Utilisation d'un flux pour acheminer les éléments de travail basés sur les compétences

Incorporation de documents et salles de chat Quip live directement dans Service Cloud

Accélérez la résolution des requêtes en centralisant les données de vos requêtes, les escalades et les communications de l'équipe avec une expérience intégrée et collaborative dans Service Cloud. Utilisez des modèles de documents Quip spécifiques à Service Cloud pour informer et aligner tous les intervenants, et transformez le chaos en processus pour offrir un support hors-pair à vos clients.

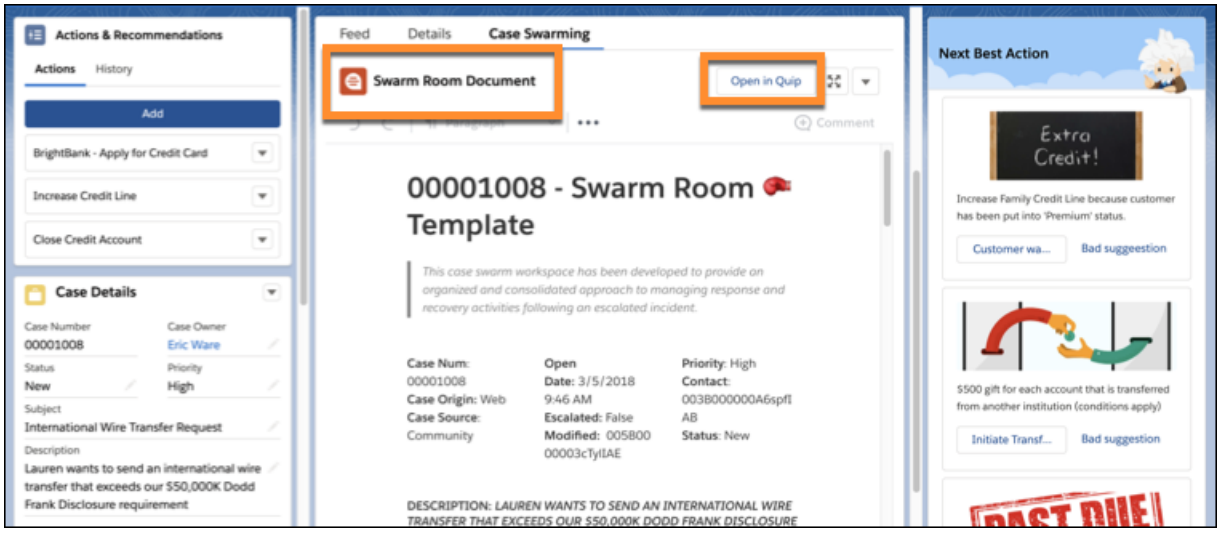
Où : cette modification s'applique aux applications Lightning dans Lightning Experience avec les éditions Essentials, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette modification est disponible avec un plan Quip Enterprise ou une évaluation gratuite.

Comment : si ce n'est déjà fait, connectez Salesforce à Quip. Dans Configuration, saisissez `Quip` dans la case Recherche rapide, puis suivez les étapes. Ouvrez ensuite le Générateur d'applications Lightning, puis ajoutez le composant Document Quip à l'étape Service que vous souhaitez mettre à jour.

Plusieurs options permettent de contrôler le comportement des documents. Vous pouvez par exemple joindre le même document Quip à chaque enregistrement. Vous pouvez utiliser une syntaxe de publipostage pour remplir automatiquement les nouveaux documents à partir d'un modèle. Vous pouvez même utiliser différents modèles pour différents enregistrements. Vous pouvez aussi attribuer une étiquette personnalisée au document Quip incorporé.

Voici un exemple de document Quip incorporé à l'onglet Case Swarming d'une requête de service. Son étiquette personnalisée est Swarm Room Document. Vous pouvez modifier le document directement dans Salesforce ou l'ouvrir dans Quip.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Support Quip : Le composant Document Quip pour Salesforce : Un guide pour les utilisateurs

Support Quip : Le composant Document Quip pour Salesforce : Un guide pour les administrateurs

Modèles Quip

Webinaires Quip pour le service

Analytics : formules au niveau de la ligne (bêta), notifications de rapport, modèles avec les analyses prédictives, service de prédiction Einstein

Intégrez la puissance des formules au niveau de la ligne à chaque enregistrement d'un rapport. Définissez des conditions dans les rapports et recevez des e-mails lorsque les conditions sont remplies. Ajoutez des analyses prédictives à vos applications à l'aide de modèles. Incorporez les prédictions Einstein Discovery partout. Et bien plus encore !

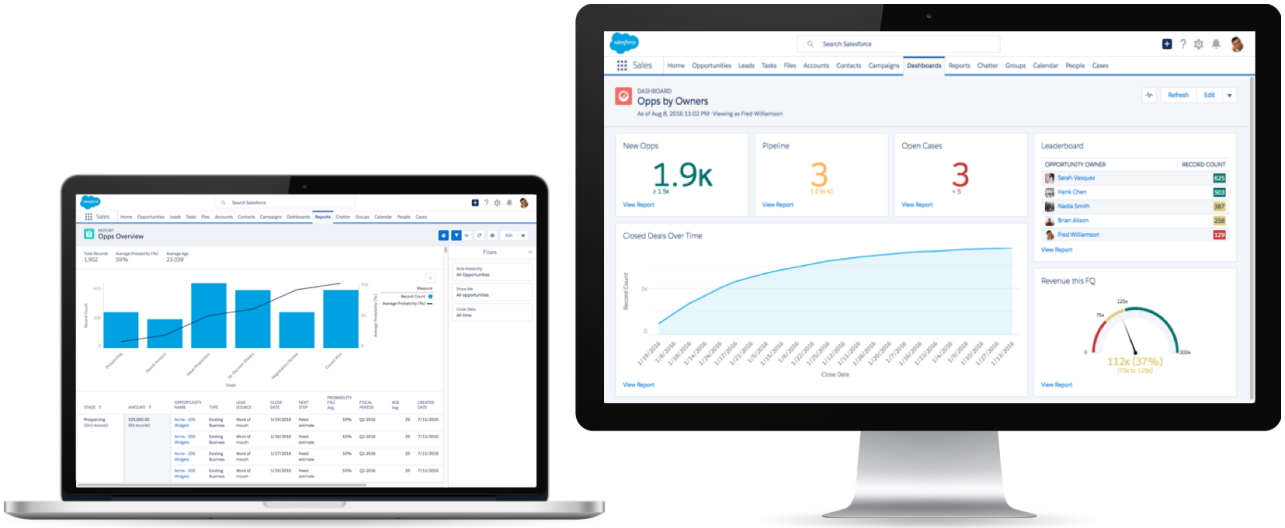
DANS CETTE SECTION :

Rapports et tableaux de bord : formules au niveau de la ligne (bêta), recherche dans les résultats de rapports, conditions d'abonnement
Découvrez de nouvelles méthodes d'analyse de vos données avec les rapports et les tableaux de bord. Les formules au niveau de la ligne (bêta) appliquent la puissance d'évaluation des formules à chaque enregistrement d'un rapport. Recherchez des données spécifiques dans un rapport et mettez-les en évidence avec la mise en forme conditionnelle. Vous souhaitez déterminer quand la somme des opportunités fermées atteint 1 million de dollars ou quand le nombre de nouvelles requêtes dépasse 100 ? Inscrivez-vous à des rapports, définissez des conditions et recevez des e-mails lorsque ces conditions sont remplies.

Einstein Analytics : modèles d'application avec les analyses prédictives, service Prédictions Einstein, intégration vidéo personnalisable
Augmentez le QI de vos applications avec la capacité prédictive Einstein Discovery intégrée dans les modèles d'application. Incorporez les prédictions Einstein Discovery partout. Personnalisez les parcours d'intégration des utilisateurs avec vos propres vidéos intégrées aux tableaux de bord.

Rapports et tableaux de bord : formules au niveau de la ligne (bêta), recherche dans les résultats de rapports, conditions d'abonnement

Découvrez de nouvelles méthodes d'analyse de vos données avec les rapports et les tableaux de bord. Les formules au niveau de la ligne (bêta) appliquent la puissance d'évaluation des formules à chaque enregistrement d'un rapport. Recherchez des données spécifiques dans un rapport et mettez-les en évidence avec la mise en forme conditionnelle. Vous souhaitez déterminer quand la somme des opportunités fermées atteint 1 million de dollars ou quand le nombre de nouvelles requêtes dépasse 100 ? Inscrivez-vous à des rapports, définissez des conditions et recevez des e-mails lorsque ces conditions sont remplies.



DANS CETTE SECTION :

Rapports : formules au niveau de la ligne (bêta), recherche, suivi historique Lightning

Les formules au niveau de la ligne (bêta) offrent une méthode efficace de calcul de nouvelles valeurs pour chaque enregistrement dans des rapports. Après avoir exécuté un rapport, vous pouvez aisément rechercher des données spécifiques avec la recherche dans les résultats de rapport. Suivez les modifications des données au fil du temps en créant et en modifiant des rapports de suivi historique dans Lightning Experience.

Tableaux de bord : tri redéfini, sous-totaux dans les tableaux et redimensionnement des colonnes de tableau

Pour améliorer la présentation et la consommation des données de tableau de bord, nous avons introduit de nouveaux outils d'organisation et récapitulatifs. Le tri à deux niveaux élargit les options de tri pour chaque composant de tableau de bord et améliore l'organisation des données pour les générateurs de tableaux de bord. Les sous-totaux dans les composants de tableau Lightning fournissent un résumé des données affichées. Et lorsque les données des colonnes d'un tableau Lightning sont à l'étroit, vous pouvez ouvrir le tableau et redimensionner les colonnes.

Abonnements : amélioration des graphiques dans les e-mails d'abonnement aux tableaux de bord et conditions pour les notifications de rapport

Vous pouvez vous abonner à un rapport et recevoir des e-mails uniquement lorsque des conditions définies sont remplies. De plus, la présentation des e-mails d'abonnement aux tableaux de bord a été améliorée avec des graphiques riches en fonctionnalités.

Rapports : formules au niveau de la ligne (bêta), recherche, suivi historique Lightning

Les formules au niveau de la ligne (bêta) offrent une méthode efficace de calcul de nouvelles valeurs pour chaque enregistrement dans des rapports. Après avoir exécuté un rapport, vous pouvez aisément rechercher des données spécifiques avec la recherche dans les résultats de rapport. Suivez les modifications des données au fil du temps en créant et en modifiant des rapports de suivi historique dans Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

Évaluation de chaque enregistrement dans les rapports avec des formules au niveau de la ligne (bêta)

Répondre à des questions métiers peut parfois entraîner un calcul sur chaque ligne d'un rapport. Avec les formules au niveau de la ligne, il n'est pas nécessaire d'exporter les données du rapport dans une feuille de calcul ou de demander à un administrateur de créer un champ de formule personnalisée à usage unique. À la place, vous écrivez une formule au niveau de la ligne directement dans le Générateur de rapport de Lightning.

Mise en évidence des données avec la mise en forme conditionnelle (globalement disponible)

Surveillez de près les opportunités et les comptes les plus importants. Pour consulter des informations en un coup d'œil, ajoutez une mise en forme conditionnelle aux rapports récapitulatifs ou matriciels dans Lightning Experience pour mettre en évidence les champs qui remplissent des critères spécifiques. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible. Elle ajoute la prise en charge de la mise en forme conditionnelle aux rapports déployés ou récupérés avec des packages gérés.

Accélération de l'accès aux enregistrements avec la recherche

La recherche des enregistrements qui vous intéressent dans un rapport complet peut prendre du temps. Nous introduisons la recherche dans les tableaux de rapport qui accélère l'accès aux informations voulues.

Utilisation de formules dans les volets Champs

Vous pouvez désormais créer, modifier et supprimer des formules récapitulatives directement depuis le haut du volet des champs Lorsque vous retirez une colonne de formule récapitulative, elle est stockée dans le volet des champs. Vous pouvez ainsi la rajouter rapidement plus tard. Les formules au niveau de la ligne sont en version bêta, vous pouvez uniquement les afficher.

Création de rapports de suivi historique dans Lightning Experience

Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic pour créer des rapports pertinents sur l'évolution de votre activité. Créez, modifiez et visualisez tous vos rapports de suivi historique dans Lightning Experience. Les rapports de suivi historique (également appelés rapports sur les tendances historiques) permettent de capturer les modifications au fil du temps des principales métriques de l'entreprise.

Exportation de rapports joints avec la mise en forme

Vous pouvez désormais exporter des rapports joints avec la mise en forme. Exportez des rapports joints mis en forme pour préserver la présentation facile à lire dans votre logiciel tableur. Les rapports joints sont toujours exportés en tant que Rapport mis en forme sous le format `.xlsx`. Détails uniquement, les autres formats de fichiers et les autres encodages ne sont pas pris en charge.

Amélioration de l'affichage des contenus dans les tableaux de rapport

Vous avez des difficultés pour lire le contenu complet de certains champs ? Les lignes des rapports sont désormais mieux dimensionnées pour loger leur contenu. Les champs de zone de texte long, notamment les notes, affichent les sauts de ligne correctement et des images entières.

Abandon du petit éditeur de formule

Rejoignez-nous pour fêter la retraite du petit éditeur de formule. Lors de la création ou de la modification de formules de rapport, l'éditeur plus grand et plus riche en fonctionnalités est désormais l'unique éditeur. Le petit éditeur permettait d'ajouter et de modifier rapidement une formule, mais il n'offrait pas les meilleures fonctionnalités d'écriture de formule. Avec des références pour les champs et les fonctions, le grand éditeur accélère l'écriture de puissantes formules.

Évaluation de chaque enregistrement dans les rapports avec des formules au niveau de la ligne (bêta)

Répondre à des questions métiers peut parfois entraîner un calcul sur chaque ligne d'un rapport. Avec les formules au niveau de la ligne, il n'est pas nécessaire d'exporter les données du rapport dans une feuille de calcul ou de demander à un administrateur de créer un champ de formule personnalisée à usage unique. À la place, vous écrivez une formule au niveau de la ligne directement dans le Générateur de rapport de Lightning.

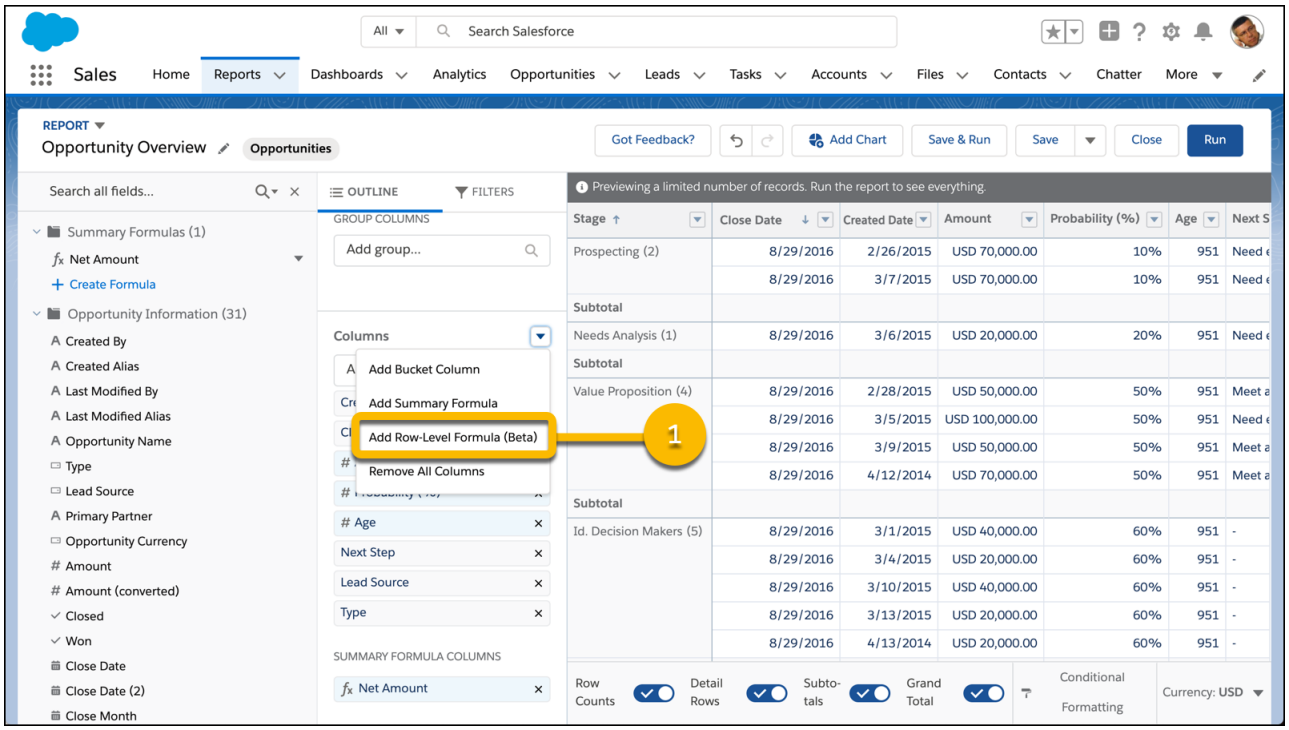
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les formules au niveau de la ligne correspondent à 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 les formules au niveau de la ligne dans Lightning Experience dans la Trailblazer Community.

Pourquoi : par exemple, écrivez une formule au niveau de la ligne dans un rapport d'opportunité pour calculer le nombre de jours entre la date de création et la date de fermeture de chaque opportunité. Pour cela, vous soustrayez la date de création de la date de fermeture.

Ajoutez une formule au niveau de la ligne depuis la section Colonnes du volet Vue d'ensemble en cliquant sur ▾ > **Ajouter une formule au niveau de la ligne (bêta)** (1).



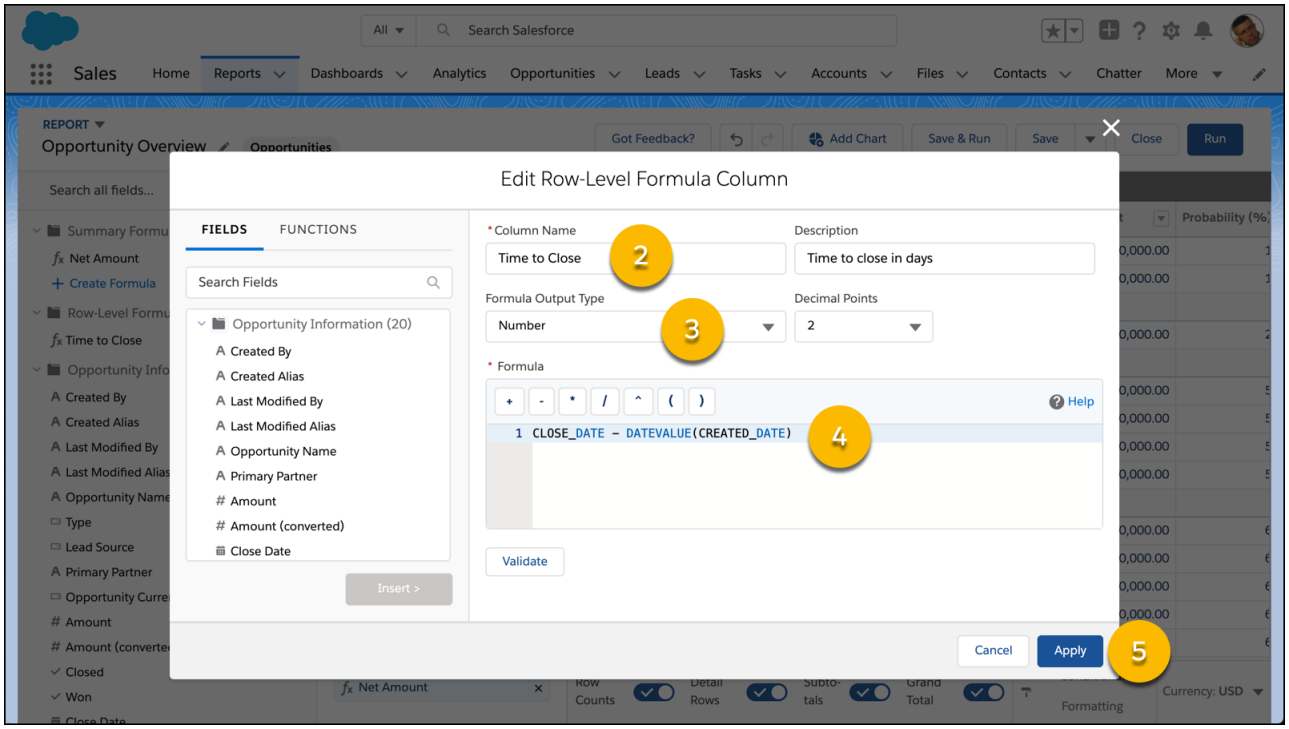
Nommez la colonne de la formule au niveau de la ligne `Délai de fermeture` (2). Choisissez le Type de sortie de la formule **Numérique** (3). Écrivez ensuite la formule (4) :

```
CLOSE_DATE - DATEVALUE(CREATED_DATE)
```

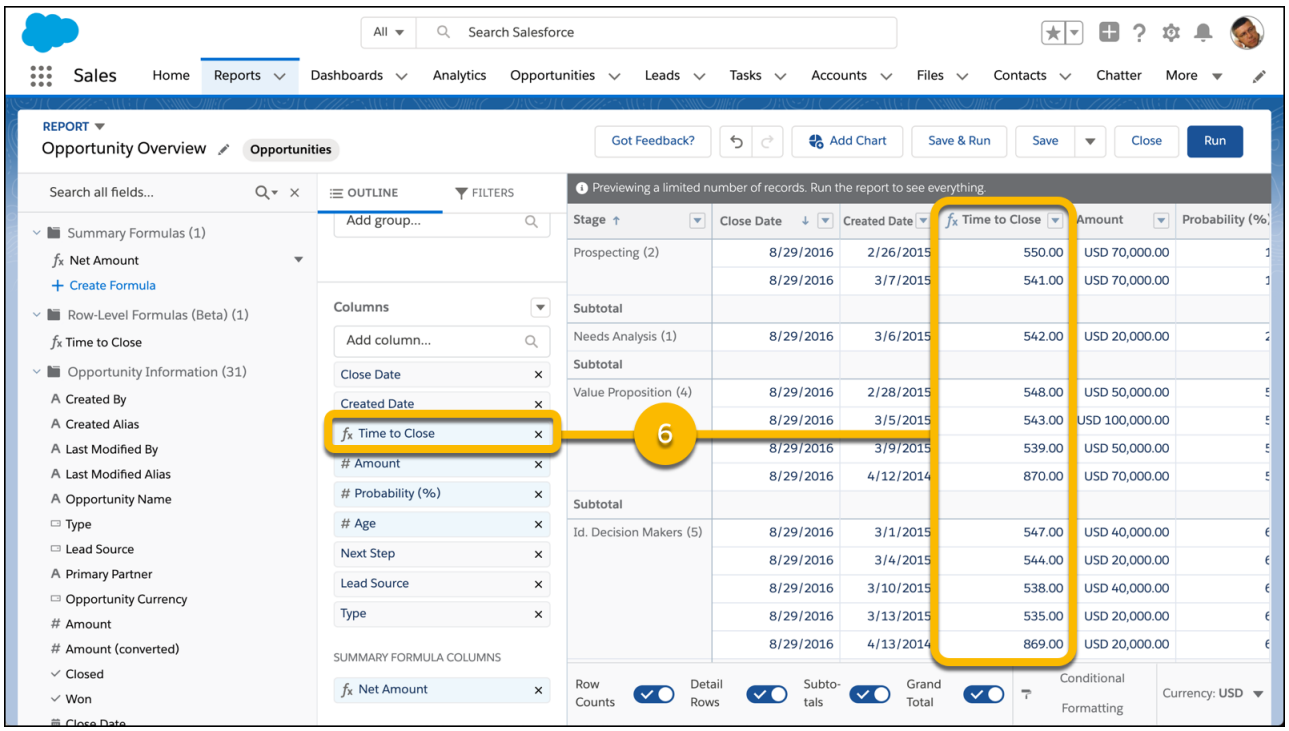
Remarque:

- `CLOSE_DATE` et `CREATED_DATE` correspondent aux noms d'API des champs Date de fermeture et Date de création. Les formules fonctionnent avec les noms d'API des champs, pas avec leur nom d'affichage. Pour saisir le nom d'API d'un champ, la méthode la plus simple est de le rechercher dans le menu Champs, de le sélectionner, puis de cliquer sur **Insérer >**.
- Les valeurs des deux champs doivent avoir un type de données identique pour pouvoir être soustraits l'un de l'autre. Puisque le type de données de `CLOSE_DATE` est `date` et le type de données de `CREATED_DATE` est `datetime`, nous utilisons la fonction `DATEVALUE()` pour convertir `CREATED_DATE` en `date`.

Cliquez sur **Appliquer** (5).



La formule au niveau de la ligne s'affiche sous forme de colonne dans le rapport (6).



Comment : activez la fonctionnalité bêta des formules au niveau de la ligne dans la Configuration. Saisissez `Rapports` dans la case Recherche rapide, puis cliquez sur **Paramètres de rapports et de tableaux de bord**. Sélectionnez **Activer les formules au niveau de la ligne (Lightning Experience uniquement)**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Custom calculations on reports - at the row level (not summary)

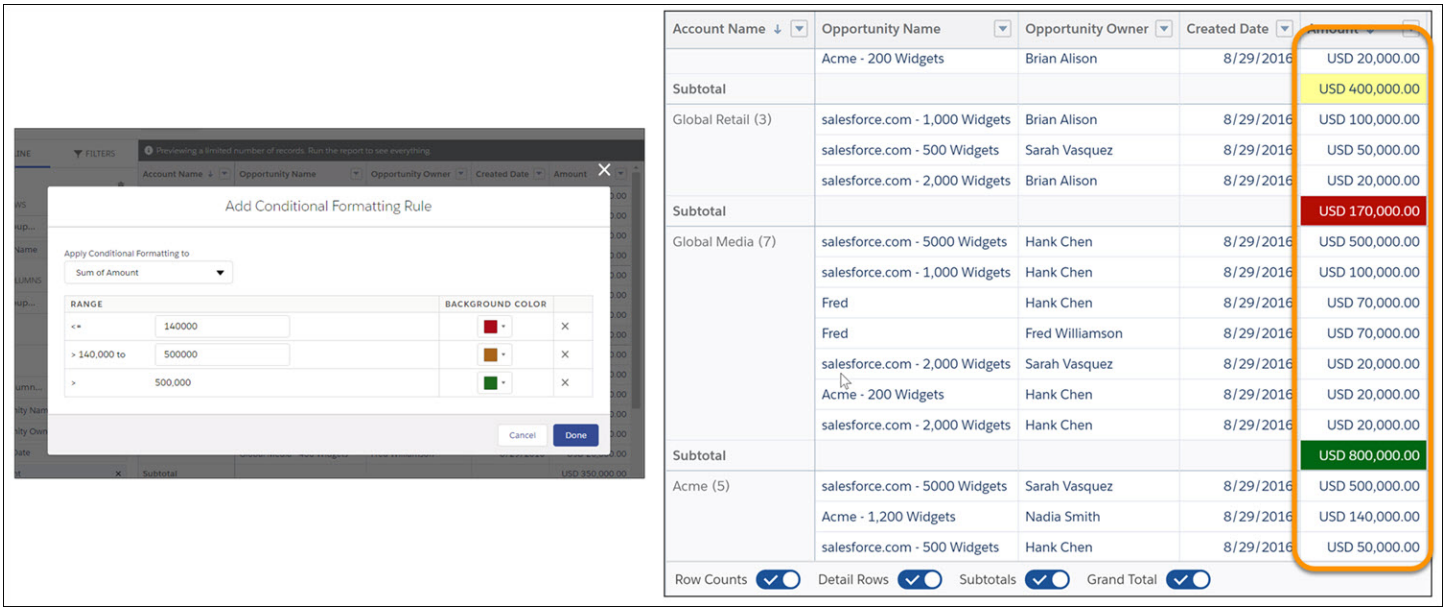
Mise en évidence des données avec la mise en forme conditionnelle (globalement disponible)

Surveillez de près les opportunités et les comptes les plus importants. Pour consulter des informations en un coup d'œil, ajoutez une mise en forme conditionnelle aux rapports récapitulatifs ou matriciels dans Lightning Experience pour mettre en évidence les champs qui remplissent des critères spécifiques. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible. Elle ajoute la prise en charge de la mise en forme conditionnelle aux rapports déployés ou récupérés avec des packages gérés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : vous souhaitez déterminer en un coup d'œil les comptes avec des opportunités évaluées de 100 000 à 500 000 $? Ou bien vous souhaitez examiner de près le nombre total de requêtes ouvertes par agent de support ? Dans Lightning Experience, vous pouvez désormais appliquer jusqu'à cinq règles de mise en forme à un rapport. Vous pouvez également définir jusqu'à trois catégories pour chaque règle que vous appliquez. Vous pouvez utiliser une palette de couleurs standard ou des couleurs personnalisées pour chaque catégorie.

Comment : ouvrez en mode d'édition un rapport récapitulatif ou matriciel avec au moins une mesure ou un résumé. Cliquez sur **Mise en forme conditionnelle**. Dans Ajouter une règle de mise en forme conditionnelle, sélectionnez un champ de formule récapitulative ou récapitulative personnalisée qui sert d'indicateur de performance clé pour votre entreprise. Vous pouvez également appliquer une mise en forme conditionnelle aux totaux généraux dans un rapport matriciel. Définissez les valeurs de point de rupture et les plages de couleur de chaque catégorie. Lorsque vous êtes prêt(e) à appliquer la règle de mise en forme conditionnelle, cliquez sur **Terminé**.

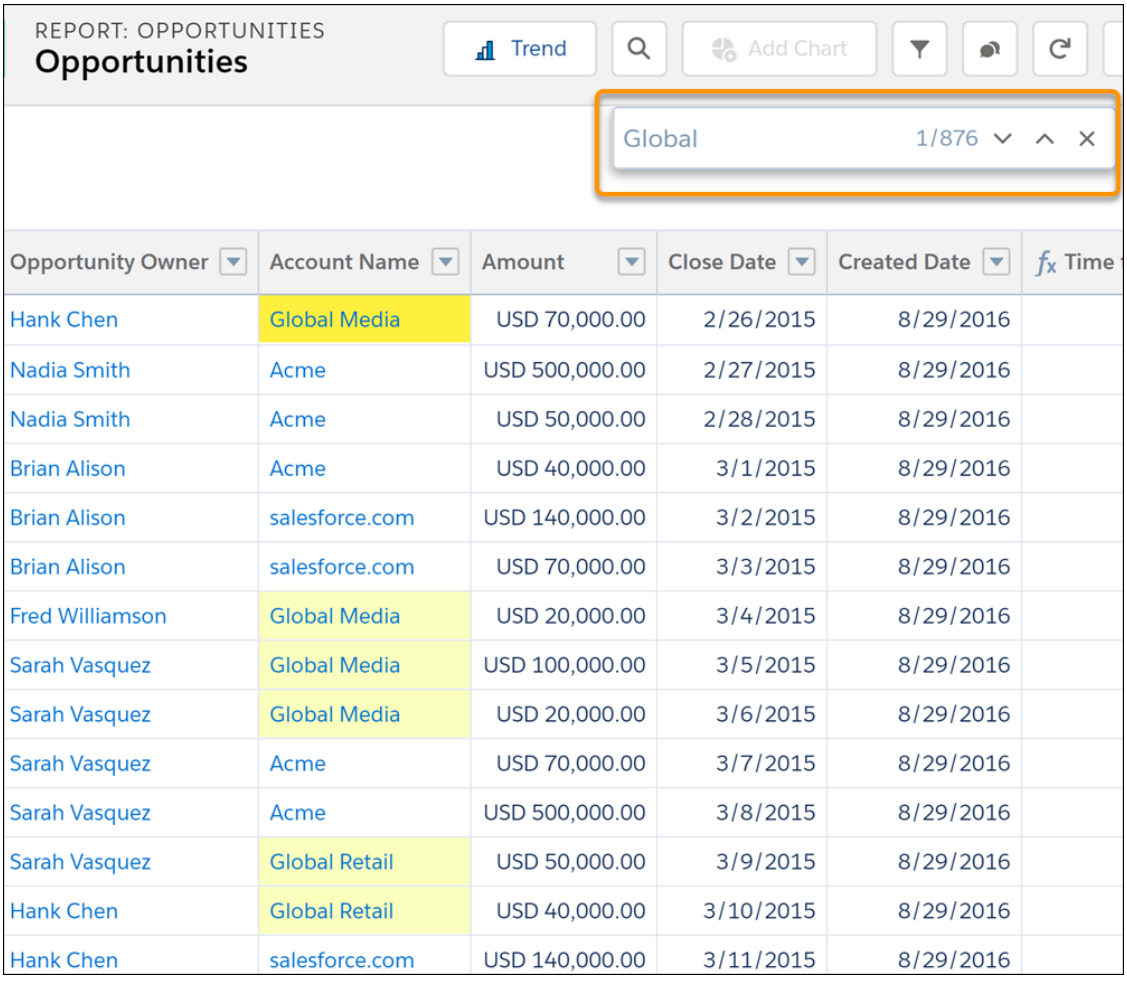


Accélération de l'accès aux enregistrements avec la recherche

La recherche des enregistrements qui vous intéressent dans un rapport complet peut prendre du temps. Nous introduisons la recherche dans les tableaux de rapport qui accélère l'accès aux informations voulues.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans un rapport tabulaire, récapitulatif ou matriciel, cliquez sur l'icône de recherche dans la page d'exécution du rapport. Saisissez la chaîne de recherche dans le champ de texte. La chaîne de recherche peut inclure des caractères alphanumériques et spéciaux. Pour faciliter la consultation, les en-têtes et les champs de rapports qui contiennent la chaîne de recherche sont soulignés en jaune. Le champ de recherche indique également le nombre de résultats. Utilisez les boutons **Précédent** et **Suivant** pour parcourir les résultats.



Opportunity Owner	Account Name	Amount	Close Date	Created Date	fx Time
Hank Chen	Global Media	USD 70,000.00	2/26/2015	8/29/2016	
Nadia Smith	Acme	USD 500,000.00	2/27/2015	8/29/2016	
Nadia Smith	Acme	USD 50,000.00	2/28/2015	8/29/2016	
Brian Alison	Acme	USD 40,000.00	3/1/2015	8/29/2016	
Brian Alison	salesforce.com	USD 140,000.00	3/2/2015	8/29/2016	
Brian Alison	salesforce.com	USD 70,000.00	3/3/2015	8/29/2016	
Fred Williamson	Global Media	USD 20,000.00	3/4/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Global Media	USD 100,000.00	3/5/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Global Media	USD 20,000.00	3/6/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Acme	USD 70,000.00	3/7/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Acme	USD 500,000.00	3/8/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Global Retail	USD 50,000.00	3/9/2015	8/29/2016	
Hank Chen	Global Retail	USD 40,000.00	3/10/2015	8/29/2016	
Hank Chen	salesforce.com	USD 140,000.00	3/11/2015	8/29/2016	

Remarque:

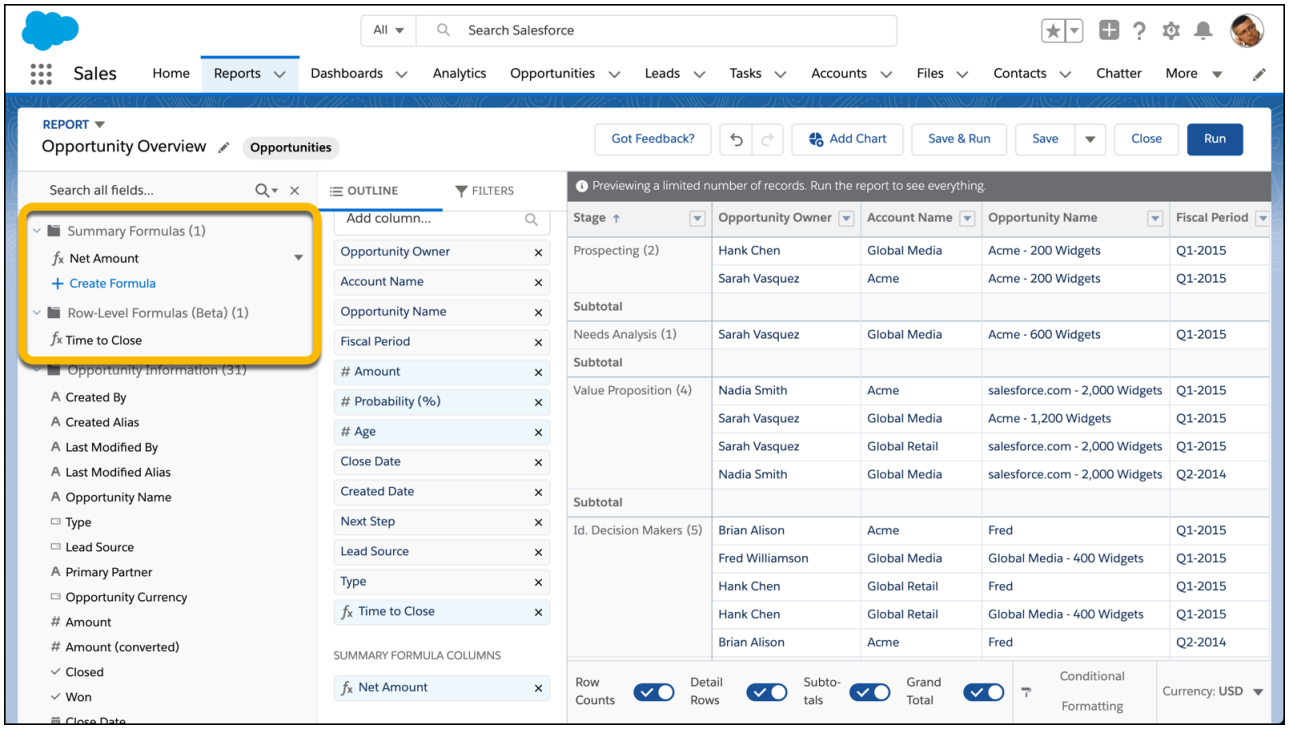
- La recherche dans les tableaux de rapport renvoie des résultats uniquement pour les enregistrements restitués, soit au maximum 2000 enregistrements et 100 colonnes.
- Avec les rapports matriciels, vous pouvez utiliser cette recherche dans un tableau récapitulatif, mais pas dans les lignes de détail.

Utilisation de formules dans les volets Champs

Vous pouvez désormais créer, modifier et supprimer des formules récapitulatives directement depuis le haut du volet des champs Lorsque vous retirez une colonne de formule récapitulative, elle est stockée dans le volet des champs. Vous pouvez ainsi la rajouter rapidement plus tard. Les formules au niveau de la ligne sont en version bêta, vous pouvez uniquement les afficher.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : deux dossiers de formule ont été placés en haut du volet Champs, Formules récapitulatives et Formules au niveau de la ligne (bêta), chacun contenant leurs formules homonymes. Si un rapport ne contient aucune formule au niveau de la ligne, le dossier Formules au niveau de la ligne (bêta) n'est pas affiché.



Depuis le dossier Formules récapitulatives, créez (**+ Créer une formule**, modifiez (▾ > **Modifier**), supprimez (▾ > **Supprimer**) et ajoutez (▾ > **Ajouter**) des formules récapitulatives.

Toutes les formules, aussi bien récapitulatives qu'au niveau de la ligne, peuvent être recherchées avec **Recherchez dans tous les champs**.

Création de rapports de suivi historique dans Lightning Experience

Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic pour créer des rapports pertinents sur l'évolution de votre activité. Créez, modifiez et visualisez tous vos rapports de suivi historique dans Lightning Experience. Les rapports de suivi historique (également appelés rapports sur les tendances historiques) permettent de capturer les modifications au fil du temps des principales métriques de l'entreprise.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Exportation de rapports joints avec la mise en forme

Vous pouvez désormais exporter des rapports joints avec la mise en forme. Exportez des rapports joints mis en forme pour préserver la présentation facile à lire dans votre logiciel tableur. Les rapports joints sont toujours exportés en tant que Rapport mis en forme sous le format `.xlsx`. Détails uniquement, les autres formats de fichiers et les autres encodages ne sont pas pris en charge.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : en consultant un rapport joint, ou directement sous l'onglet Rapports, cliquez sur ▾ > **Exporter** > **Exporter** pour lancer le téléchargement du rapport.

Amélioration de l'affichage des contenus dans les tableaux de rapport

Vous avez des difficultés pour lire le contenu complet de certains champs ? Les lignes des rapports sont désormais mieux dimensionnées pour loger leur contenu. Les champs de zone de texte long, notamment les notes, affichent les sauts de ligne correctement et des images entières.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Abandon du petit éditeur de formule

Rejoignez-nous pour fêter la retraite du petit éditeur de formule. Lors de la création ou de la modification de formules de rapport, l'éditeur plus grand et plus riche en fonctionnalités est désormais l'unique éditeur. Le petit éditeur permettait d'ajouter et de modifier rapidement une formule, mais il n'offrait pas les meilleures fonctionnalités d'écriture de formule. Avec des références pour les champs et les fonctions, le grand éditeur accélère l'écriture de puissantes formules.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Tableaux de bord : tri redéfini, sous-totaux dans les tableaux et redimensionnement des colonnes de tableau

Pour améliorer la présentation et la consommation des données de tableau de bord, nous avons introduit de nouveaux outils d'organisation et récapitulatifs. Le tri à deux niveaux élargit les options de tri pour chaque composant de tableau de bord et améliore l'organisation des données pour les générateurs de tableaux de bord. Les sous-totaux dans les composants de tableau Lightning fournissent un résumé des données affichées. Et lorsque les données des colonnes d'un tableau Lightning sont à l'étroit, vous pouvez ouvrir le tableau et redimensionner les colonnes.

DANS CETTE SECTION :

Tri des composants de tableau de bord par groupes et par mesures

Nous avons remanié le tri des composants de tableau de bord et amélioré la méthode utilisée par les composants pour trier les données. Au lieu de choisir de trier par étiquette ou par valeur, vous pouvez trier par un groupe ou une mesure spécifique. De plus, les composants de tableau de bord prennent désormais en charge le tri à deux niveaux. Vous pouvez par exemple trier un composant par étape, puis par la somme des montants, ou par âge moyen, puis par le nombre d'enregistrements.

Affichage de sous-totaux dans les groupes de premier niveau dans les tableaux Lightning

Le regroupement à deux niveaux dans les tableaux Lightning est une méthode puissante pour résumer les données d'un tableau de bord. Vous pouvez par exemple afficher la somme des montants d'opportunités regroupés par type et par étape. Auparavant, après avoir ajouté un deuxième groupe, vous pouviez afficher la somme des montants des opportunités par le deuxième groupe (étape), mais pas par le premier groupe (type). Vous pouvez désormais afficher la somme des montants des deux groupes ! Affichez des sous-totaux pour résumer les données du groupe de premier niveau.

Redimensionnement des colonnes dans les tableaux Lightning

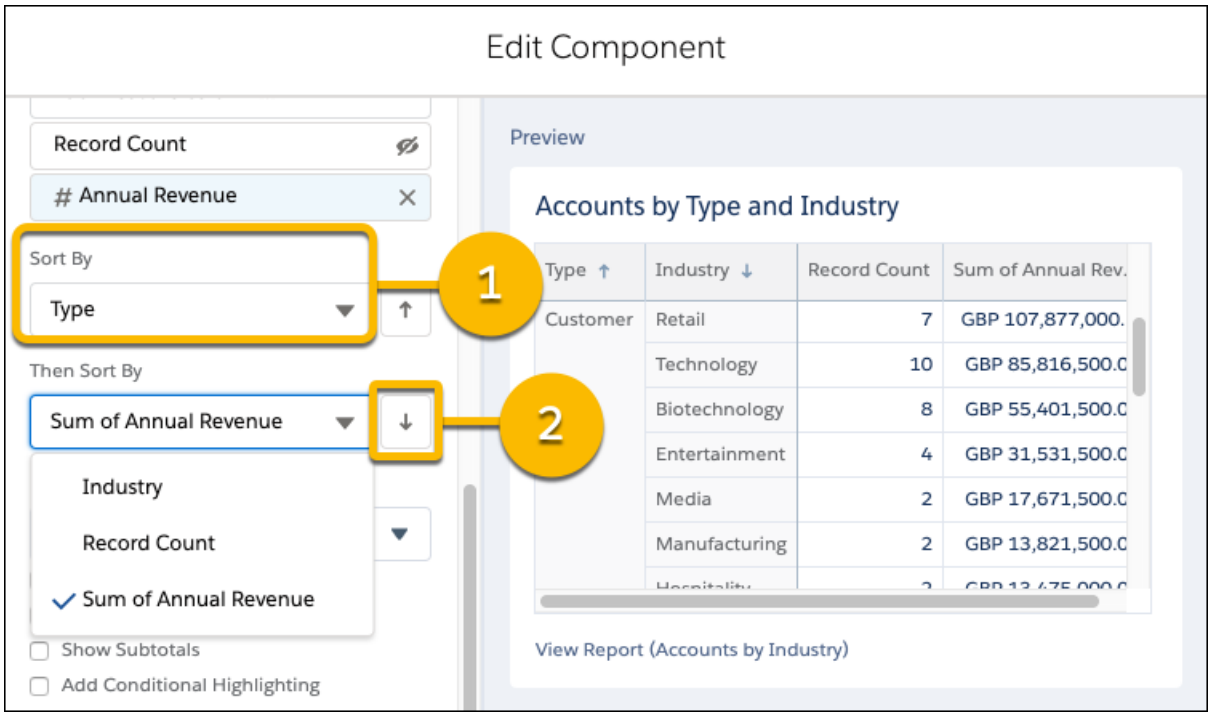
Lorsque les données des colonnes d'un tableau Lightning sont à l'étroit, vous pouvez l'ouvrir le tableau et redimensionner les colonnes. Vous pouvez redimensionner les colonnes, mais pas les lignes. Le redimensionnement ne dure que le temps de la session active. À l'ouverture suivante du tableau de bord, les colonnes sont affichées avec leur largeur par défaut.

Tri des composants de tableau de bord par groupes et par mesures

Nous avons remanié le tri des composants de tableau de bord et amélioré la méthode utilisée par les composants pour trier les données. Au lieu de choisir de trier par étiquette ou par valeur, vous pouvez trier par un groupe ou une mesure spécifique. De plus, les composants de tableau de bord prennent désormais en charge le tri à deux niveaux. Vous pouvez par exemple trier un composant par étape, puis par la somme des montants, ou par âge moyen, puis par le nombre d'enregistrements.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour trier les données d'un composant de tableau de bord, modifiez le composant.



Pour définir le comportement de tri de premier niveau, choisissez un groupe ou une mesure éligible dans la liste déroulante Trier par (1). L'élément groupe ou mesure sur lequel vous souhaitez trier n'est pas affiché ? Vérifiez que l'élément figure dans le composant.

Cliquez sur l'icône de flèche pour basculer entre l'ordre de tri ascendant (↑) et descendant (↓) (2). Pour définir le comportement de tri de deuxième niveau, choisissez un groupe ou une mesure éligible dans la liste déroulante Puis trier par.

Remarque:

Remarques sur les comportements de Tri passé et présent

Pour les composants de tableau de bord créés avant la version Summer '19, il existe une option de tri supplémentaire : **Regroupement de rapports**. Le principal objectif de l'option **Regroupement de rapports** est de fournir la compatibilité ascendante pour les tableaux de bord existants, sans interrompre le tri de chaque composant. Lorsque vous choisissez de trier par **Regroupement de rapports** ascendant (↑), vous « appliquez l'ordre de tri du rapport source ». Lorsque vous choisissez de trier par **Regroupement de rapports** descendant (↓), vous « inversez l'ordre de tri du rapport source ».

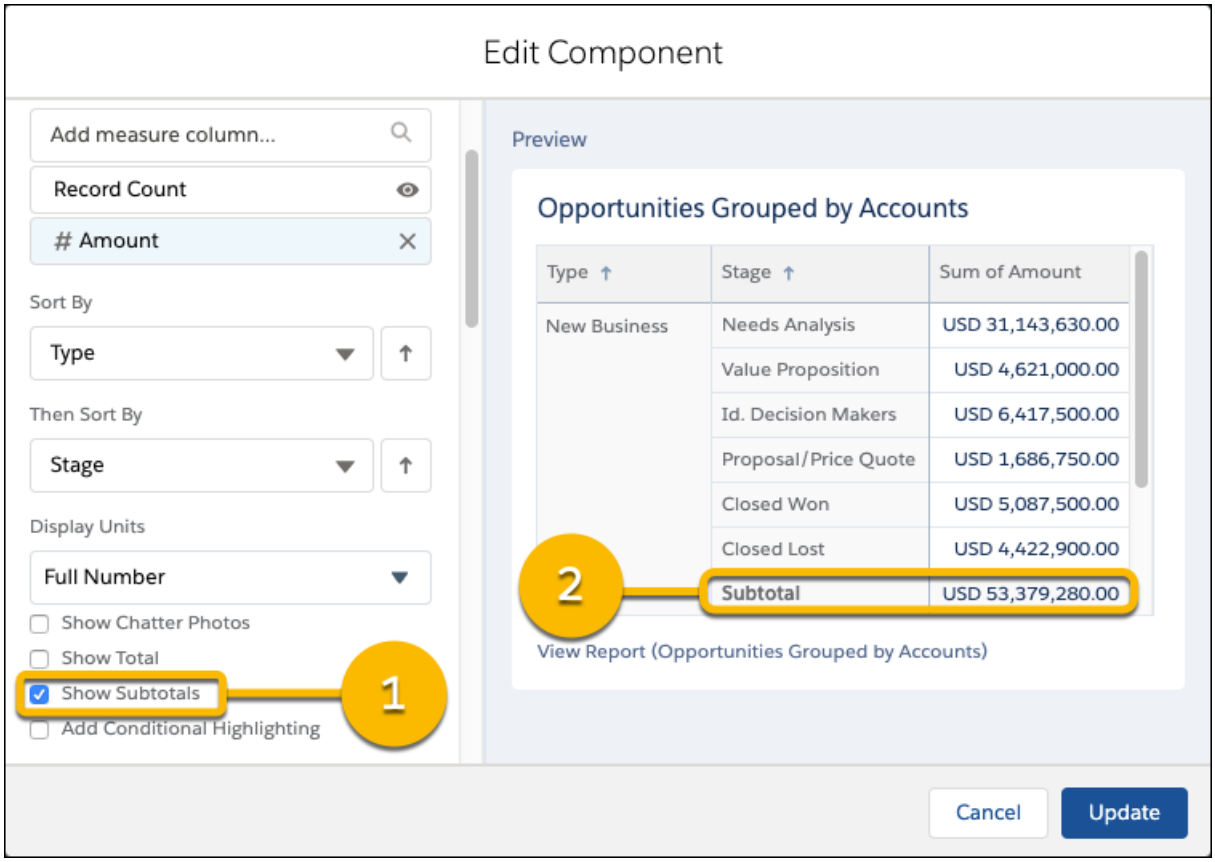
L'option **Regroupement de rapports** n'est pas disponible pour les composants de tableau de bord créés dans la version Summer '19 et supérieure. Si vous changez l'ordre de tri depuis **Regroupement de rapports** vers un groupe ou une mesure spécifique, puis enregistrez le tableau de bord, l'option de tri **Regroupement de rapports** n'est plus affichée. Si un rapport source a un filtre limitant le nombre de lignes (disponible uniquement dans Salesforce Classic), l'option **Regroupement de rapports** reste disponible.

Affichage de sous-totaux dans les groupes de premier niveau dans les tableaux Lightning

Le regroupement à deux niveaux dans les tableaux Lightning est une méthode puissante pour résumer les données d'un tableau de bord. Vous pouvez par exemple afficher la somme des montants d'opportunités regroupés par type et par étape. Auparavant, après avoir ajouté un deuxième groupe, vous pouviez afficher la somme des montants des opportunités par le deuxième groupe (étape), mais pas par le premier groupe (type). Vous pouvez désormais afficher la somme des montants des deux groupes ! Affichez des sous-totaux pour résumer les données du groupe de premier niveau.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour afficher les sous-totaux dans un tableau Lightning, modifiez le composant.



Si nécessaire, regroupez les données et ajoutez des colonnes de mesure. Sélectionnez **Afficher les sous-totaux** (1), puis cliquez sur **Mettre à jour**.

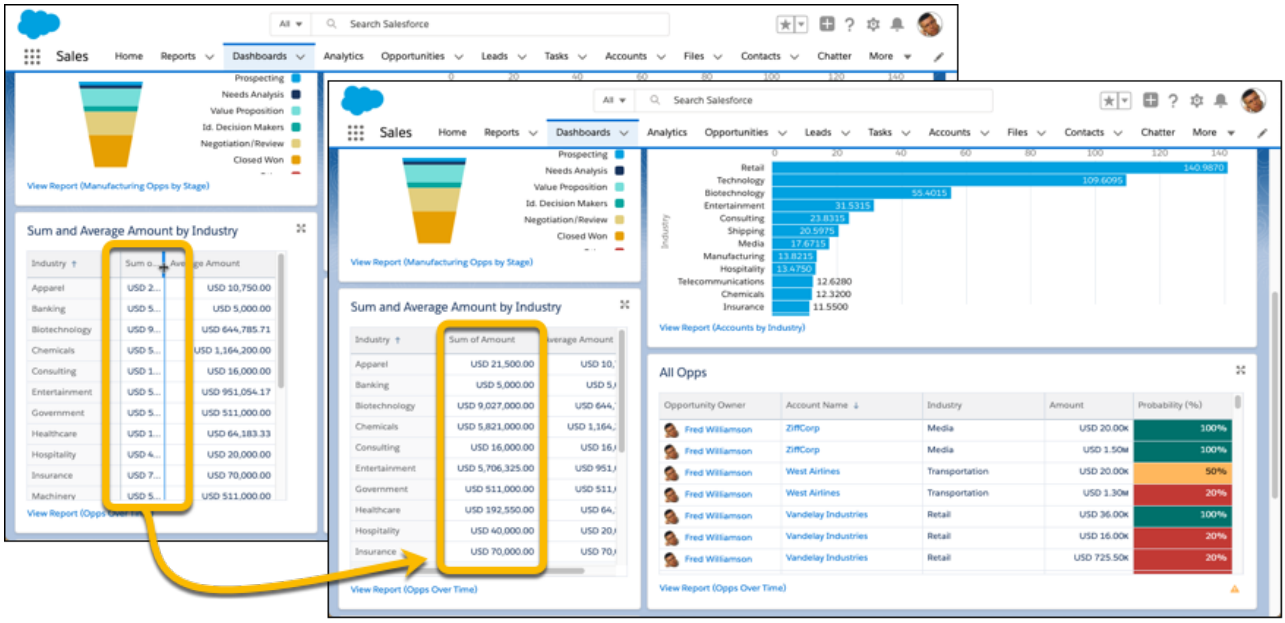
Les sous-totaux correspondent toujours au type de résumé de la colonne de métriques à laquelle ils sont associés. Si la colonne de métriques correspond à la somme de montants, le sous-total est une somme (2). Par exemple, si la colonne de métriques correspond à l'âge moyen, le sous-total est une moyenne.

Redimensionnement des colonnes dans les tableaux Lightning

Lorsque les données des colonnes d'un tableau Lightning sont à l'étroit, vous pouvez l'ouvrir le tableau et redimensionner les colonnes. Vous pouvez redimensionner les colonnes, mais pas les lignes. Le redimensionnement ne dure que le temps de la session active. À l'ouverture suivante du tableau de bord, les colonnes sont affichées avec leur largeur par défaut.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : redimensionnez une colonne de tableau Lightning depuis l'aperçu Modifier le composant ou en consultant un tableau de bord. Cliquez sur la bordure de la colonne, puis faites-la glisser pour la redimensionner.



Abonnements : amélioration des graphiques dans les e-mails d'abonnement aux tableaux de bord et conditions pour les notifications de rapport

Vous pouvez vous abonner à un rapport et recevoir des e-mails uniquement lorsque des conditions définies sont remplies. De plus, la présentation des e-mails d'abonnement aux tableaux de bord a été améliorée avec des graphiques riches en fonctionnalités.

DANS CETTE SECTION :

Réception de notifications lorsque les conditions des rapports sont remplies

N'attendez pas pour découvrir qu'un agrégat important atteint un seuil pertinent dans votre rapport Salesforce. Vous pouvez désormais notifier les abonnés au rapport des modifications effectuées dès l'exécution du rapport. Par exemple, vous pouvez définir des conditions afin d'envoyer un e-mail lorsque l'âge moyen de la requête est supérieur à un jour ou lorsque le nombre d'opportunités dépasse 100. À chaque exécution de votre rapport, les conditions du rapport sont vérifiées. Si le seuil est atteint, l'e-mail est envoyé aux destinataires spécifiés avec un résumé des conditions remplies. Si vous sélectionnez **Résumé + rapport**, une copie du rapport complet est envoyée avec un résumé des conditions remplies.

Amélioration des tableaux et des graphiques dans les tableaux de bord des e-mails d'abonnement

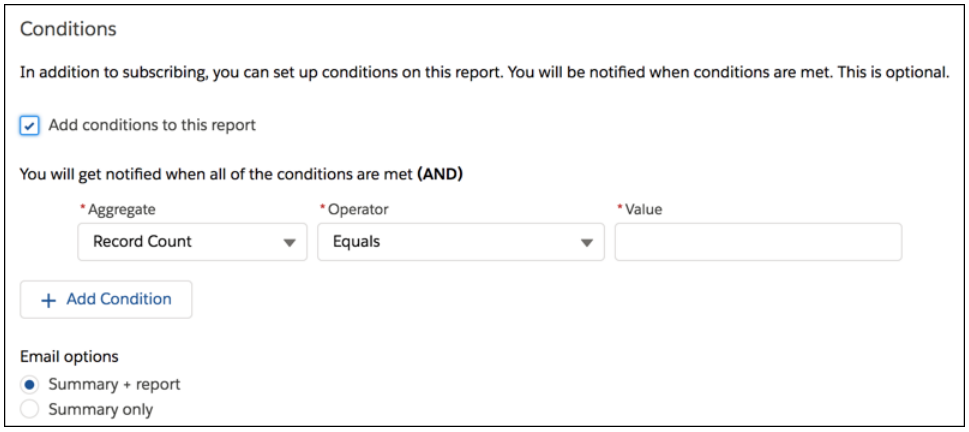
Pour augmenter la précision et la pertinence des informations dans les e-mails d'abonnement, nous avons ajouté des graphiques et des tableaux de bord améliorés. Par exemple, les graphiques en courbes affichent désormais des valeurs, des unités d'affichage et des décimales qui précisent les valeurs des visualisations.

Réception de notifications lorsque les conditions des rapports sont remplies

N'attendez pas pour découvrir qu'un agrégat important atteint un seuil pertinent dans votre rapport Salesforce. Vous pouvez désormais notifier les abonnés au rapport des modifications effectuées dès l'exécution du rapport. Par exemple, vous pouvez définir des conditions afin d'envoyer un e-mail lorsque l'âge moyen de la requête est supérieur à un jour ou lorsque le nombre d'opportunités dépasse 100. À chaque exécution de votre rapport, les conditions du rapport sont vérifiées. Si le seuil est atteint, l'e-mail est envoyé aux destinataires spécifiés avec un résumé des conditions remplies. Si vous sélectionnez **Résumé + rapport**, une copie du rapport complet est envoyée avec un résumé des conditions remplies.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : ajoutez des conditions à vos abonnements aux rapports, les abonnés reçoivent ainsi un e-mail si les agrégats sélectionnés atteignent les seuils définis.



Amélioration des tableaux et des graphiques dans les tableaux de bord des e-mails d'abonnement

Pour augmenter la précision et la pertinence des informations dans les e-mails d'abonnement, nous avons ajouté des graphiques et des tableaux de bord améliorés. Par exemple, les graphiques en courbes affichent désormais des valeurs, des unités d'affichage et des décimales qui précisent les valeurs des visualisations.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quoi : ces paramètres sont désormais reflétés dans les tableaux et les graphiques des tableaux de bord des e-mails d'abonnement.

Graphiques de tableaux de bord

- Unités d'affichage
- Décimales
- Affichage de valeurs dans des graphiques en courbes
- Combinaison des petits groupes dans « Autres »
- Palettes
- Thèmes

Tableaux dans les tableaux de bord

- Regroupements (Aucune donnée était auparavant indiqué lorsque des regroupements étaient présents)
- Thèmes

Einstein Analytics : modèles d'application avec les analyses prédictives, service Prédictions Einstein, intégration vidéo personnalisable

Augmentez le QI de vos applications avec la capacité prédictive Einstein Discovery intégrée dans les modèles d'application. Incorporez les prédictions Einstein Discovery partout. Personnalisez les parcours d'intégration des utilisateurs avec vos propres vidéos intégrées aux tableaux de bord.

DANS CETTE SECTION :

Configuration et intégration de données Analytics : nouvelles sources de données, augmentation des données synchronisées, diminution des conflits de synchronisation

Connectez à de nouvelles sources de données : Netsuite et Oracle Eloqua. Synchronisez davantage de données Redshift. Permettez à Analytics de résoudre les conflits de synchronisation incrémentielle.

Applications prédéfinies Analytics : nouveaux modèles, sélecteur de modèle de filtre par balise, analyses prédictives

Créez des applications à partir de nouveaux modèles pour gérer la protection de l'environnement, l'efficacité des levées de fonds et la prestation de service dans le secteur public. Simplifiez la recherche de modèles en sélectionnant des balises dans le champ Filtre du sélecteur de modèle. Augmentez votre QI en analyse avec les capacités prédictives d'Einstein Discovery intégrées.

Générateur d'applications Analytics : filtres améliorés, partage d'actifs, améliorations des filtres globaux

Utilisez une logique de filtrage dans l'explorateur. Gagnez du temps en élaborant des actifs une seule fois et en les partageant à travers les applications. Utilisez des filtres de tableau de bord globaux plus personnalisables.

Einstein Discovery : protection contre les biais, composant Lightning Prédictions Einstein

Créez en toute confiance des modèles d'intelligence artificielle qui établissent des prédictions éthiques et responsables. Ajoutez les prédictions Einstein Discovery en tant que composant Lightning standard à n'importe quelle page de détail d'enregistrement.

Extension d'Analytics : service Prédiction Einstein, Générateur de filtres de tableau de bord incorporé

Incorporez les prédictions Einstein Discovery à n'importe quelle application ou page Web. En plus d'un nouveau nom, le composant Tableau de bord Einstein Analytics introduit une nouvelle méthode pour spécifier des filtres dynamiques et contextuels dans des tableaux de bord incorporés à des pages enregistrement.

Analytics pour l'utilisateur final : onglet Entraîner, intégration personnalisée dans le tableau de bord, applications mobiles

Partez de zéro ou poursuivez votre parcours Analytics avec les ressources et les aventures de l'onglet Entraîner. Adaptez les parcours d'intégration des utilisateurs avec l'option Entraîner spécifique au widget. Recherchez les nouvelles versions d'Analytics pour iOS et Android correspondant à la version Summer '19.

Configuration et intégration de données Analytics : nouvelles sources de données, augmentation des données synchronisées, diminution des conflits de synchronisation

Connectez à de nouvelles sources de données : Netsuite et Oracle Eloqua. Synchronisez davantage de données Redshift. Permettez à Analytics de résoudre les conflits de synchronisation incrémentielle.

DANS CETTE SECTION :

Connexion de vos données dans Oracle Eloqua et NetSuite (globalement disponible)

Connectez davantage de données d'applications d'entreprise avec les connecteurs Oracle Eloqua et NetSuite. Ces fonctionnalités sont désormais globalement disponibles.

Synchronisation de données supplémentaires à l'aide des connexions Amazon Redshift

Pour chaque objet Amazon Redshift, vous pouvez désormais charger jusqu'à 100 millions de lignes ou 50 Go, selon la limite atteinte en premier. Nous avons augmenté la limite qui était de 20 millions de lignes ou 10 Go par objet.

Amélioration des performances lors de l'extraction de volumes importants de données Google BigQuery

Pour améliorer les performances lors de l'extraction de volume de données importants, par exemple 10 millions d'enregistrements, utilisez le mode d'extraction Intermédiaire. Lorsque vous extrayez des données avec ce mode, le connecteur place d'abord les données à l'emplacement de stockage Google Cloud spécifié par le chemin d'accès, puis les extrait depuis cet emplacement.

Définition du mode de connexion à un seul emplacement pour les objets Salesforce connectés

Afin d'éliminer les conflits potentiels, vous pouvez désormais spécifier le mode de connexion à un seul emplacement pour chaque objet Salesforce connecté. Cette fonctionnalité s'applique uniquement aux objets qui utilisent le connecteur Salesforce local. Auparavant, vous pouviez définir cette propriété à plusieurs emplacements pour le même objet, ce qui pouvait entraîner des conflits. Vous pouviez définir la propriété « incremental » dans le nœud sfdcDigest d'un ou de plusieurs flux de données. Vous pouviez également définir le mode de connexion dans la page Connecter. Nous avons également ajouté la Synchronisation complète dans les options de mode de connexion.

Capture des nouveaux champs ajoutés à des recettes

Lorsque vous modifiez une recette, les champs ajoutés à la synchronisation des données après la création de la recette ne sont plus manquants. Les nouveaux champs sont affichés sous l'onglet Colonnes, ce qui permet de les inclure dans des recettes. Auparavant, les champs n'étaient pas affichés.

Identification des valeurs nulles et des chaînes vides dans l'aperçu de la recette

Vos données contiennent parfois des valeurs nulles et des chaînes vides. Généralement, une chaîne vide est intentionnelle et indique qu'aucune valeur n'existe. La signification d'une valeur nulle peut être plus ambiguë. Il se peut que les données n'aient jamais été collectées ou que la valeur n'existe pas. Pour mieux différencier les valeurs nulles des chaînes vides, l'aperçu de la recette ne les affiche pas de la même façon.

Cohérence des étiquettes pour les connexions Google Analytics et BigQuery

Nous avons mis à jour les étiquettes des propriétés de connexion des connecteurs Google Analytics et BigQuery afin de refléter les étiquettes de connexion de Google Spanner. Ces étiquettes correspondent désormais à celles affichées dans Google.

Simplification du moniteur

Pour vous aider à différencier rapidement les types de travail, le moniteur inclut désormais une colonne Type. Pour les recettes, le moniteur affiche de simples informations, à savoir le nombre d'opérations exécutées et, le cas échéant, d'erreurs. La barre de progression de la colonne Durée indique le volume de données déjà traité. Les noms de flux de données et de recette sont désormais des liens hypertextes qui mènent vers leur définition que vous pouvez modifier.

Accélération du lancement de l'aperçu des champs de recette

Pour accélérer la prévisualisation lorsque vous créez une recette, par défaut les champs à valeurs multiples ne sont plus inclus. L'éditeur de recette masque les champs, car ils entraînent des résultats inattendus dans les recettes. Par exemple, une recette avec des champs à valeurs multiples peut rencontrer des expirations de requête, ou son chargement ou son exécution peut échouer.

Accélération des changements de données en exécutant des flux de données simultanés

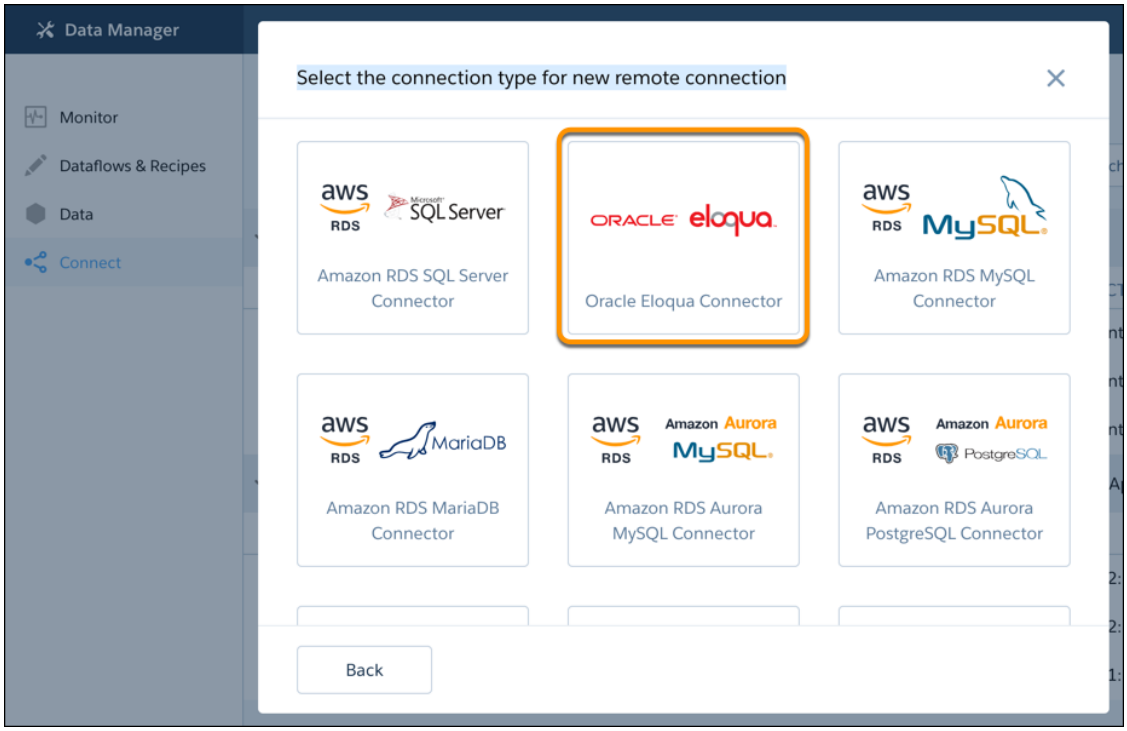
Pour une organisation de production avec une licence de plate-forme Einstein Analytics Plus, Analytics exécute jusqu'à deux flux de données simultanés lorsque plusieurs tâches de flux de données se chevauchent. Si plus de deux tâches se chevauchent, Analytics place les tâches restantes en file d'attente. Auparavant, une seule tâche de flux de données était exécutée à la fois.

Connexion de vos données dans Oracle Eloqua et NetSuite (globalement disponible)

Connectez davantage de données d'applications d'entreprise avec les connecteurs Oracle Eloqua et NetSuite. Ces fonctionnalités sont désormais globalement disponibles.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : créez des connexions avec les connecteurs Oracle Eloqua et NetSuite sous l'onglet Connecter du gestionnaire de données.



Synchronisation de données supplémentaires à l'aide des connexions Amazon Redshift

Pour chaque objet Amazon Redshift, vous pouvez désormais charger jusqu'à 100 millions de lignes ou 50 Go, selon la limite atteinte en premier. Nous avons augmenté la limite qui était de 20 millions de lignes ou 10 Go par objet.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

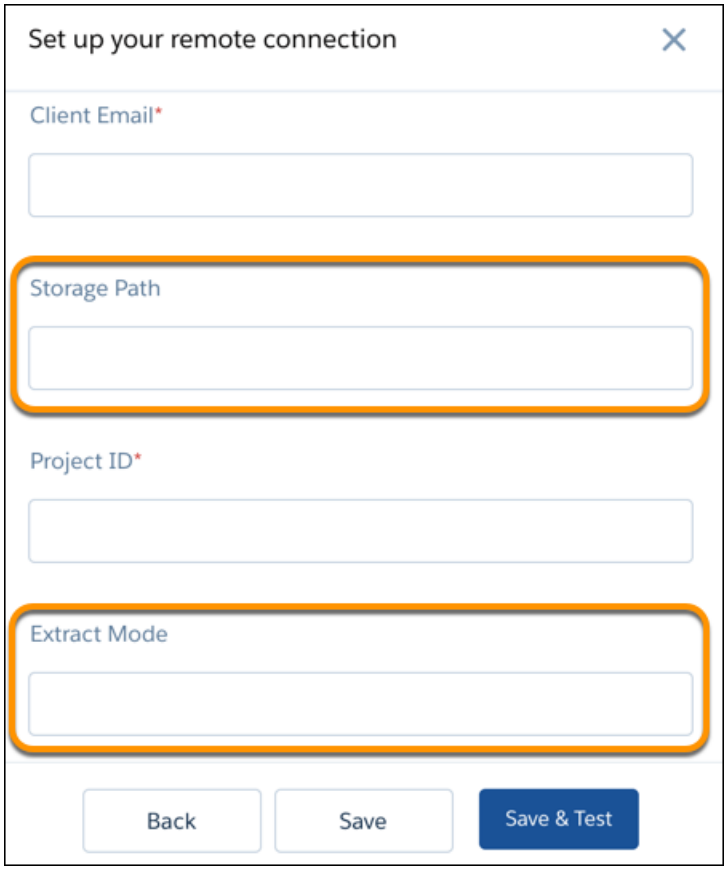
Amélioration des performances lors de l'extraction de volumes importants de données Google BigQuery

Pour améliorer les performances lors de l'extraction de volume de données importants, par exemple 10 millions d'enregistrements, utilisez le mode d'extraction Intermédiaire. Lorsque vous extrayez des données avec ce mode, le connecteur place d'abord les données à l'emplacement de stockage Google Cloud spécifié par le chemin d'accès, puis les extrait depuis cet emplacement.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour utiliser le mode intermédiaire, saisissez **Staging** dans la propriété de la connexion Extract Mode. Saisissez également le nom du compartiment ou le nom du compartiment et du dossier dans la propriété Storage Path, par exemple `<nom_compartiment>` ou `<nom_compartiment>/<nom_dossier>`.

Remarque: Pour pouvoir écrire des fichiers dans cette zone intermédiaire, l'utilisateur spécifié dans E-mail client doit disposer des autorisations répertorier, lire et écrire sur le compartiment.



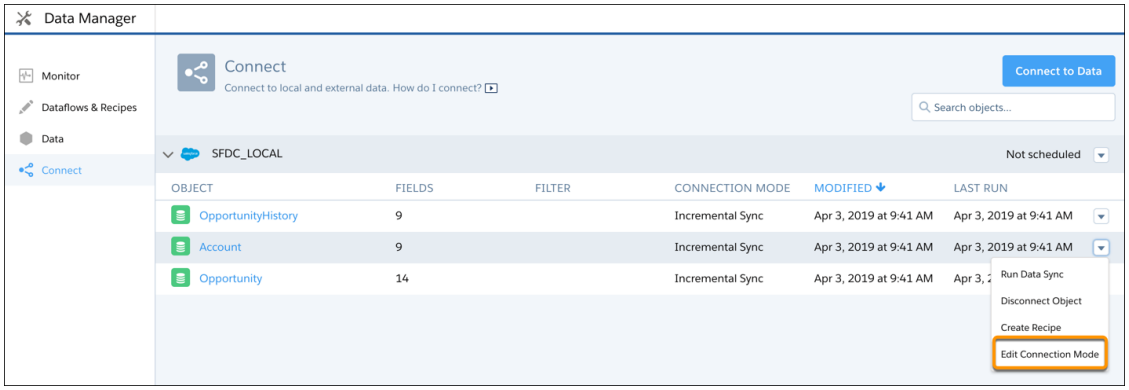
Pour utiliser le mode d'origine, laissez la propriété Extract Mode vide ou saisissez **Direct**.

Définition du mode de connexion à un seul emplacement pour les objets Salesforce connectés

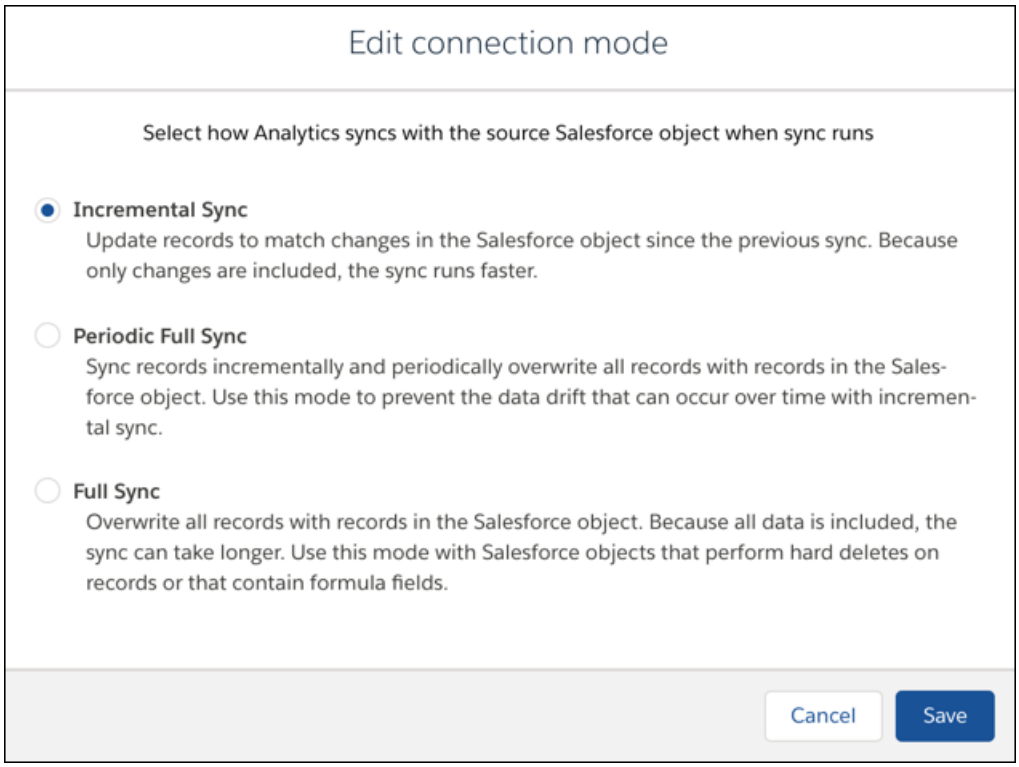
Afin d'éliminer les conflits potentiels, vous pouvez désormais spécifier le mode de connexion à un seul emplacement pour chaque objet Salesforce connecté. Cette fonctionnalité s'applique uniquement aux objets qui utilisent le connecteur Salesforce local. Auparavant, vous pouviez définir cette propriété à plusieurs emplacements pour le même objet, ce qui pouvait entraîner des conflits. Vous pouviez définir la propriété « incremental » dans le nœud sfdcDigest d'un ou de plusieurs flux de données. Vous pouviez également définir le mode de connexion dans la page Connecter. Nous avons également ajouté la Synchronisation complète dans les options de mode de connexion.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour définir le mode de connexion sous l'onglet Connecter du Gestionnaire de données, sélectionnez **Modifier le mode de connexion** dans la liste déroulante de l'objet connecté. Cette option n'est pas affichée pour les objets qui prennent en charge uniquement la synchronisation complète.



Choisissez ensuite le mode de connexion. Notez la nouvelle option Synchronisation complète.



Lorsque vous changez le paramètre incrémentiel d'un objet connecté ou enregistrez les modifications apportées à une transformation sfdcDigest, Analytics résout les conflits de mode de connexion. Pour éliminer les conflits, Analytics conserve un seul paramètre pour chaque objet connecté et retire les paramètres incrémentiels du JSON du flux de données. Si vous modifiez le paramètre incrémentiel dans le JSON du flux de données et chargez le JSON, Analytics met à jour le mode de connexion, puis retire le paramètre du JSON.

Capture des nouveaux champs ajoutés à des recettes

Lorsque vous modifiez une recette, les champs ajoutés à la synchronisation des données après la création de la recette ne sont plus manquants. Les nouveaux champs sont affichés sous l'onglet Colonnes, ce qui permet de les inclure dans des recettes. Auparavant, les champs n'étaient pas affichés.

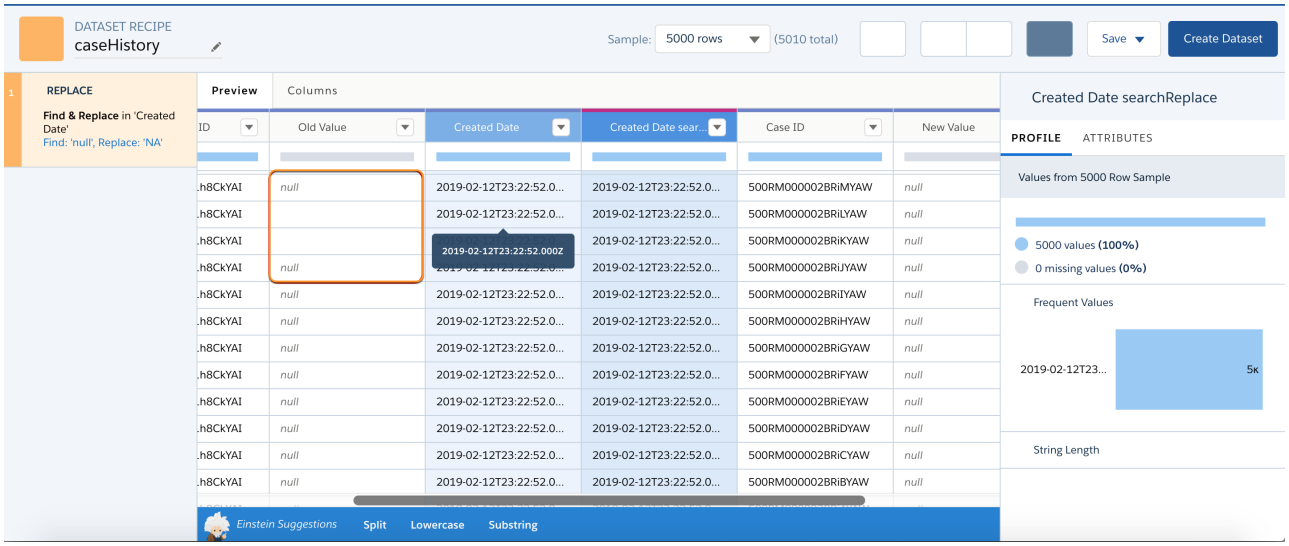
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Identification des valeurs nulles et des chaînes vides dans l'aperçu de la recette

Vos données contiennent parfois des valeurs nulles et des chaînes vides. Généralement, une chaîne vide est intentionnelle et indique qu'aucune valeur n'existe. La signification d'une valeur nulle peut être plus ambiguë. Il se peut que les données n'aient jamais été collectées ou que la valeur n'existe pas. Pour mieux différencier les valeurs nulles des chaînes vides, l'aperçu de la recette ne les affiche pas de la même façon.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : lorsque vous ouvrez une recette, l'aperçu indique désormais les valeurs nulles avec la mention « null » en caractères italiques gris et affiche une ligne vide pour les chaînes vides. Auparavant, les chaînes nulles et vides étaient indiquées par des lignes vides dans l'aperçu de la recette.



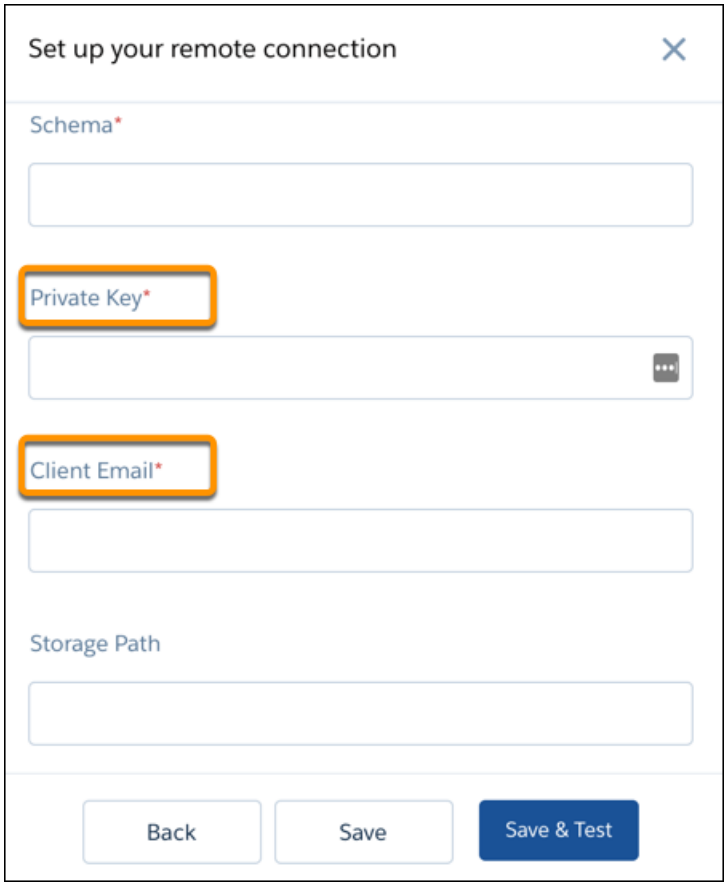
Cohérence des étiquettes pour les connexions Google Analytics et BigQuery

Nous avons mis à jour les étiquettes des propriétés de connexion des connecteurs Google Analytics et BigQuery afin de refléter les étiquettes de connexion de Google Spanner. Ces étiquettes correspondent désormais à celles affichées dans Google.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : les nouvelles étiquettes sont affichées lorsque vous créez ou modifiez une connexion Google Analytics ou BigQuery.

Ancienne étiquette	Nouvelle étiquette
Clé du compte de service	Clé privée
ID de compte de service	E-mail client

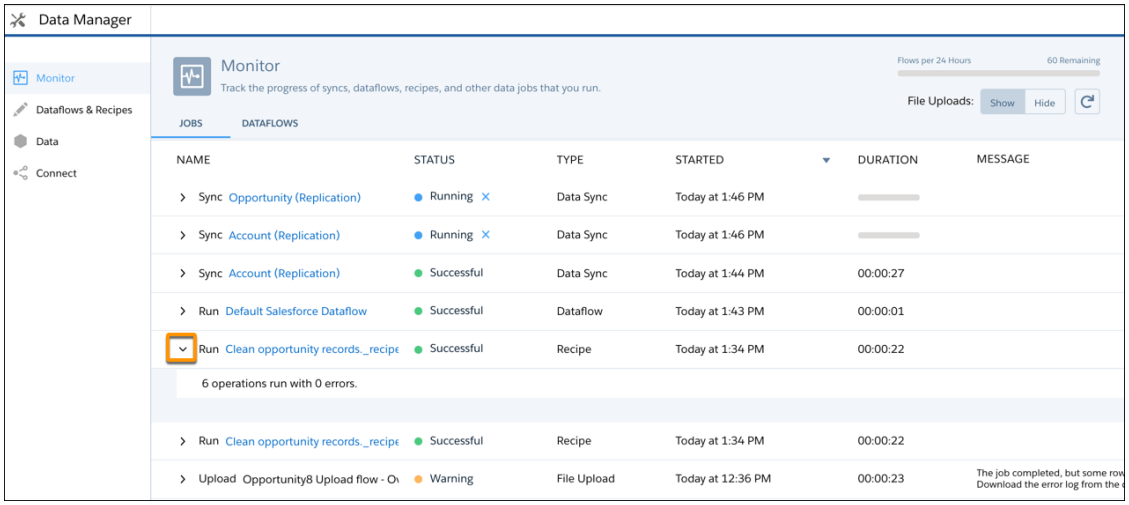


Simplification du moniteur

Pour vous aider à différencier rapidement les types de travail, le moniteur inclut désormais une colonne Type. Pour les recettes, le moniteur affiche de simples informations, à savoir le nombre d'opérations exécutées et, le cas échéant, d'erreurs. La barre de progression de la colonne Durée indique le volume de données déjà traité. Les noms de flux de données et de recette sont désormais des liens hypertextes qui mènent vers leur définition que vous pouvez modifier.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : ouvrez le moniteur pour afficher le statut des flux de données, des chargements CSV, des recettes et des tâches de synchronisation des données. Cliquez sur la flèche regard d'une tâche pour afficher ses détails.

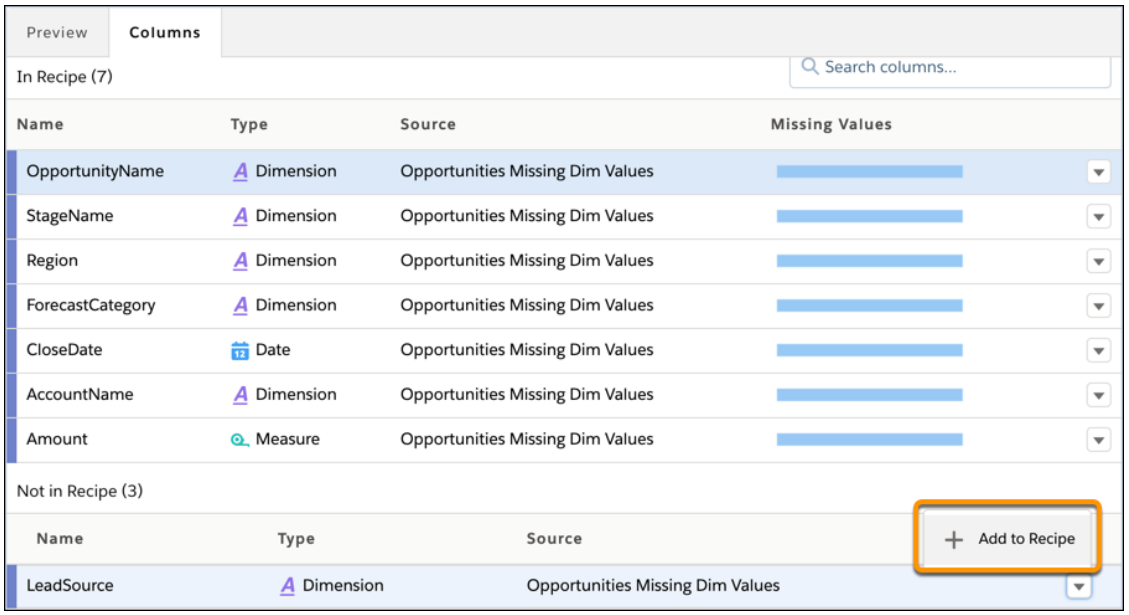


Accélération du lancement de l'aperçu des champs de recette

Pour accélérer la prévisualisation lorsque vous créez une recette, par défaut les champs à valeurs multiples ne sont plus inclus. L'éditeur de recette masque les champs, car ils entraînent des résultats inattendus dans les recettes. Par exemple, une recette avec des champs à valeurs multiples peut rencontrer des expirations de requête, ou son chargement ou son exécution peut échouer.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : si nécessaire, vous pouvez ajouter ces champs à une recette manuellement depuis l'onglet Colonnes de l'éditeur de recette.



Accélération des changements de données en exécutant des flux de données simultanés

Pour une organisation de production avec une licence de plate-forme Einstein Analytics Plus, Analytics exécute jusqu'à deux flux de données simultanés lorsque plusieurs tâches de flux de données se chevauchent. Si plus de deux tâches se chevauchent, Analytics place les tâches restantes en file d'attente. Auparavant, une seule tâche de flux de données était exécutée à la fois.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : les tâches de flux de données simultanées sont disponibles pour les utilisateurs détenteurs d'une licence de plate-forme Einstein Analytics Plus. Pour les organisations de production avec une licence Einstein Analytics Growth ou les organisations sandbox, Analytics continue d'exécuter une seule tâche à la fois.

Applications prédéfinies Analytics : nouveaux modèles, sélecteur de modèle de filtre par balise, analyses prédictives

Créez des applications à partir de nouveaux modèles pour gérer la protection de l'environnement, l'efficacité des levées de fonds et la prestation de service dans le secteur public. Simplifiez la recherche de modèles en sélectionnant des balises dans le champ Filtre du sélecteur de modèle. Augmentez votre QI en analyse avec les capacités prédictives d'Einstein Discovery intégrées.

DANS CETTE SECTION :

Attribution d'ensembles d'autorisations Einstein Analytics Platform ou Plus pour utiliser les applications Sales et Service Analytics

Les ensembles d'autorisations des applications Sales Analytics et Service Analytics ont été retirés de la configuration de Salesforce pour les clients de Einstein Analytics Growth et Einstein Analytics Plus. Si les administrateurs et les utilisateurs de votre organisation doivent accéder à ces applications, attribuez-leur l'ensemble d'autorisations Einstein Analytics Platform ou Plus.

Obtenez des connaissances exploitables sur vos données environnementales avec Analytics for Sustainability

Alignez votre comptabilité environnementale sur votre comptabilité financière grâce à des indicateurs de performance clés sur la consommation énergétique de votre organisation. Les visualisations des tableaux de bord utilisent les données du package géré Salesforce Sustainability, qui rationalise le processus de capture de données environnementales, d'évaluation de l'impact et d'audit pour toutes les organisations.

Optimisation de la levée de fonds avec la nouvelle application Analytics

L'application Fundraising Performance offre des connaissances activables sur la rétention et l'attrition des donations annuelles, l'augmentation et la diminution du nombre de donateurs, et l'augmentation et la diminution du montant des dons.

Mesure et amélioration de l'offre de services au secteur public avec Public Sector Case Analytics

L'application Public Sector Case Analytics renvoie des connaissances instantanées sur le statut de vos requêtes, en exposant celles qui nécessitent une attention immédiate. Utilisez des visualisations de tableau de bord pour exposer rapidement les activités associées aux requêtes qui sont proches ou ont atteint la date d'échéance afin d'améliorer les prestations de services aux clients.

Nouveaux noms et licences pour les modèles Financial Services Analytics

Nous avons renommé le modèle Financial Advisor Analytics en Wealth Starter Analytics, et le modèle Retail Banking Analytics en Consumer Banking Starter Analytics. Utilisez les modèles pour commencer à élaborer une solution Einstein Analytics basée sur vos données Financial Services Cloud.

Filtrage du sélecteur de modèle par balise pour trouver l'application Analytics que vous souhaitez créer rapidement.

Au lieu de faire défiler une liste d'applications en constante expansion, filtrez le sélecteur de modèle par balise ou secteur d'activité pour accéder à l'application voulue. Nous avons ajouté un champ de filtrage à côté du champ Rechercher du sélecteur de modèle.

Autres améliorations : analyses prédictives dans les modèles, facilité d'incorporation de tableaux de bord

Les modèles deviennent plus intelligents au fil du temps avec les capacités intégrées d'Einstein Discovery et la définition d'un filtrage automatique lorsque vous incorporez des tableaux de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Optimisation de la puissance prédictive dans la banque de détail avec les améliorations d'Einstein Analytics pour Financial Services

Attribution d'ensembles d'autorisations Einstein Analytics Platform ou Plus pour utiliser les applications Sales et Service Analytics

Les ensembles d'autorisations des applications Sales Analytics et Service Analytics ont été retirés de la configuration de Salesforce pour les clients de Einstein Analytics Growth et Einstein Analytics Plus. Si les administrateurs et les utilisateurs de votre organisation doivent accéder à ces applications, attribuez-leur l'ensemble d'autorisations Einstein Analytics Platform ou Plus.

Où : cette modification s'applique aux clients de Einstein Analytics Growth et Plus dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : les clients détenteurs de la licence Einstein Analytics Growth ou Einstein Analytics Plus n'ont plus besoin de licences Sales Analytics App et Service Analytics App séparées pour accéder aux applications.

Comment : dans la Configuration de Salesforce, attribuez aux utilisateurs un ou plusieurs ensembles d'autorisations suivants :

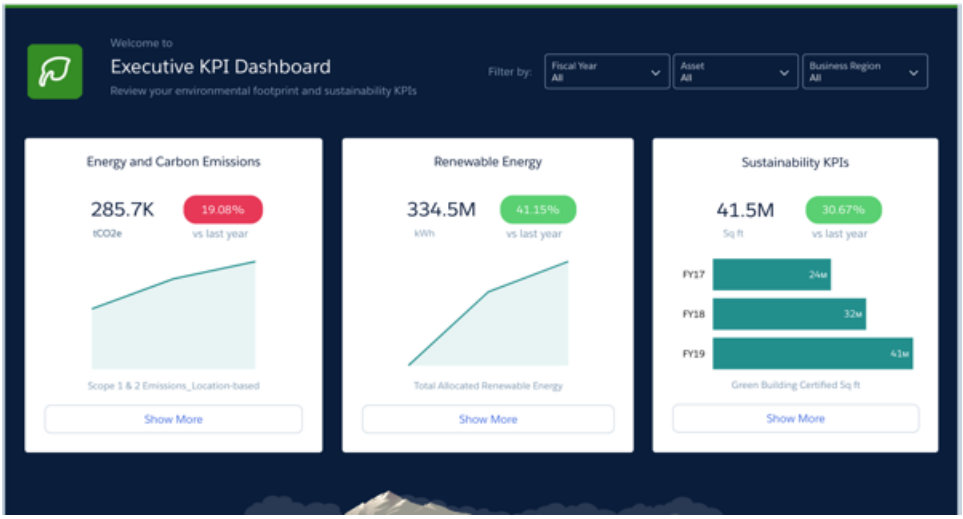
- Utilisateur de la plate-forme Einstein Analytics. Inclut l'autorisation utilisateur d'affichage de Sales et Service Analytics.
- Administrateur de la plate-forme Einstein Analytics. Inclut l'autorisation utilisateur de création et de gestion de Sales et Service Analytics.
- Utilisateur de Einstein Analytics Plus. Inclut l'autorisation utilisateur d'affichage de Sales et Service Analytics.
- Administrateur de Einstein Analytics Plus. Inclut l'autorisation utilisateur de création et de gestion de Sales et Service Analytics.

Obtenez des connaissances exploitables sur vos données environnementales avec Analytics for Sustainability

Alignez votre comptabilité environnementale sur votre comptabilité financière grâce à des indicateurs de performance clés sur la consommation énergétique de votre organisation. Les visualisations des tableaux de bord utilisent les données du package géré Salesforce Sustainability, qui rationalise le processus de capture de données environnementales, d'évaluation de l'impact et d'audit pour toutes les organisations.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : Analytics Sustainability, qui fait partie du package géré Salesforce Sustainability, facilite la gestion de votre empreinte environnementale. Utilisez les tableaux de bord de l'application pour mesurer, signaler et révéler les données relatives à l'impact environnemental au niveau de l'investisseur, avec des métriques sur la consommation énergétique et les émissions de carbone.



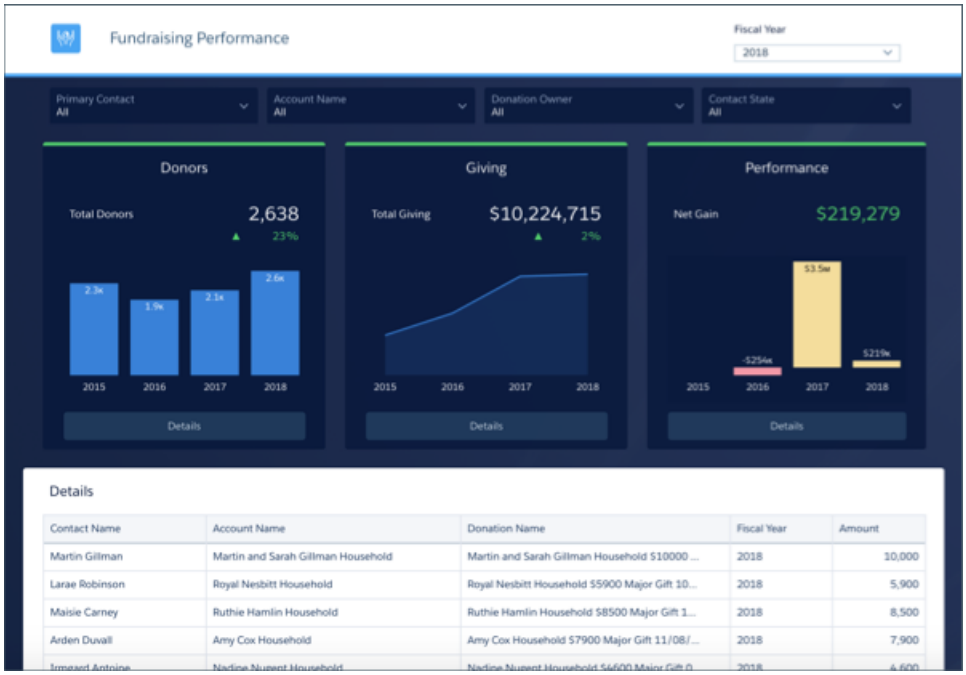
Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Cliquez ensuite sur **Commencer à partir d'un modèle**. Faites défiler le sélecteur de modèle, ou utilisez la Recherche, puis sélectionnez **Analytics for Sustainability**. L'assistant de configuration vous guide à travers la suite du processus.

Optimisation de la levée de fonds avec la nouvelle application Analytics

L'application Fundraising Performance offre des connaissances activables sur la rétention et l'attrition des donations annuelles, l'augmentation et la diminution du nombre de donateurs, et l'augmentation et la diminution du montant des dons.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : créez une application à partir du modèle Fundraising Performance pour obtenir une image précise et uniforme de votre campagne de levée de fonds pour pouvoir améliorer les futures opérations.



Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Cliquez ensuite sur **Commencer à partir d'un modèle**. Faites défiler le sélecteur de modèle, ou utilisez la Recherche, puis sélectionnez le modèle **Fundraising Performance**. Analytics vous guide à travers la suite du processus.

Mesure et amélioration de l'offre de services au secteur public avec Public Sector Case Analytics

L'application Public Sector Case Analytics renvoie des connaissances instantanées sur le statut de vos requêtes, en exposant celles qui nécessitent une attention immédiate. Utilisez des visualisations de tableau de bord pour exposer rapidement les activités associées aux requêtes qui sont proches ou ont atteint la date d'échéance afin d'améliorer les prestations de services aux clients.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : créez une application à partir du modèle Public Sector Case Analytics pour exploiter toute la puissance des données de gestion des requêtes de votre équipe. Ces visualisations permettent aux organisations du secteur public de mesurer leur efficacité et d'améliorer leur offre de services. Visualisez les encombrements dans le processus pour pouvoir les résoudre avec les actions appropriées et rétablir l'efficacité de la gestion des requêtes. Déterminez également si vous et votre équipe respectez les contrats de niveau de service.



Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Cliquez ensuite sur **Commencer à partir d'un modèle**. Faites défiler le sélecteur de modèle, ou utilisez le champ Rechercher, puis sélectionnez **Public Sector Case Analytics**. L'assistant de configuration vous guide à travers la suite du processus.

Nouveaux noms et licences pour les modèles Financial Services Analytics

Nous avons renommé le modèle Financial Advisor Analytics en Wealth Starter Analytics, et le modèle Retail Banking Analytics en Consumer Banking Starter Analytics. Utilisez les modèles pour commencer à élaborer une solution Einstein Analytics basée sur vos données Financial Services Cloud.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions **Enterprise** et **Unlimited** dans lesquelles Financial Services Cloud est activée.

Qui : si vous souhaitez créer des applications pour les modèles Wealth Starter Analytics et Consumer Banking Starter Analytics, une licence FSCAnalyticsPlus (Einstein Analytics for Financial Services) est requise.

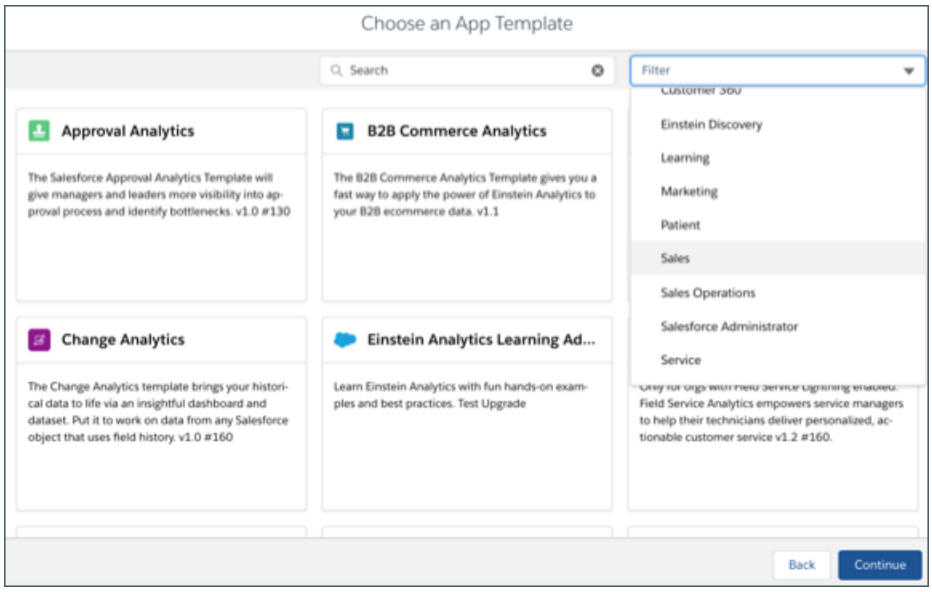
Pourquoi : Wealth Starter Analytics aide les conseillers à développer leur activité en approfondissant les relations avec les clients et en augmentant les actifs sous gestion (AUM). Ses visualisations utilisent les données de votre portefeuille pour recueillir des connaissances sur l'ensemble de vos clients. Vous pouvez ainsi adapter vos actions aux objectifs actuels des clients.

Consumer Banking Starter Analytics aide les conseillers bancaires personnels à approfondir les relations avec les clients et à attirer de nouveaux clients. Les visualisations comprennent Client AUM, Held Away et Market Share. Vous recevez également des connaissances sur les référents et les opportunités pour établir de nouvelles relations. Utilisez les tableaux de bord pour développer les actifs sous gestion et réaliser des ventes croisées.

Filtrage du sélecteur de modèle par balise pour trouver l'application Analytics que vous souhaitez créer rapidement.

Au lieu de faire défiler une liste d'applications en constante expansion, filtrez le sélecteur de modèle par balise ou secteur d'activité pour accéder à l'application voulue. Nous avons ajouté un champ de filtrage à côté du champ Rechercher du sélecteur de modèle.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.



Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Cliquez sur **Commencer à partir d'un modèle**. Sélectionnez une balise dans le champ **Filtre**.

Autres améliorations : analyses prédictives dans les modèles, facilité d'incorporation de tableaux de bord

Les modèles deviennent plus intelligents au fil du temps avec les capacités intégrées d'Einstein Discovery et la définition d'un filtrage automatique lorsque vous incorporez des tableaux de bord.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : ces fonctionnalités sont ajoutées progressivement à Analytics pendant la version Summer '19.

Pourquoi : utilisez l'assistant Sales Analytics optimisé pour créer un récit Einstein Discovery qui identifie les opportunités à fort potentiel et accélère la conclusion. Déjà incluses dans Pricing Analytics, les analyses prédictives sont également ajoutées à Einstein Analytics pour Veeva et d'autres modèles.

Nous déployons également un composant Lightning qui crée automatiquement le filtre pour les enregistrements associés à la présentation de page Lightning Experience à laquelle vous incorporez un tableau de bord. Il n'est plus nécessaire d'apprendre la syntaxe de filtrage et d'élaborer le filtre manuellement, Analytics s'en charge pour vous.

Comment : pour ajouter les capacités d'Einstein Discovery aux modèles Analytics, suivez les instructions de l'assistant de configuration. Tableaux de bord incorporés à des pages Lightning Experience avec le Générateur d'applications Lightning.

Générateur d'applications Analytics : filtres améliorés, partage d'actifs, améliorations des filtres globaux

Utilisez une logique de filtrage dans l'explorateur. Gagnez du temps en élaborant des actifs une seule fois et en les partageant à travers les applications. Utilisez des filtres de tableau de bord globaux plus personnalisables.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation d'une logique de filtrage dans l'explorateur

Parfois, les explorations de données nécessitent d'affiner les données avec un filtrage avancé. Vous pouvez désormais appliquer une logique de filtrage à une perspective ou à une étape d'un tableau de bord sans écrire d'instruction SAQL.

Accélération de l'ajout de formules personnalisées aux colonnes

Les formules personnalisées sont pratiques pour effectuer des calculs sur des données existantes. Auparavant, l'ajout d'une formule personnalisée nécessitait de cloner une colonne puis d'ajouter la formule. Vous pouvez désormais lancer l'éditeur de colonne depuis l'onglet Données et ajouter les colonnes en moins de clics.

Tri simplifié sur les dimensions

Triez les valeurs de dimension par ordre ascendant ou descendant en quelques clics. Auparavant, vous pouviez trier les valeurs de dimension uniquement en utilisant le langage SAQL.

Utilisation de séries de points dans les graphiques combinés et combinés temporels

Les graphiques combinés et combinés temporels incluent désormais l'option de points, en plus des barres et des lignes déjà disponibles pour représenter des séries dans un graphique. Les points facilitent la création de graphiques à cible dans les graphiques combinés et combinés temporels. Utilisez un graphique à cible pour afficher une comparaison visuelle de la santé d'un pipeline entre différentes régions et dans une région avec un seul graphique pour les commerciaux.

Style des contrôles de tableau de bord avec les améliorations des filtres globaux et des widgets de liste, de date et de plage

Nous avons reconçu les filtres globaux, qui sont plus faciles à personnaliser et plus intuitifs. Les filtres globaux partagent désormais les mêmes options de style de conception que les widgets de liste, de plage et de date, ce qui permet d'uniformiser leur affichage sur un même tableau de bord.

Débogage des étapes dans l'inspecteur de tableau de bord

Une nouvelle fonctionnalité de l'inspecteur de tableau de bord facilite le débogage des requêtes. Auparavant, les informations sur une requête étaient disponibles uniquement lorsque la requête était exécutée avec succès. Les problèmes de syntaxe de liaison ou de syntaxe SAQL sont désormais plus faciles à identifier et à corriger.

Planification du retrait du concepteur Classic Einstein Analytics

Le retrait du concepteur Classic est prévu en juillet 2019 dans toutes les organisations Salesforce. À compter de la version Winter '19, vous ne pourrez plus créer de tableau de bord dans le concepteur Classic, mais vous pourrez les modifier. Nous vous invitons à convertir dès maintenant les tableaux de bord du concepteur Classic vers le nouveau concepteur de tableau de bord. Pour plus d'informations, consultez Conversion de votre tableau de bord depuis le concepteur Classic vers le Concepteur de tableau de bord.

Prédictions sur les données saisonnières avec les nouvelles options SAQL Timeseries

La fonction SAQL `timeseries` établit des prévisions les plus précises possible à partir de vos données existantes. Elle sélectionne le meilleur algorithme pour vos données, même lorsqu'elles contiennent des variations saisonnières. La fonction `timeseries` prend désormais en charge les saisonnalités quotidienne et hebdomadaire ainsi que les saisonnalités mensuelle, trimestrielle et annuelle. Votre charge de travail en requêtes inclut-elle une variation hebdomadaire avec une augmentation du volume d'appels en fin de semaine ? Aucun problème, utilisez `timeseries` pour prédire le volume d'appels et planifier en conséquence.

Ajout de la puissance des étapes Aggregateflex aux tableaux de valeurs

Pour élargir la prise en charge des tableaux de bord interactifs et dynamiques, nous remplaçons les étapes `grain` par les étapes `aggregateflex` dans les tableaux de valeurs. Avec cette modification, vous pouvez créer des filtres dynamiques dans les widgets de tableau de bord. Vous pouvez également créer des tableaux de valeurs dynamiques avec la syntaxe Bindings 2.0.

Restauration des versions antérieures enregistrées de tableaux de bord, de perspectives et de flux de données en utilisant l'historique des actifs (pilote)

Jusqu'à présent, lors de la modification de tableaux de bord, de flux de données et de perspectives, vous deviez enregistrer une copie de chaque version pour pouvoir la restaurer en cas de besoin. Avec l'Historique des versions, chaque fois que vous enregistrez une nouvelle version d'un actif, Analytics stocke automatiquement un cliché instantané de la version. Vous pouvez baliser les actifs avec des descriptions pour pouvoir les référencer aisément lorsque vous ou un membre de votre équipe souhaitez restaurer une version particulière. Visualisez et restaurez des versions antérieures enregistrées en utilisant des appels d'API Workbench.

Partage d'actifs entre les applications avec la nouvelle capacité Infrastructure de modèles Analytics

Utilisez la fonctionnalité Dépendances aux modèles pour réutiliser des tableaux de bord, des jeux de données et des perspectives Analytics entre les applications. Vous créez une dépendance entre une application basée sur un modèle en cours de développement et une application créée à partir d'un autre modèle dans la même organisation. Le modèle que vous développez référence les tableaux de bord, les perspectives ou les jeux de données qui existent dans l'application dont il dépend. Ainsi, le nouveau modèle contient ces actifs. Ils sont affichés dans l'application que les clients créent à partir de ce modèle.

Autres améliorations dans l'élaboration d'applications

Prenez connaissance des modifications marginales, mais importantes, apportées à l'explorateur.

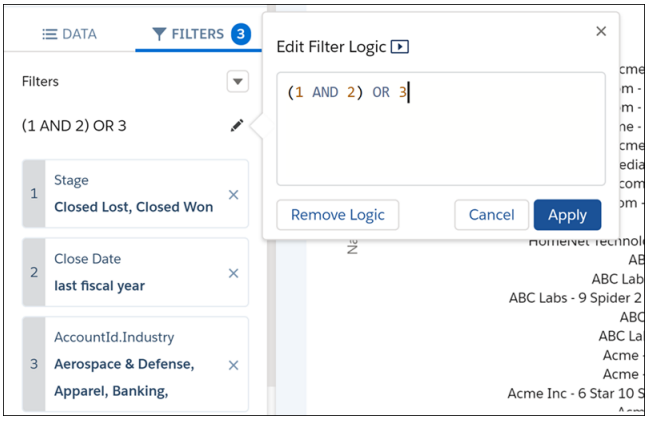
Utilisation d'une logique de filtrage dans l'explorateur

Parfois, les explorations de données nécessitent d'affiner les données avec un filtrage avancé. Vous pouvez désormais appliquer une logique de filtrage à une perspective ou à une étape d'un tableau de bord sans écrire d'instruction SAQL.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : avec une logique de filtrage, vous pouvez ajouter plusieurs filtres au même champ. Vous pouvez également exclure les données qui ne contiennent pas la valeur que vous saisissez. Appliquez simplement le filtre CONTAIN au niveau du champ, avec l'opérateur NOT dans la logique de filtrage. La définition ou la modification de la logique de filtrage dans la boîte de dialogue Ajouter un filtre permet d'afficher instantanément les résultats, sans revenir en mode SAQL. Notre interface conviviale permet également de limiter les erreurs lors de l'ajout d'une logique de filtrage.

Comment : après avoir ajouté des filtres à une perspective, cliquez sur  sous l'onglet Filtres. Sélectionnez **Ajouter une logique de filtrage**. Dans Modifier la logique de filtrage, écrivez la logique de filtrage à l'aide des opérateurs AND, OR et NOT ainsi que les numéros de filtrage. Cliquez sur **Appliquer** lorsque vous avez terminé.



CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Wave Analytics - Report Filter Logic (using And and OR)

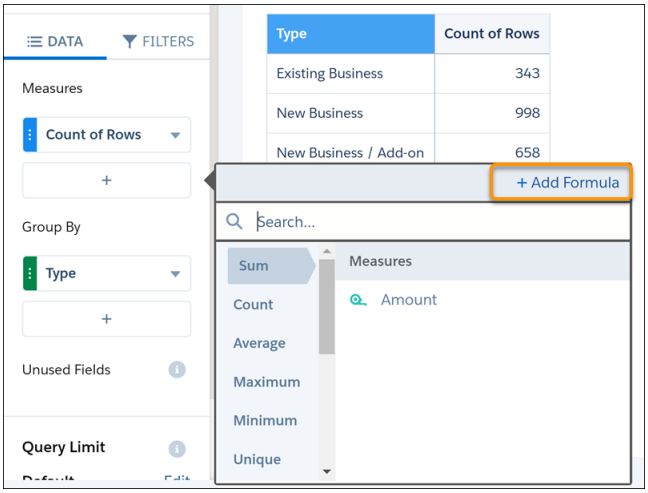
IdeaExchange : Wave Lens Filter for "Does Not Contain" on Text Fields

Accélération de l'ajout de formules personnalisées aux colonnes

Les formules personnalisées sont pratiques pour effectuer des calculs sur des données existantes. Auparavant, l'ajout d'une formule personnalisée nécessitait de cloner une colonne puis d'ajouter la formule. Vous pouvez désormais lancer l'éditeur de colonne depuis l'onglet Données et ajouter les colonnes en moins de clics.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour définir des formules personnalisées dans des tableaux ou des graphiques de comparaison, cliquez sur + sous Mesures, puis sur **Ajouter une formule**. Dans l'éditeur de colonne, saisissez un nom, puis la formule personnalisée. Une fois terminé, cliquez sur **Appliquer**.

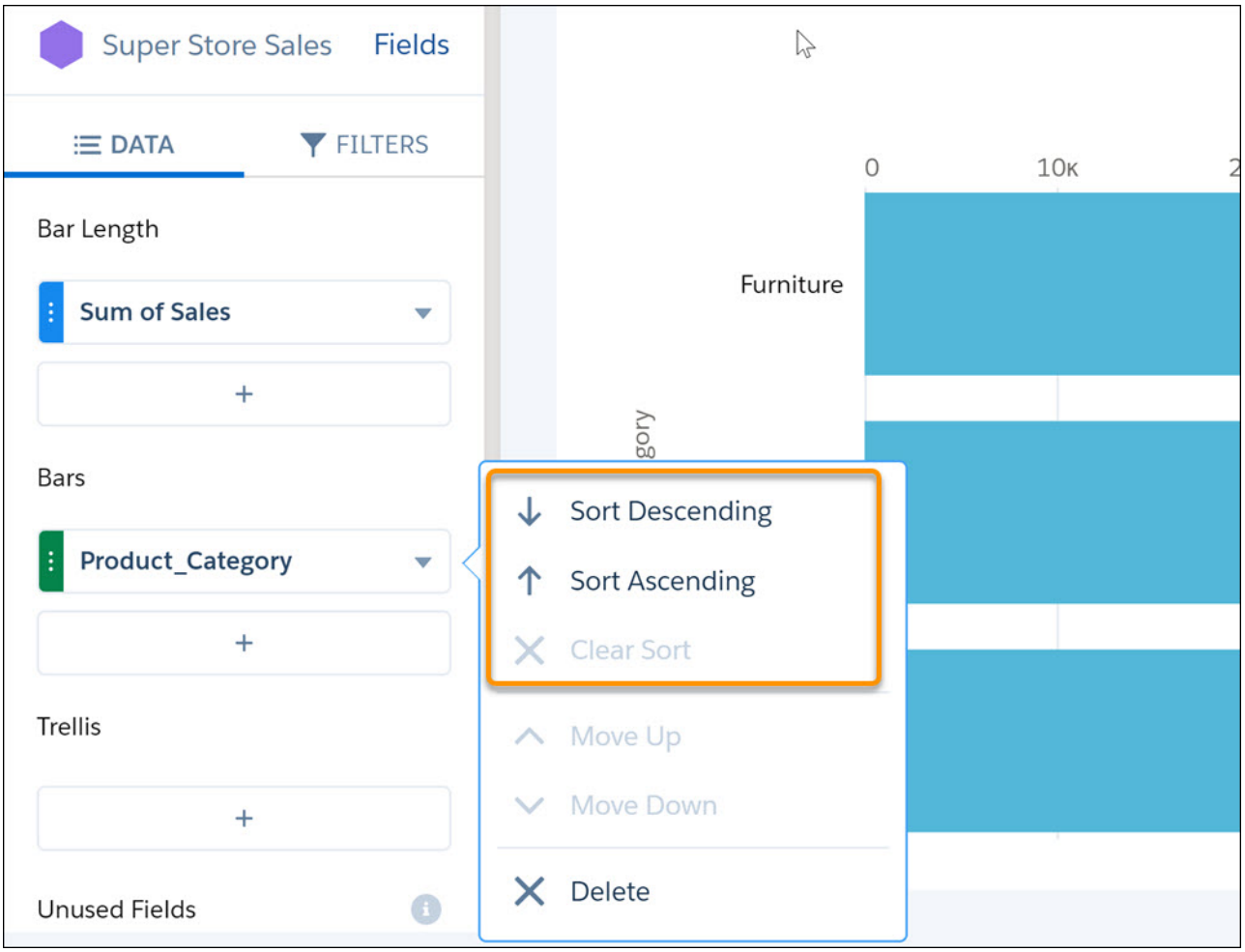


Tri simplifié sur les dimensions

Triez les valeurs de dimension par ordre ascendant ou descendant en quelques clics. Auparavant, vous pouviez trier les valeurs de dimension uniquement en utilisant le langage SAQL.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : ouvrez une perspective dans un graphique, un tableau de comparaison ou en mode de tableau croisé dynamique. Sous l'onglet Données, cliquez sur le menu d'actions de la dimension que vous souhaitez trier. Sélectionnez **Tri ascendant** ou **Tri descendant**. Pour annuler le tri de la dimension, cliquez sur **Effacer le tri**.

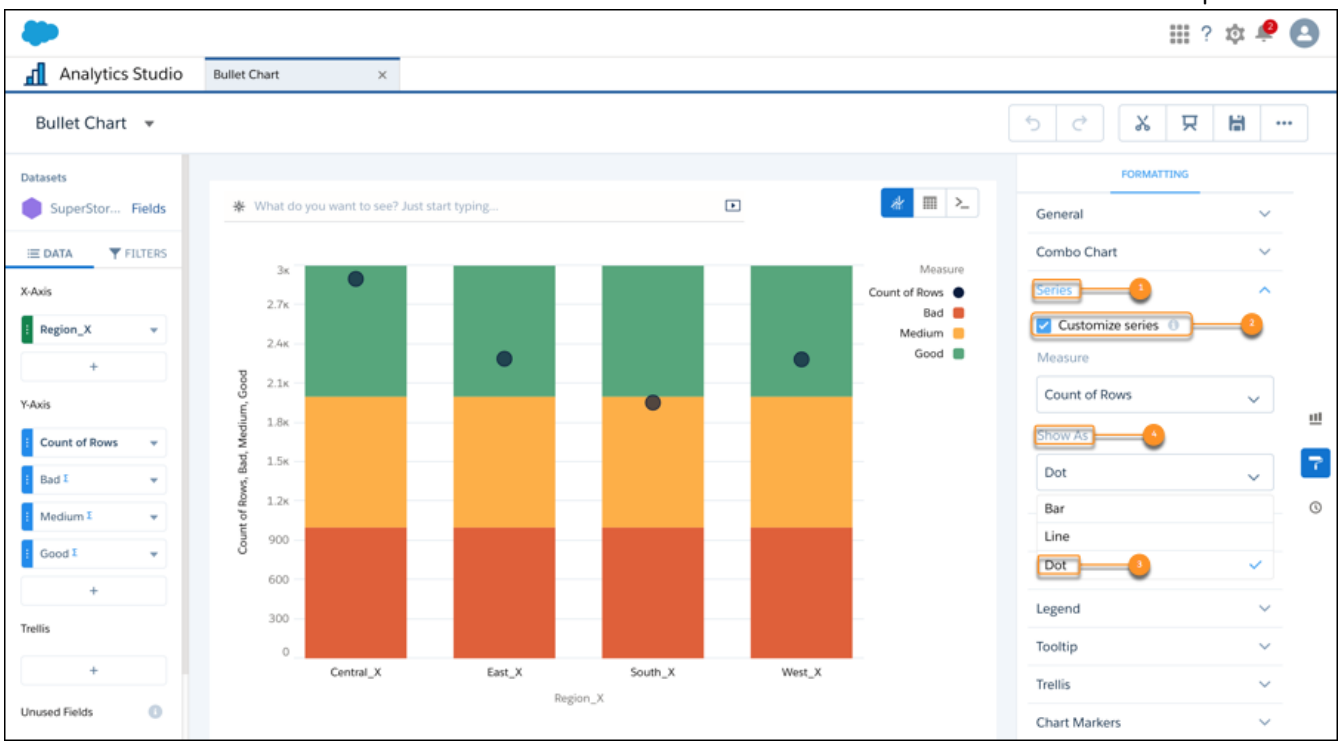


Utilisation de séries de points dans les graphiques combinés et combinés temporels

Les graphiques combinés et combinés temporels incluent désormais l'option de points, en plus des barres et des lignes déjà disponibles pour représenter des séries dans un graphique. Les points facilitent la création de graphiques à cible dans les graphiques combinés et combinés temporels. Utilisez un graphique à cible pour afficher une comparaison visuelle de la santé d'un pipeline entre différentes régions et dans une région avec un seul graphique pour les commerciaux.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : sans la section **Série** (1) du panneau de mise en forme du graphique combiné, sélectionnez **Personnaliser la série** (2), puis choisissez `Point` (3) dans les options **Afficher en tant que** (4).



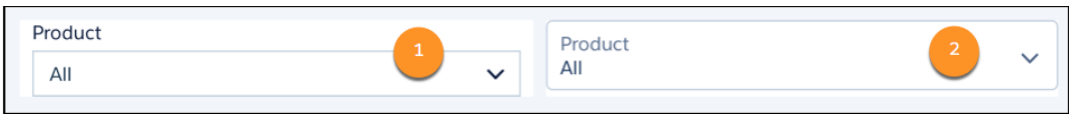
Remarque: Les points ont une taille fixe et ne peuvent pas être modifiés. Contrairement aux lignes et aux barres, les points n'ont aucune option **Afficher la valeur**.

Style des contrôles de tableau de bord avec les améliorations des filtres globaux et des widgets de liste, de date et de plage

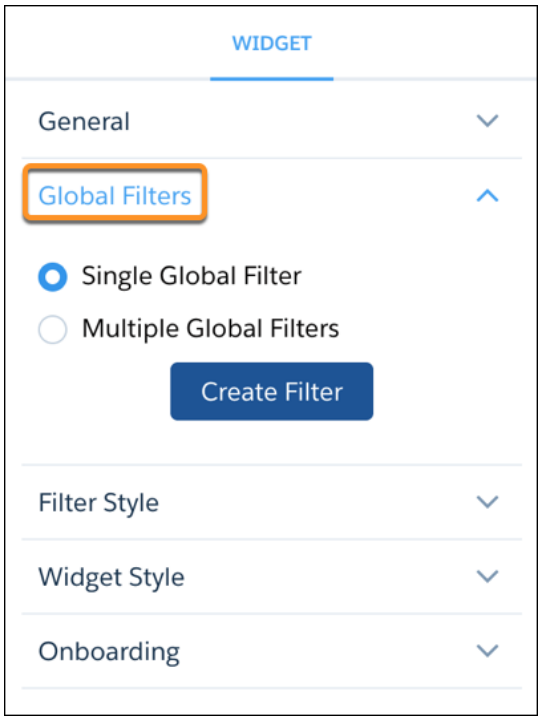
Nous avons reconçu les filtres globaux, qui sont plus faciles à personnaliser et plus intuitifs. Les filtres globaux partagent désormais les mêmes options de style de conception que les widgets de liste, de plage et de date, ce qui permet d'uniformiser leur affichage sur un même tableau de bord.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : auparavant, les widgets de liste, de plage et de date utilisaient le style zone de liste déroulante (1), les widgets de filtre global utilisaient le style pilule (2). Désormais, les concepteurs de tableaux de bord peuvent choisir un style adapté à chaque widget et uniformiser la présentation de tous les widgets sur le même tableau de bord.

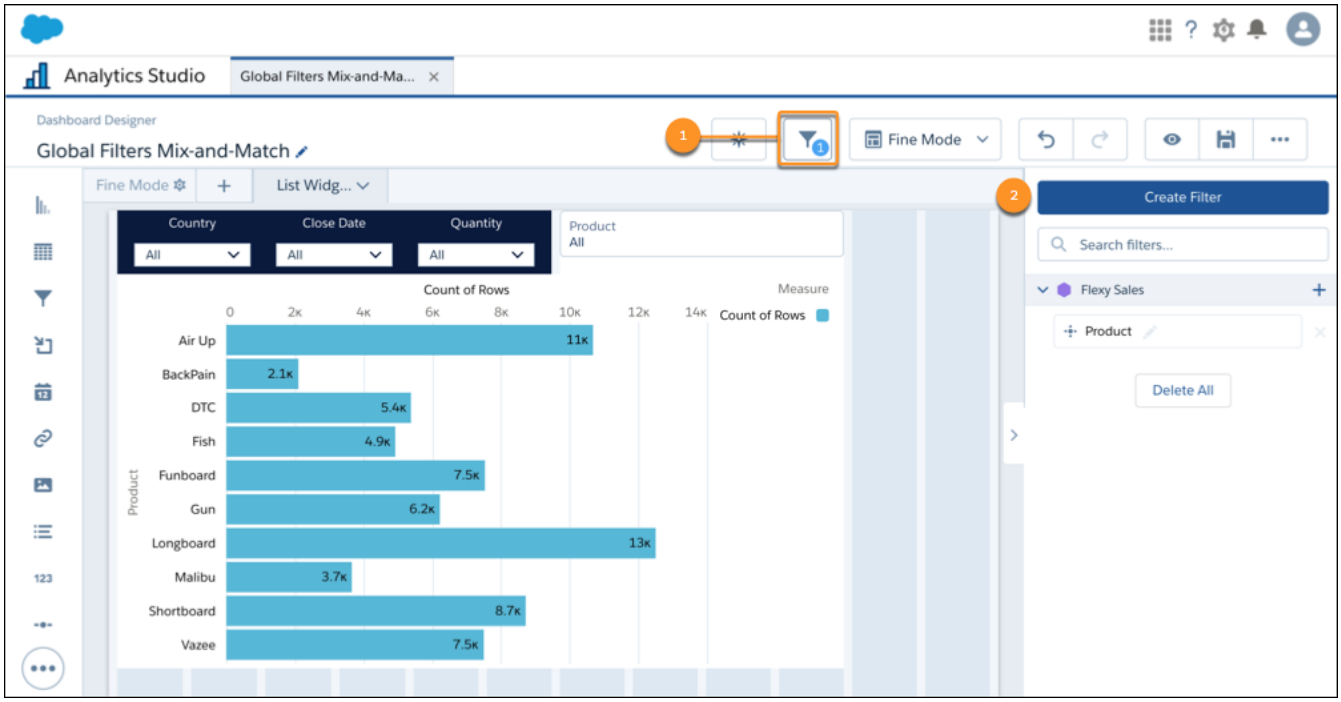


Comment : dans le panneau des widgets de filtre, choisissez **Filter global unique** ou **Filtres globaux multiples**, en fonction de votre tableau de bord.



Remarque: Lorsque vous sélectionnez Filtres globaux multiples pour un widget de filtre, redimensionnez le filtre dans le tableau de bord pour afficher tous les filtres.

Utilisez le nouveau bouton Filtres globaux (1) pour gérer tous les filtres globaux du tableau de bord. Depuis le menu des filtres globaux (2), vous pouvez créer ou supprimer des filtres et sélectionner les propriétés d'un filtre. Vous pouvez également utiliser le panneau pour ajouter des filtres à votre tableau de bord sans les afficher dans un widget.



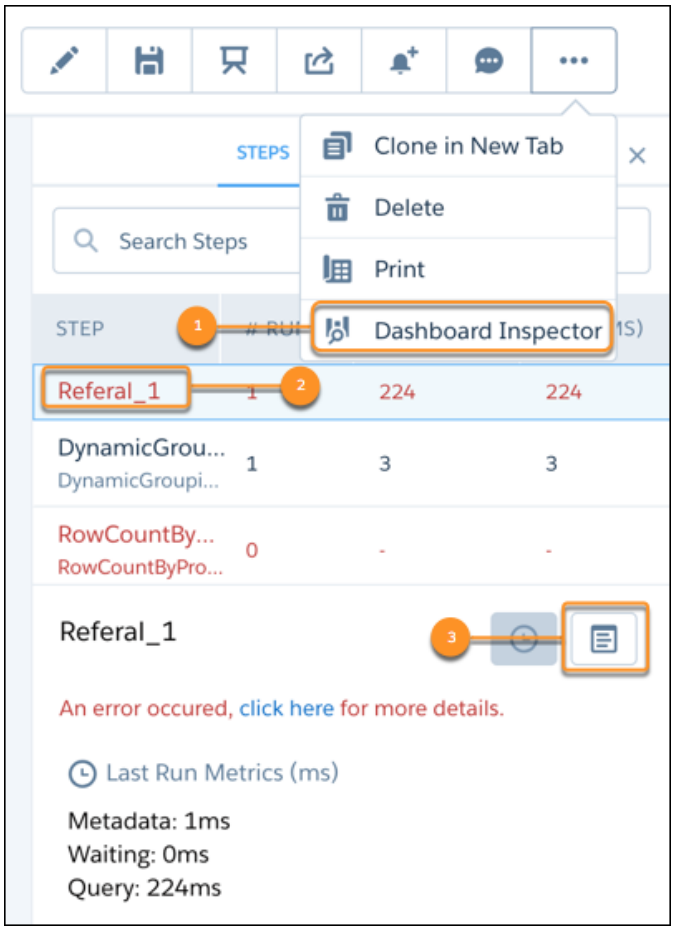
Les widgets de liste, de date et de plage comprennent désormais les options de style pilule et de style zone de liste déroulante.

Débogage des étapes dans l'inspecteur de tableau de bord

Une nouvelle fonctionnalité de l'inspecteur de tableau de bord facilite le débogage des requêtes. Auparavant, les informations sur une requête étaient disponibles uniquement lorsque la requête était exécutée avec succès. Les problèmes de syntaxe de liaison ou de syntaxe SAQL sont désormais plus faciles à identifier et à corriger.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : lorsqu'une étape contient des erreurs et échoue à l'exécution, ouvrez l'Inspecteur de tableau de bord (1), puis sélectionnez l'étape qui contient des erreurs (2). Cliquez sur le bouton Afficher plus de détails (3) pour consulter les informations sur les erreurs de syntaxe de liaison, les erreurs au niveau de la requête et la requête qui a été exécutée.



Planification du retrait du concepteur Classic Einstein Analytics

Le retrait du concepteur Classic est prévu en juillet 2019 dans toutes les organisations Salesforce. À compter de la version Winter '19, vous ne pourrez plus créer de tableau de bord dans le concepteur Classic, mais vous pourrez les modifier. Nous vous invitons à convertir dès maintenant les tableaux de bord du concepteur Classic vers le nouveau concepteur de tableau de bord. Pour plus d'informations, consultez Conversion de votre tableau de bord depuis le concepteur Classic vers le Concepteur de tableau de bord.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Prédictions sur les données saisonnières avec les nouvelles options SAQL Timeseries

La fonction SAQL `timeseries` établit des prévisions les plus précises possible à partir de vos données existantes. Elle sélectionne le meilleur algorithme pour vos données, même lorsqu'elles contiennent des variations saisonnières. La fonction `timeseries` prend désormais en charge les saisonnalités quotidienne et hebdomadaire ainsi que les saisonnalités mensuelle, trimestrielle et annuelle. Votre charge de travail en requêtes inclut-elle une variation hebdomadaire avec une augmentation du volume d'appels en fin de semaine ? Aucun problème, utilisez `timeseries` pour prédire le volume d'appels et planifier en conséquence.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : pour utiliser SAQL, vous devez disposer de la licence Analytics Platform.

Pourquoi : vous pouvez désormais spécifier une période saisonnière de 2 à 24. Vos ventes de produits manufacturés présentent-elles une saisonnalité de 10 mois ? Vos opportunités pour certains produits augmentent-elles tous les trois ans ? Utilisez `timeseries` pour prédire avec précision la valeur des données futures, quel que soit le modèle saisonnier.

Comment : pour utiliser `timeseries`, ouvrez votre éditeur SAQL dans le tableau de bord. Utilisez `foreach` pour projeter les données que vous souhaitez analyser, puis `timeseries` pour établir la prévision avec la mesure que vous avez choisie.

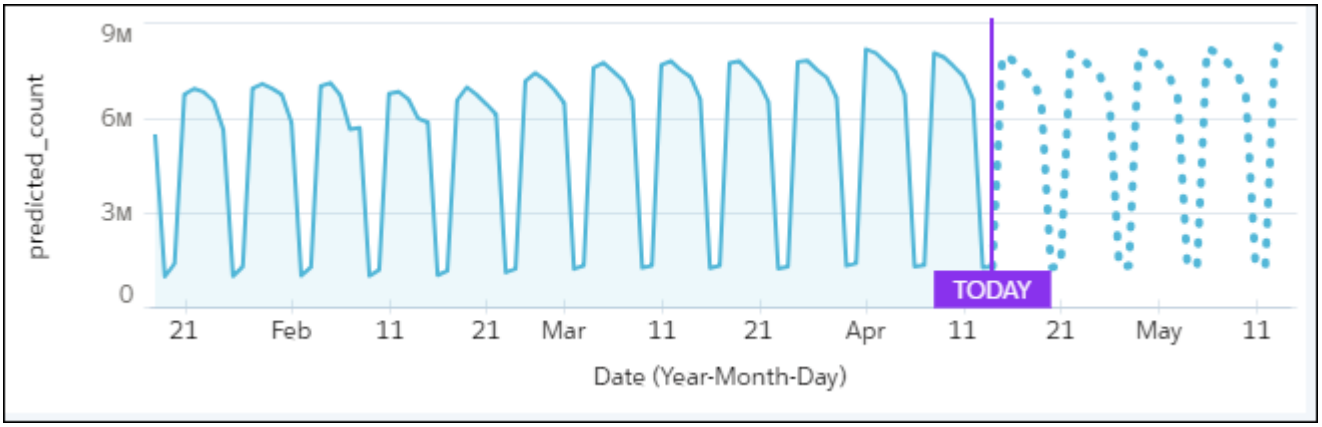
Par exemple, vous souhaitez prédire le nombre d'appels que votre équipe de support va recevoir dans les 30 prochains jours. Vous savez que le volume d'appels présente une saisonnalité hebdomadaire. Par conséquent, vous définissez `dateCols=('time_Year','time_Month','time_Day',"Y-M-D")`. Définissez `length=30`, car vous souhaitez prédire sur 30 jours. Définissez `ignoreLast=true`, car nous sommes en milieu de semaine (en ignorant les périodes partielles, vous améliorez la précision de la prédiction).

```
q = load "CaseData";
-- get the data from the past 90 days
q = filter q by date('time_Year', 'time_Month', 'time_Day') in ["90 days ago".."current
day"];
q = group q by ('time_Year', 'time_Month', 'time_Day');
q = foreach q generate 'time_Year' , 'time_Month', 'time_Day', count() as 'count';

-- use fill to fill any missing days.
q = fill q by (dateCols=('time_Year','time_Month','time_Day',"Y-M-D"));

-- predict the number of calls for the next 30 days
q = timeseries q generate 'count' as 'predicted_count' with
(dateCols=('time_Year','time_Month','time_Day',"Y-M-D"), length=30, ignoreLast=true);
q = foreach q generate 'time_Year' + "~~~" + 'time_Month' + "~~~" + 'time_Day' as
'time_Year~~~time_Month~~~time_Day', 'predicted_count';
q = order q by 'time_Year~~~time_Month~~~time_Day' asc;
q = limit q 1000;
```

Le volume d'appels prédits pour les 30 prochains jours présente une variabilité hebdomadaire :



Ajout de la puissance des étapes Aggregateflex aux tableaux de valeurs

Pour élargir la prise en charge des tableaux de bord interactifs et dynamiques, nous remplaçons les étapes `grain` par les étapes `aggregateflex` dans les tableaux de valeurs. Avec cette modification, vous pouvez créer des filtres dynamiques dans les widgets de tableau de bord. Vous pouvez également créer des tableaux de valeurs dynamiques avec la syntaxe Bindings 2.0.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : pour utiliser SAQL, vous devez disposer de la licence Analytics Platform.

Comment : nous remplaçons automatiquement les types d'étape `grain` par les étapes `aggregateflex` dans un tableau de valeurs existant lorsque :

- Vous ouvrez la perspective.
- Vous modifiez ou clonez le tableau de valeurs dans un tableau de bord.

Remarque: Vous pouvez ajouter les étapes `grain` en utilisant JSON. Cependant, nous recommandons vivement d'utiliser les étapes `aggregateflex` qui prennent en charge de nouvelles fonctionnalités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Liaisons dans les tableaux de bord du Concepteur de tableau de bord

Restauration des versions antérieures enregistrées de tableaux de bord, de perspectives et de flux de données en utilisant l'historique des actifs (pilote)

Jusqu'à présent, lors de la modification de tableaux de bord, de flux de données et de perspectives, vous deviez enregistrer une copie de chaque version pour pouvoir la restaurer en cas de besoin. Avec l'Historique des versions, chaque fois que vous enregistrez une nouvelle version d'un actif, Analytics stocke automatiquement un cliché instantané de la version. Vous pouvez baliser les actifs avec des descriptions pour pouvoir les référencer aisément lorsque vous ou un membre de votre équipe souhaitez restaurer une version particulière. Visualisez et restaurez des versions antérieures enregistrées en utilisant des appels d'API Workbench.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: Nous offrons l'Historique des versions 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 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.

Qui : pour pouvoir utiliser l'API Historique des versions, vous devez détenir une licence Analytics Platform avec l'autorisation utilisateur Einstein Analytics Asset Version activée.

Comment : pour utiliser l'Historique des versions, demandez à votre représentant Salesforce d'activer l'autorisation Einstein Analytics Asset Version dans votre organisation. Cette autorisation est automatiquement activée dans les organisations tests SFDX.

Pour baliser des tableaux de bord et des perspectives, saisissez une description dans la case Historique des versions, qui est affichée par Analytics lors de l'enregistrement. Lors de la création initiale d'un tableau de bord, d'une perspective ou d'un flux de données, Analytics balise l'actif pour vous. Analytics balise également les actifs lorsque vous créez une application à partir d'un modèle ou mettez à niveau une application vers une nouvelle version. Par défaut, Analytics enregistre jusqu'à 10 versions balisées et 10 versions non balisées d'actifs.

Pour visualiser les versions antérieures, utilisez des appels d'API GET Workbench afin d'afficher le JSON des anciennes versions, y compris les balises. Utilisez des appels d'API PUT pour restaurer des versions antérieures.

Remarque: À compter de cette version, les flux de données n'incluent pas la fonctionnalité de balisage de l'interface utilisateur. Vous pouvez à la place ajouter une balise par programmation en utilisant l'API REST.

Partage d'actifs entre les applications avec la nouvelle capacité Infrastructure de modèles Analytics

Utilisez la fonctionnalité Dépendances aux modèles pour réutiliser des tableaux de bord, des jeux de données et des perspectives Analytics entre les applications. Vous créez une dépendance entre une application basée sur un modèle en cours de développement et une application créée à partir d'un autre modèle dans la même organisation. Le modèle que vous développez référence les tableaux de bord, les perspectives ou les jeux de données qui existent dans l'application dont il dépend. Ainsi, le nouveau modèle contient ces actifs. Ils sont affichés dans l'application que les clients créent à partir de ce modèle.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour créer la dépendance dans l'application, ajoutez une ligne au fichier `template-info.json` pour votre modèle. La ligne identifie les modèles à inclure dans la dépendance.

```
{
      "name" : "SupportingDashboard",
      "namespace" : "namespacedone",
      "templateVersion" : "1.0",
      "condition" : "${Variables.dependOnAnotherTemplate}",
    }
```

Le modèle dépendant référence les actifs d'autres fichiers JSON dans votre modèle avec le code suivant :

```
${Apps.<templatename>.<Dashboards|Lenses|Datasets>.<assetSourceName>.<Name|Label|Alias|Id>}:
```

Voici quelques exemples :

```
"${Apps.namespacedone__SupportingDashboard.Dashboards.Comparision_tp.Name}"
 "${Apps.namespacedone__SupportingDashboard.Datasets.MyDataset.Alias}"
```

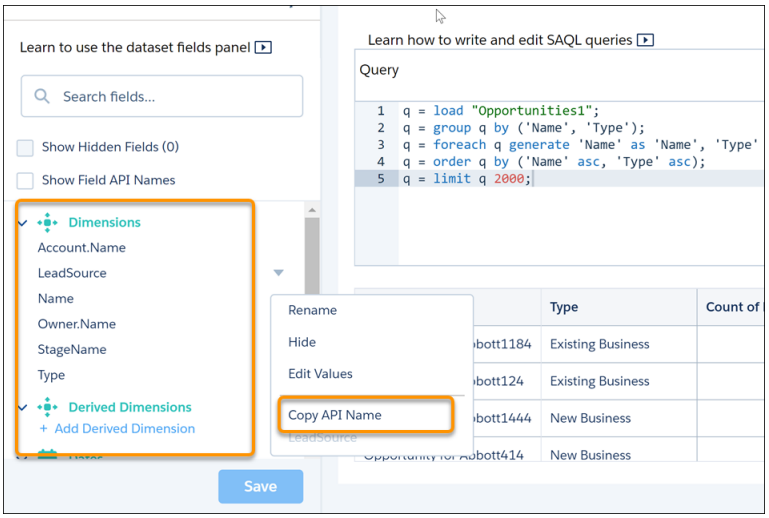
Autres améliorations dans l'élaboration d'applications

Prenez connaissance des modifications marginales, mais importantes, apportées à l'explorateur.

Où : ces modifications s'appliquent à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

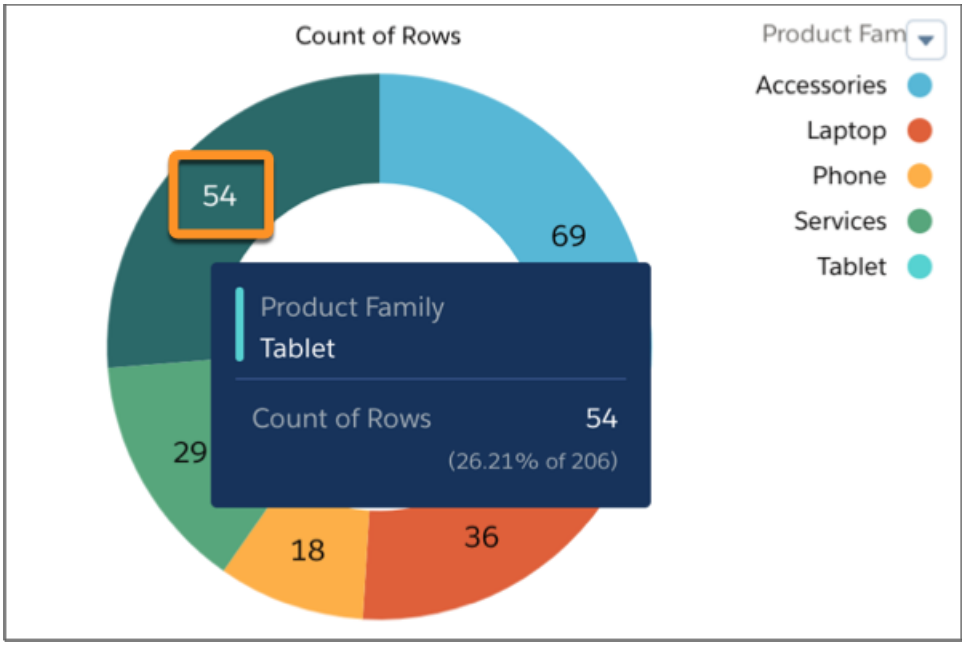
Pourquoi : ces améliorations facilitent l'élaboration d'applications Analytics.

Panneau Champs visible en mode SAQL. Vous ne tenez pas à mémoriser les noms d'API des champs des jeux de données ? Vous pouvez afficher le panneau Champs en écrivant des requêtes SAQL. Mieux encore, copiez le nom d'API en utilisant le menu d'action du champ, puis collez-le dans l'éditeur SAQL pour éviter les erreurs dans vos requêtes.



Amélioration des messages d'erreur SAQL. Pour faciliter le dépannage des erreurs dans l'éditeur SAQL, les messages comprennent les numéros de ligne et de colonne des erreurs rencontrées.

Texte de survol blanc dans les sections foncées des graphiques à secteurs. Lors du survol des sections de couleur noire dans les graphiques à secteurs, le texte est automatiquement converti en blanc pour faciliter sa lecture. Auparavant, le texte restait en noir lors du survol et était difficile à lire.



Einstein Discovery : protection contre les biais, composant Lightning Prédictions Einstein

Créez en toute confiance des modèles d'intelligence artificielle qui établissent des prédictions éthiques et responsables. Ajoutez les prédictions Einstein Discovery en tant que composant Lightning standard à n'importe quelle page de détail d'enregistrement.

DANS CETTE SECTION :

Élaboration de modèles éthiques et responsables avec des champs protégés

Créez des modèles d'intelligence artificielle responsables qui détectent et signalent les variables biaisées potentielles. À l'aide de champs protégés, vous pouvez déclarer des valeurs protégées à exclure de vos modèles et être notifié(e) des corrélations problématiques.

Approfondissement des connaissances sur votre modèle avec les métriques de modèle avancées

Utilisez les nouveaux onglets Présentation et Examen de la prédiction pour obtenir des suggestions d'amélioration supplémentaires afin d'affiner les prédictions.

Expérimentation avec vos données dans des organisations sandbox

Les récits Einstein Discovery sont désormais inclus dans des sandbox Full Copy. Copiez un récit et les données dans une organisation sandbox pour les tester. Il n'est pas nécessaire de recréer entièrement le récit.

Ajustement de vos récits en utilisant les corrélations et les améliorations au niveau du champ

Recevez une aide pour optimiser l'analyse des données de votre récit avec l'Assistant Configuration du récit. Il indique la corrélation de chaque champ avec le résultat du récit, identifie les données redondantes ou hors norme que vous pouvez exclure et suggère des améliorations de compartimentage.

Déploiement de prédictions dans des enregistrements Salesforce sans écriture de code (pilote)

Vous pouvez désormais écrire automatiquement des scores dans des champs Salesforce sélectionnés. Intégrez aisément des prédictions sans impliquer le Générateur de processus ou un package géré avec un déclencheur.

Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages d'enregistrement Lightning Experience

Ajoutez les prédictions Einstein Discovery en tant que composant Lightning standard à n'importe quelle page de détail d'enregistrement. Dans le Générateur d'applications Lightning, faites glisser le nouveau composant Prédictions Einstein vers votre page d'enregistrement. Choisissez simplement une définition de prédiction, définissez des unités de prédiction, puis sélectionnez des paramètres d'affichage. Dans la page d'enregistrement, les prédictions sont mises à jour en temps réel, aucune écriture supplémentaire dans Salesforce n'est nécessaire.

Amélioration des connaissances avec le compartimentage intelligent

Un meilleur compartimentage améliore les connaissances de votre récit. Einstein Discovery utilise un algorithme d'apprentissage non supervisé qui analyse les colonnes numériques de votre récit. Il suggère de meilleurs compartiments à utiliser, par exemple des plages de données d'ancienneté ou de code postal différentes.

Prédiction de quantités à l'aide de nombres entiers

Les calculs génèrent souvent des fractions. Cependant, certaines prédictions sont plus explicites lorsqu'elles sont exprimées en nombres entiers, par exemple le nombre de commandes par mois ou nombre de clients qui entrent dans la boutique. Affichez-les sous forme de nombres entiers en utilisant l'arrondi automatique.

Surveillance de la précision des modèles déployés en temps réel (pilote)

Évaluez la précision de votre modèle en comparant les résultats prédits aux résultats actuels. Utilisez ces informations pour affiner votre modèle et améliorer les prédictions renvoyées.

Génération de prédictions en natif dans les flux de données Analytics

Pour établir le score d'un jeu de données, avec des flux de données Einstein Analytics, ajoutez la nouvelle transformation edScore à l'éditeur de flux de données. Spécifiez le nom de la définition de la prédiction à utiliser ainsi que le nom de la nouvelle colonne du jeu de données qui doit contenir le score.

Amélioration de la précision du récit avec la sélection de fonctionnalités optimisée

Einstein Discovery génère des récits avec des résultats numériques rapidement en sélectionnant uniquement les fonctionnalités et les variables requises pour élaborer le modèle. Le processus de création de récits est ainsi simplifié et accéléré. La sélection de fonctionnalités optimisée s'applique aux récits de régression, mais pas à la classification.

Recueil de connaissances à partir de jeux de données Einstein Analytics plus petits

Vos données ne sont pas nombreuses ? Aucun problème. Les connaissances descriptives nécessitent 50 lignes de données seulement. Les connaissances prédictives nécessitent 400 lignes de données au minimum. Sélectionnez le jeu de données lors de la configuration du récit. S'il contient moins de 400 lignes, Einstein Discovery génère des connaissances pour les connaissances descriptives, mais ne génère pas de modèle pour les prédictions et les améliorations.

Retrait de Einstein Discovery Classic

Nous prévoyons de retirer Einstein Discovery Classic de la version Spring '20. Actuellement, les utilisateurs de Einstein Discovery Classic doivent détenir la licence Einstein Analytics Plus (requise pour Einstein Discovery dans Analytics) pour pouvoir recréer des jeux de données et des récits dans Analytics Studio. Einstein Discovery Classic sera remplacé par la nouvelle expérience dans toutes les organisations Developer avec la version Summer '19.

Élaboration de modèles éthiques et responsables avec des champs protégés

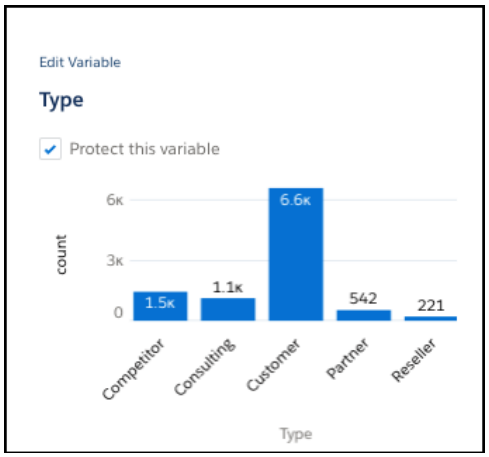
Créez des modèles d'intelligence artificielle responsables qui détectent et signalent les variables biaisées potentielles. À l'aide de champs protégés, vous pouvez déclarer des valeurs protégées à exclure de vos modèles et être notifié(e) des corrélations problématiques.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Qui : pour utiliser les champs protégés, l'autorisation utilisateur Créer et mettre à jour des récits Einstein Discovery est requise.

Comment : Modifiez un récit. Dans la configuration du récit, sélectionnez un champ, puis cliquez sur **Protéger cette variable** dans le volet droit. Créez le récit pour afficher vos modifications.



Un champ protégé est exclu du modèle. Cependant, si un champ protégé affiche une corrélation de 50 % ou supérieure avec la variable de sortie du récit, Einstein Discovery vous notifie dans la section des améliorations. Par exemple, le code postal et le revenu du foyer sont souvent corrélés. Si votre récit contient les deux champs, excluez l'un d'eux pour mieux concentrer l'analyse sur l'autre champ. Einstein Discovery peut calculer la corrélation du champ exclu si vous souhaitez l'inclure à nouveau.

Pour des instructions supplémentaires, consultez Modification d'un récit.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

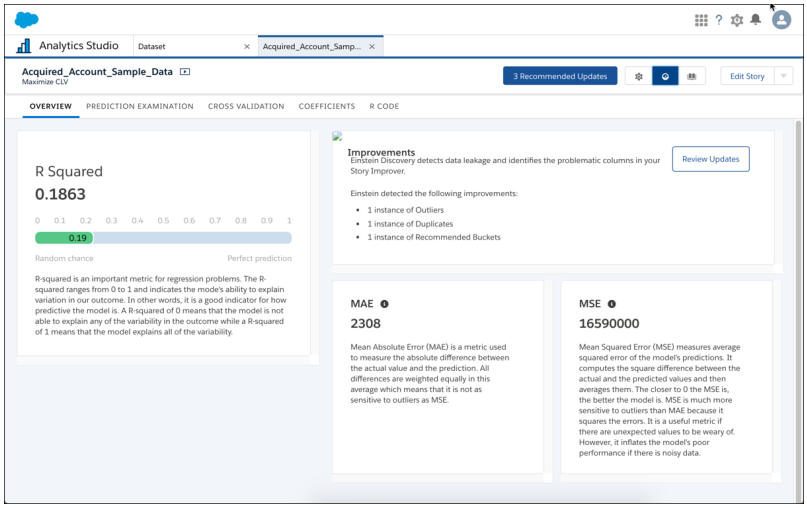
Approfondissement des connaissances sur votre modèle avec les métriques de modèle avancées

Utilisez les nouveaux onglets Présentation et Examen de la prédiction pour obtenir des suggestions d'amélioration supplémentaires afin d'affiner les prédictions.

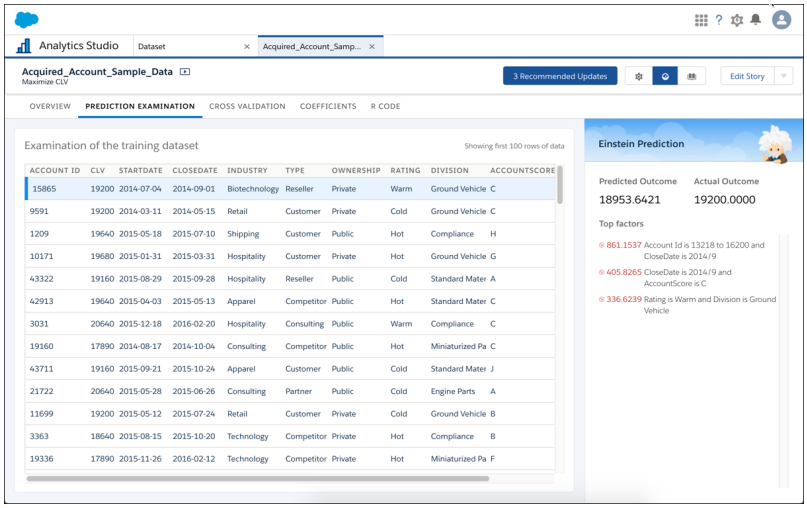
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Pourquoi : consultez un résumé rapide des métriques importantes et des performances de votre modèle sous l'onglet Présentation.



Sous l'onglet Examen de la prédiction, interagissez avec les métriques du modèle et affichez une comparaison avec les résultats réels.



- Le côté droit affiche le résultat prédit et le résultat actuel ainsi que les principaux facteurs qui ont contribué au résultat.
- Le côté gauche affiche les 100 premières lignes de données du récit.

Pour plus d'informations, consultez Affichage des métriques de modèle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Expérimentation avec vos données dans des organisations sandbox

Les récits Einstein Discovery sont désormais inclus dans des sandbox Full Copy. Copiez un récit et les données dans une organisation sandbox pour les tester. Il n'est pas nécessaire de recréer entièrement le récit.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Comment : tous les récits qui existent en production existent également dans la sandbox Full Copy.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

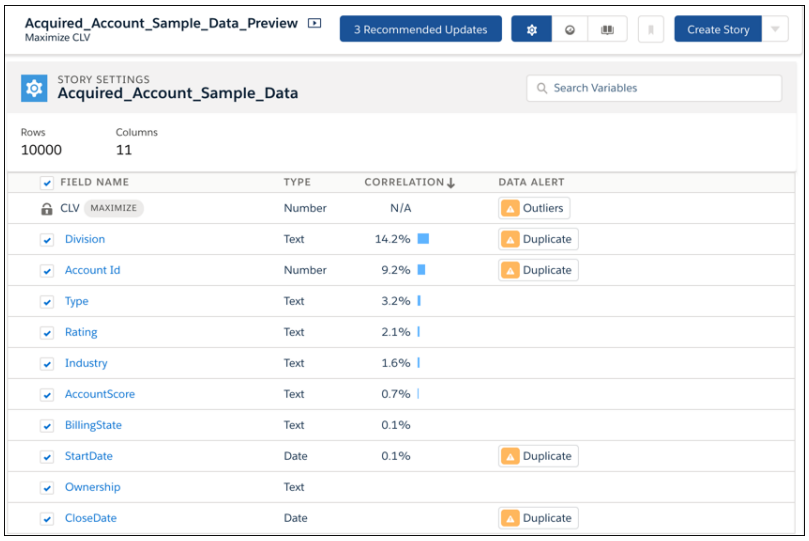
Ajustement de vos récits en utilisant les corrélations et les améliorations au niveau du champ

Recevez une aide pour optimiser l'analyse des données de votre récit avec l'Assistant Configuration du récit. Il indique la corrélation de chaque champ avec le résultat du récit, identifie les données redondantes ou hors norme que vous pouvez exclure et suggère des améliorations de compartimentage.

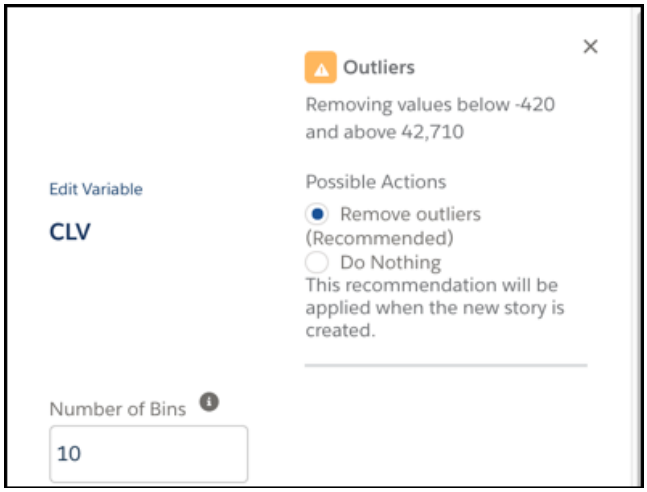
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Comment : exécuter l'Assistant Configuration du récit après avoir créé un récit. La colonne Corrélation affiche la contribution de chaque champ au résultat, par ordre décroissant d'impact. Si un champ n'est pas corrélé au résultat, retirez-le du récit pour améliorer le modèle. La colonne Alerte de données identifie les champs que vous pouvez améliorer, notamment ceux qui contiennent des données hors norme ou dupliquées, pour améliorer les connaissances de vos données.



Cliquez sur un champ pour afficher les détails et affiner le récit.



Pour plus d'informations, consultez Modification d'un récit.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Déploiement de prédictions dans des enregistrements Salesforce sans écriture de code (pilote)

Vous pouvez désormais écrire automatiquement des scores dans des champs Salesforce sélectionnés. Intégrez aisément des prédictions sans impliquer le Générateur de processus ou un package géré avec un déclencheur.

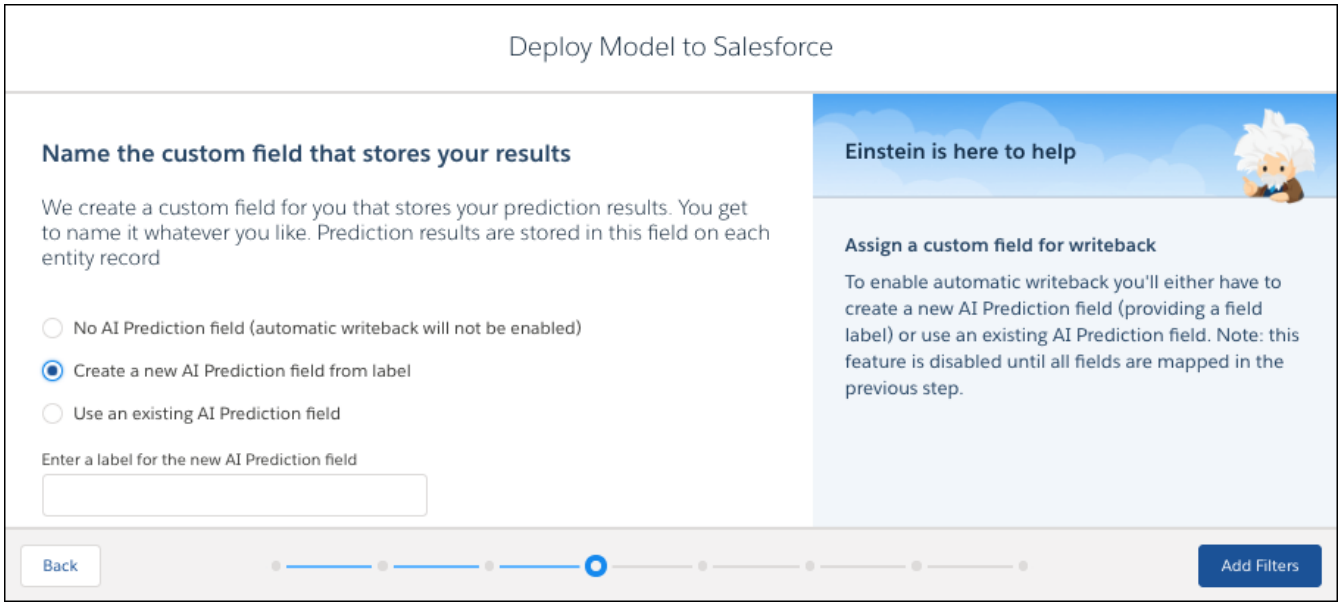
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: Nous offrons les Prédictions sans code 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 Prédictions sans code 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 les Prédictions sans code dans le groupe IdeaExchange applicable de la Trailblazer Community.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Qui : pour afficher la précision du modèle, vous devez vous inscrire au programme pilote et disposer de l'autorisation Connecter le modèle Einstein Discovery.

Comment : déployez un modèle pour lequel vous pouvez mapper tous les champs de modèle avec des champs Salesforce. Vous pouvez utiliser n'importe quel champ Prédiction IA ou en créer un. Après avoir déployé le modèle, ajoutez le champ Prédiction IA à la présentation de page.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages d'enregistrement Lightning Experience

Ajoutez les prédictions Einstein Discovery en tant que composant Lightning standard à n'importe quelle page de détail d'enregistrement. Dans le Générateur d'applications Lightning, faites glisser le nouveau composant Prédictions Einstein vers votre page d'enregistrement. Choisissez simplement une définition de prédiction, définissez des unités de prédiction, puis sélectionnez des paramètres d'affichage. Dans la page d'enregistrement, les prédictions sont mises à jour en temps réel, aucune écriture supplémentaire dans Salesforce n'est nécessaire.

Où : ces modifications s'appliquent à Einstein Analytics dans Lightning Experience. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Qui : pour ajouter le composant à une page, l'autorisation système Personnaliser l'application est requise. Pour afficher les prédictions, l'autorisation Afficher les recommandations Einstein Discovery est requise.

Comment : faites glisser le composant Lightning standard Prédictions Einstein vers la présentation de page. Choisissez la prédiction à afficher, puis configurez les paramètres (facultatif). Pour des instructions supplémentaires, consultez Ajout des prédictions Einstein à une page Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

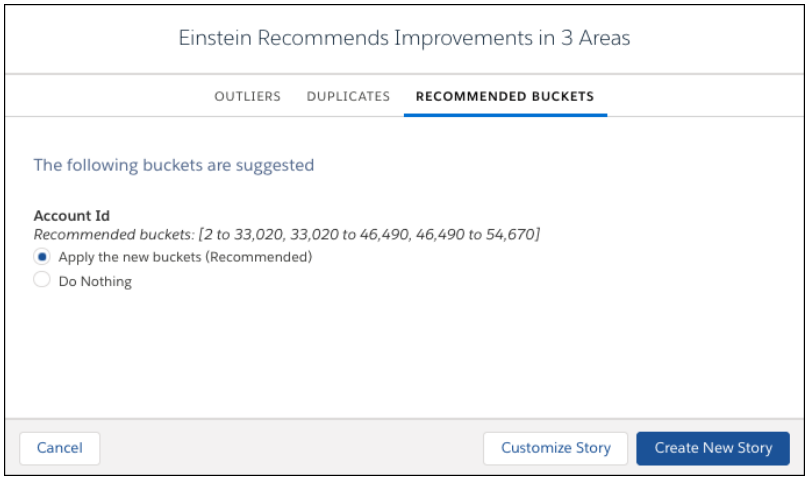
Amélioration des connaissances avec le compartimentage intelligent

Un meilleur compartimentage améliore les connaissances de votre récit. Einstein Discovery utilise un algorithme d'apprentissage non supervisé qui analyse les colonnes numériques de votre récit. Il suggère de meilleurs compartiments à utiliser, par exemple des plages de données d'ancienneté ou de code postal différentes.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Comment : Dans la barre d'outils Récit, cliquez sur **Mises à jour recommandées**. Sous l'onglet Compartiments recommandés, sélectionnez **Appliquer les nouveaux compartiments (recommandé)**. Créez le récit pour afficher les nouveaux compartiments.



Pour des instructions supplémentaires, consultez Amélioration d'un récit.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

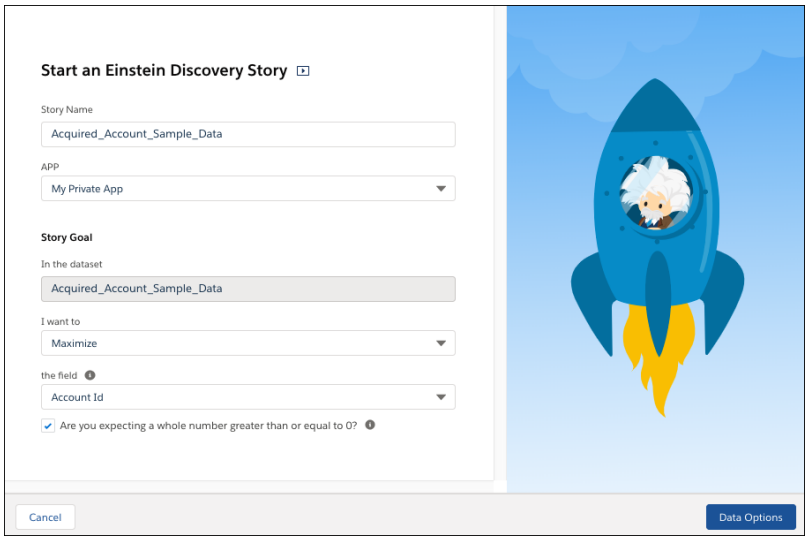
Prédiction de quantités à l'aide de nombres entiers

Les calculs génèrent souvent des fractions. Cependant, certaines prédictions sont plus explicites lorsqu'elles sont exprimées en nombres entiers, par exemple le nombre de commandes par mois ou nombre de clients qui entrent dans la boutique. Affichez-les sous forme de nombres entiers en utilisant l'arrondi automatique.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Comment : créez un récit. Dans l'assistant de configuration du récit, sélectionnez un objectif, puis **Attendez-vous un nombre entier supérieur ou égal à 0 ?**



Pour plus d'informations, consultez Création d'un récit.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Surveillance de la précision des modèles déployés en temps réel (pilote)

Évaluez la précision de votre modèle en comparant les résultats prédits aux résultats actuels. Utilisez ces informations pour affiner votre modèle et améliorer les prédictions renvoyées.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: Nous offrons le composant Précision du modèle 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 Précision du modèle 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 la Précision du modèle dans le groupe IdeaExchange applicable dans la Trailblazer Community.

Qui : pour afficher la précision du modèle, vous devez vous inscrire au programme pilote et disposer de l'autorisation Connecter le modèle Einstein Discovery.

Comment : ouvrez le Gestionnaire de modèle, cliquez sur le modèle, puis accédez à la colonne Précision du modèle. La valeur représente un regroupement de toutes les prédictions par rapport aux résultats actuels.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Génération de prédictions en natif dans les flux de données Analytics

Pour établir le score d'un jeu de données, avec des flux de données Einstein Analytics, ajoutez la nouvelle transformation edScore à l'éditeur de flux de données. Spécifiez le nom de la définition de la prédiction à utiliser ainsi que le nom de la nouvelle colonne du jeu de données qui doit contenir le score.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Qui : pour incorporer des prédictions Einstein Discovery à des flux de données, les autorisations Modifier les flux de données Analytics et Afficher les recommandations Einstein Discovery sont requises.

Comment : Pour les instructions, consultez « Configuration du flux de données avec l'éditeur de flux de données » dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Amélioration de la précision du récit avec la sélection de fonctionnalités optimisée

Einstein Discovery génère des récits avec des résultats numériques rapidement en sélectionnant uniquement les fonctionnalités et les variables requises pour élaborer le modèle. Le processus de création de récits est ainsi simplifié et accéléré. La sélection de fonctionnalités optimisée s'applique aux récits de régression, mais pas à la classification.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Recueil de connaissances à partir de jeux de données Einstein Analytics plus petits

Vos données ne sont pas nombreuses ? Aucun problème. Les connaissances descriptives nécessitent 50 lignes de données seulement. Les connaissances prédictives nécessitent 400 lignes de données au minimum. Sélectionnez le jeu de données lors de la configuration du récit. S'il contient moins de 400 lignes, Einstein Discovery génère des connaissances pour les connaissances descriptives, mais ne génère pas de modèle pour les prédictions et les améliorations.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Pour plus d'informations, consultez Limitations d'Einstein Discovery.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Retrait de Einstein Discovery Classic

Nous prévoyons de retirer Einstein Discovery Classic de la version Spring '20. Actuellement, les utilisateurs de Einstein Discovery Classic doivent détenir la licence Einstein Analytics Plus (requise pour Einstein Discovery dans Analytics) pour pouvoir recréer des jeux de données et des récits dans Analytics Studio. Einstein Discovery Classic sera remplacé par la nouvelle expérience dans toutes les organisations Developer avec la version Summer '19.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : si vous utilisez actuellement Einstein Discovery Classic et détenez la licence Einstein Analytics Plus, consignez une requête auprès du Support Salesforce pour basculer vers la nouvelle expérience. Si vous avez une licence EA Growth ou Discovery Analysts, contactez votre chargé de compte pour basculer votre licence vers Einstein Analytics Plus. Les organisations Free Developer ont toutes les licences requises et seront automatiquement basculées vers la nouvelle expérience.

Si vous souhaitez conserver les données de vos jeux de données Einstein Discovery, utilisez la fonctionnalité « Exporter vers Einstein Analytics » *avant* de basculer. Une fois Einstein Discovery dans Analytic activée pour votre organisation, utilisez Analytics Studio pour élaborer vos jeux de données Einstein Analytics et créer manuellement vos récits.

Extension d'Analytics : service Prédiction Einstein, Générateur de filtres de tableau de bord incorporé

Incorporez les prédictions Einstein Discovery à n'importe quelle application ou page Web. En plus d'un nouveau nom, le composant Tableau de bord Einstein Analytics introduit une nouvelle méthode pour spécifier des filtres dynamiques et contextuels dans des tableaux de bord incorporés à des pages enregistrement.

DANS CETTE SECTION :

Incorporation de vos prédictions Einstein Discovery n'importe où

Après avoir déployé des modèles avec Einstein Discovery, utilisez l'API Einstein Predictions Service Scoring pour incorporer vos prédictions à n'importe quel site Web ou application. Utilisez le point de terminaison d'API REST Scoring pour accéder aux modes prédictifs Einstein Discovery déployés. Envoyez des variables d'entrée de modèle et recevez des prédictions, les motifs des prédictions et des recommandations d'amélioration. Avec l'incorporation, vous pouvez établir le score d'enregistrements situés dans et hors de Salesforce.

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord incorporés à des pages d'enregistrement

Dans le Générateur d'applications Lightning et le Générateur de communauté, le composant Tableau de bord Wave a été renommé en « Tableau de bord Einstein Analytics » et inclut une nouvelle option Générateur de filtres pour les pages d'enregistrement. Le Générateur de filtres permet de configurer des filtres dynamiques par pointer-cliquer pour vos tableaux de bord incorporés. Vous pouvez désormais configurer aisément un tableau de bord afin d'afficher les données les données correspondant à l'enregistrement dans lequel il s'affiche.

Incorporation de vos prédictions Einstein Discovery n'importe où

Après avoir déployé des modèles avec Einstein Discovery, utilisez l'API Einstein Predictions Service Scoring pour incorporer vos prédictions à n'importe quel site Web ou application. Utilisez le point de terminaison d'API REST Scoring pour accéder aux modes prédictifs Einstein Discovery déployés. Envoyez des variables d'entrée de modèle et recevez des prédictions, les motifs des prédictions et des recommandations d'amélioration. Avec l'incorporation, vous pouvez établir le score d'enregistrements situés dans et hors de Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Summer '19.

Qui : pour accéder à et exécuter l'API, l'autorisation Afficher les recommandations Einstein Discovery est requise.

Comment : Pour plus d'instruction, consultez Exécution de prédictions avec le service de prédiction Einstein.

CONSULTER ÉGALEMENT :

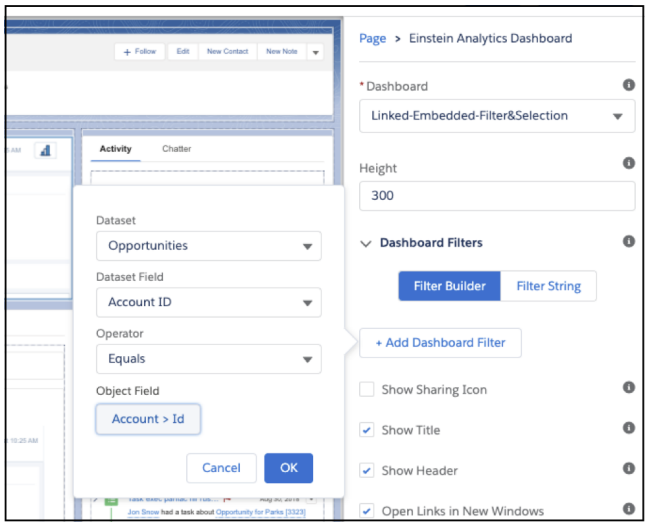
Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord incorporés à des pages d'enregistrement

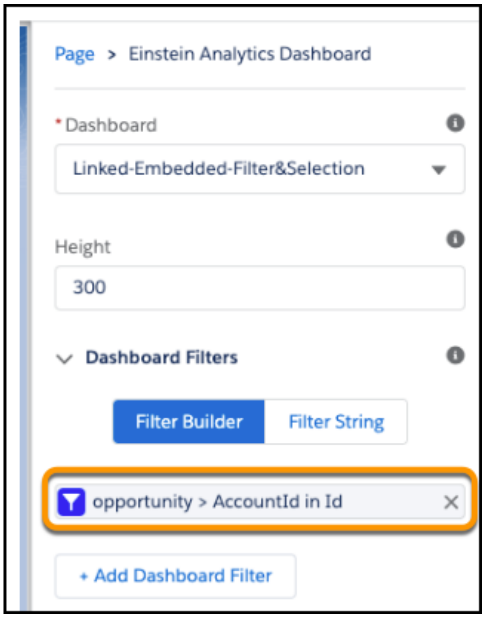
Dans le Générateur d'applications Lightning et le Générateur de communauté, le composant Tableau de bord Wave a été renommé en « Tableau de bord Einstein Analytics » et inclut une nouvelle option Générateur de filtres pour les pages d'enregistrement. Le Générateur de filtres permet de configurer des filtres dynamiques par pointer-cliquer pour vos tableaux de bord incorporés. Vous pouvez désormais configurer aisément un tableau de bord afin d'afficher les données les données correspondant à l'enregistrement dans lequel il s'affiche.

Où : ces modifications s'appliquent à Einstein Analytics dans Lightning Experience. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : sélectionnez des champs à partir de listes et ajoutez des filtres en quelques secondes, le tout avec des clics et sans code, limitant ainsi les erreurs courantes.

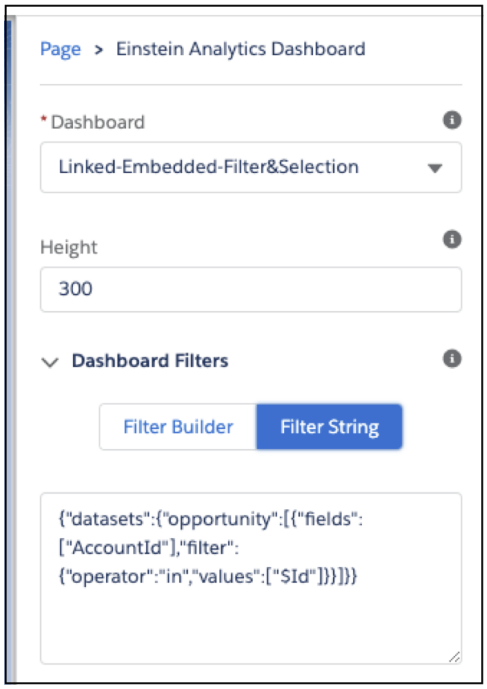


Comment : dans le panneau de configuration du composant Tableau de bord Einstein Analytics, cliquez sur **Générateur de filtres** et sur **+ Ajouter un filtre de tableau de bord**. Sélectionnez un jeu de données Analytics et un champ de jeux de données, puis associez-le à un champ dans un sObject ou un objet personnalisé. Lorsque vous cliquez sur **OK**, le filtre s'affiche dans le panneau de configuration.



Cliquez sur un filtre existant pour le modifier dans le Générateur de filtres, ou sur **X** pour le retirer.

Pour afficher ou modifier le JSON du filtre, cliquez sur **Chaîne de filtrage**.



Notez les considérations ci-dessous.

- Le Générateur de filtres est disponible uniquement lorsque le composant Tableau de bord Einstein Analytics est ajouté à une présentation de page d'enregistrement. Si vous ajoutez le composant à une présentation de page d'application ou d'accueil, vous pouvez créer des filtres en saisissant des chaînes JSON dans la case de texte.
- Le Générateur de filtres prend en charge les filtres qui associent les champs de jeux de données Analytics à des champs d'objets d'enregistrement Salesforce ou à des champs d'objets personnalisés. Les champs du jeu de données doivent être des dimensions (pas des dates ni des mesures) et les valeurs de champ de l'objet doivent pouvoir être segmentées (pas des valeurs statiques). Utilisez la case de texte Chaîne de filtrage pour spécifier les sélections de filtres et de tableaux de bord non prises en charge par le Générateur de filtres.
- Un filtre créé ou modifié dans la case de texte Chaîne de filtrage ne peut pas être visualisé ni modifié dans le Générateur de filtres.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Incorporation de tableaux de bord Analytics aux pages Lightning

Aide de Salesforce : Utilisation du générateur de communauté pour incorporer des tableaux de bord Analytics aux communautés

Analytics pour l'utilisateur final : onglet Entraîner, intégration personnalisée dans le tableau de bord, applications mobiles

Partez de zéro ou poursuivez votre parcours Analytics avec les ressources et les aventures de l'onglet Entraîner. Adaptez les parcours d'intégration des utilisateurs avec l'option Entraîner spécifique au widget. Recherchez les nouvelles versions d'Analytics pour iOS et Android correspondant à la version Summer '19.

DANS CETTE SECTION :

Premiers pas, autoformation et information permanente sous l'onglet Apprendre

À compter de Summer '19, lors de l'ouverture initiale d'Analytics Studio après une nouvelle version, l'onglet Apprendre présente les nouvelles fonctionnalités importantes. Il offre également des contenus de formation permanente pour vous et des expériences de mise en route pour vos utilisateurs. Exact, pas de page blanche pour les utilisateurs débutants ! Au lieu de cela, l'onglet Apprendre est l'espace des ressources d'assistance dans le produit pour tous les utilisateurs, quel que soit leur parcours dans Analytics.

Favoriser l'adoption et l'engagement en intégrant des vidéos dans les tableaux de bord

Aidez les utilisateurs à tirer parti de vos actifs Analytics en les accompagnant avec des vidéos de formation là où ils travaillent. Avec l'option Apprendre spécifique au widget, vous pouvez offrir des instructions personnalisées au moment opportun pour chaque tableau de bord et ses graphiques.

Améliorations supplémentaires dans Analytics

Découvrez des styles d'en-tête Lightning et d'autres menus d'aide utiles dans Analytics Studio et le Gestionnaire de données.

Applications mobiles Analytics : préparation aux versions Analytics Summer '19 pour iOS et Android

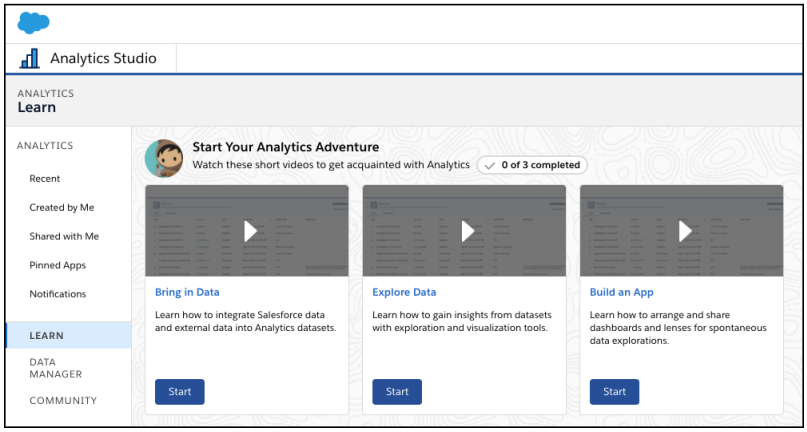
Consultez régulièrement cette page dans les prochaines semaines afin de découvrir les nouveautés offertes dans les applications mobiles. Accédez aux aperçus anticipés des applications mobiles Analytics en vous inscrivant à notre canal bêta à l'adresse https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Premiers pas, autoformation et information permanente sous l'onglet Apprendre

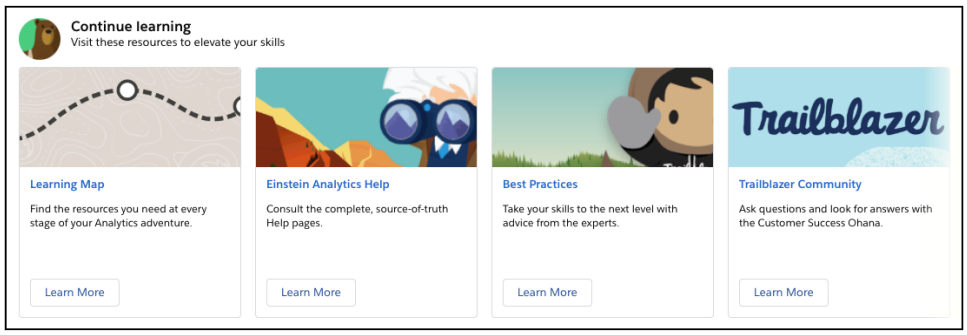
À compter de Summer '19, lors de l'ouverture initiale d'Analytics Studio après une nouvelle version, l'onglet Apprendre présente les nouvelles fonctionnalités importantes. Il offre également des contenus de formation permanente pour vous et des expériences de mise en route pour vos utilisateurs. Exact, pas de page blanche pour les utilisateurs débutants ! Au lieu de cela, l'onglet Apprendre est l'espace des ressources d'assistance dans le produit pour tous les utilisateurs, quel que soit leur parcours dans Analytics.

Où : ces modifications s'appliquent à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

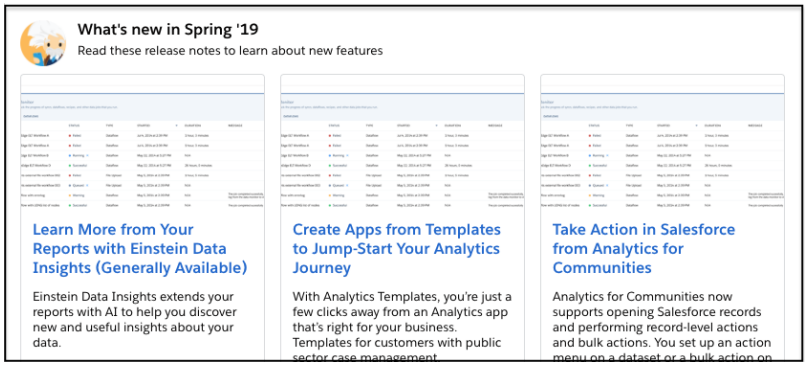
Comment : pour une expérience de découverte guidée d'Analytics Studio, orientez vos utilisateurs vers Démarrez votre aventure Analytics. Dans cette section de l'onglet Apprendre, chaque vignette initie une action produit clé et lance une vidéo dans l'application. La vidéo guide les utilisateurs à travers le processus d'exécution de l'action et la progression de l'apprentissage est suivie. Les actions disponibles dépendent des autorisations des utilisateurs.



Tirez parti d'Analytics Studio à n'importe quelle étape de votre parcours Analytics. Consultez la section Poursuivre l'apprentissage qui contient des liens vers les principales ressources d'assistance pour utilisateurs, telles que la Carte d'apprentissage. Cette section comprend de nouveaux Trailmix pour différentes zones d'Analytics.



Découvrez les principales fonctionnalités et les mises à jour globales de chaque version dans la section Nouveautés.

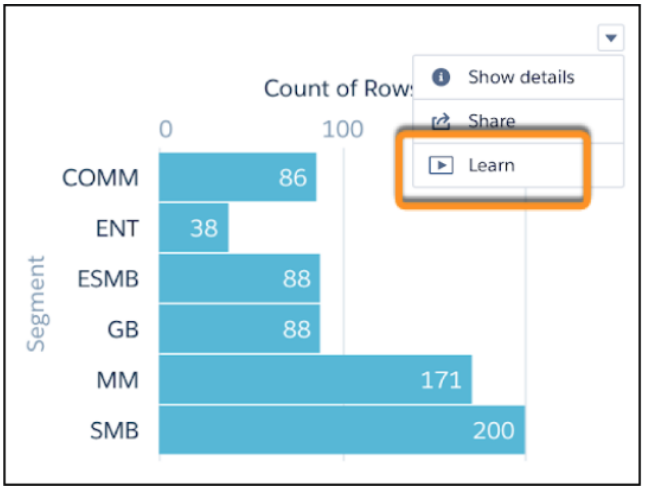


Favoriser l'adoption et l'engagement en intégrant des vidéos dans les tableaux de bord

Aidez les utilisateurs à tirer parti de vos actifs Analytics en les accompagnant avec des vidéos de formation là où ils travaillent. Avec l'option Apprendre spécifique au widget, vous pouvez offrir des instructions personnalisées au moment opportun pour chaque tableau de bord et ses graphiques.

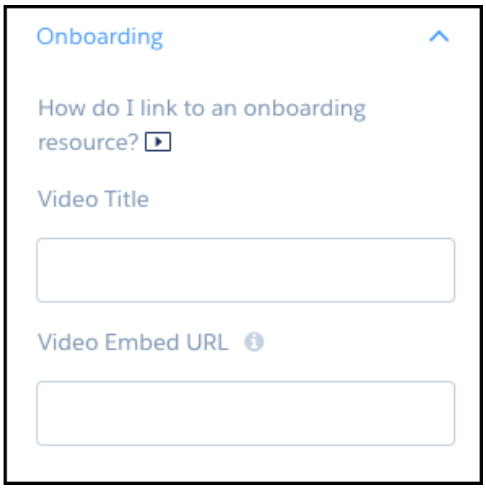
Où : cette fonctionnalité est disponible dans Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : les vidéos peuvent aider les utilisateurs à comprendre et à interpréter les données, à prendre des décisions informées et à exécuter des actions basées sur les toutes dernières informations. Fournissez vos propres vidéos YouTube auxquelles les utilisateurs peuvent aisément accéder dans les menus d'action de widget.



Lorsque vous sélectionnez **Apprendre**, notre lecteur vidéo dans l'application, qui peut être redimensionné et déplacé, est chargé avec la vidéo que vous spécifiez.

Comment : dans le panneau des propriétés du widget, dans le concepteur de tableau de bord, ouvrez la section Intégration. Saisissez un titre et l'URL intégrée de votre vidéo.



Récupérez l'URL incorporée sur YouTube en cliquant sur **Partager**, puis **Intégrer**. L'URL doit se présenter sous le format : `https://www.youtube.com/embed/xxxxxxxxxx`.

Améliorations supplémentaires dans Analytics

Découvrez des styles d'en-tête Lightning et d'autres menus d'aide utiles dans Analytics Studio et le Gestionnaire de données.

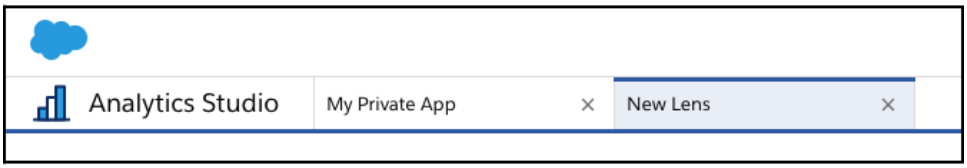
Où : ces modifications s'appliquent à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : ces modifications facilitent l'utilisation d'Analytics.

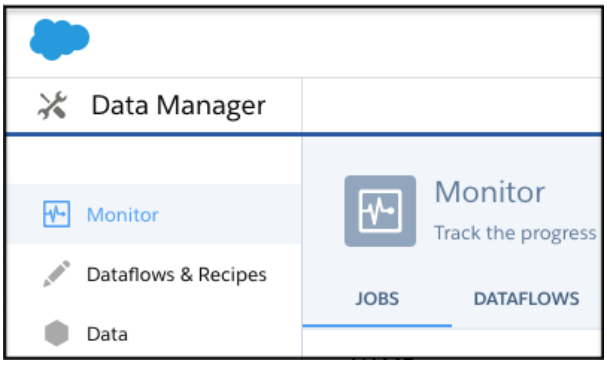
- **Découvrez des styles d'en-tête Lightning dans Analytics Studio et le Gestionnaire de données.** Oubliez l'ancienne ligne bleue et adoptez les onglets de type Lightning. Nous avons simplifié et actualisé la présentation d'Analytics Studio et du Gestionnaire de données sans changer les fonctionnalités. Les clients qui utilisent Salesforce Classic affichent également le nouveau style. En

raison de l'absence de conversion vers Lightning Experience, les fonctionnalités telles que les Thèmes Lightning ne sont pas reflétés dans le nouvel en-tête d'Analytics Studio et du Gestionnaire de données.

Grâce à un en-tête plus clair dans Analytics Studio, vos propres actifs Analytics sont mis en évidence. La présentation simplifiée accueille également notre nouveau logo Einstein Analytics.



Le nouveau style du Gestionnaire de données offre une présentation visuelle cohérente dans Einstein Analytics.



- **Recherchez des ressources Analytics supplémentaires dans les nouveaux menus d'aide.** Le Menu d'aide que vous connaissez et appréciez dans Lightning Experience est désormais dans Analytics Studio et le Gestionnaire de données. Les sections extensibles du menu d'aide, **Mise en route** et **Aide sur cette page**, contiennent de nouvelles ressources spécifiques à Analytics aussi bien pour les nouveaux utilisateurs que pour les utilisateurs expérimentés.

Applications mobiles Analytics : préparation aux versions Analytics Summer '19 pour iOS et Android

Consultez régulièrement cette page dans les prochaines semaines afin de découvrir les nouveautés offertes dans les applications mobiles. Accédez aux aperçus anticipés des applications mobiles Analytics en vous inscrivant à notre canal bêta à l'adresse https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Communautés : productivité accrue pour les développeurs, amélioration de l'éditeur mobile et amélioration de la liste d'enregistrements

La version Summer '19 est une aubaine pour les développeurs, qui peuvent désormais travailler plus efficacement dans les communautés grâce aux améliorations apportées à l'API. Notre équipe mobile a travaillé sans relâche pour améliorer Salesforce Mobile Publisher pour Community Cloud. Les utilisateurs de communauté bénéficient désormais des nouvelles améliorations des vues de liste, notamment les vues de liste épinglées, les actions en masse personnalisées et les vues de listes personnalisées dans les tâches.

Conseil: Salesforce multiplie les nouveautés Lightning en ce moment : Lightning Experience, Lightning Bolts, composants Lightning. Déterminer comment elles s'appliquent aux communautés peut s'avérer difficile. Voici un récapitulatif.

Les communautés Lightning utilisent la même technologie sous-jacente que Lightning Experience, à savoir la plate-forme Lightning et les composants Lightning, mais il n'est pas nécessaire d'activer Lightning Experience pour les utiliser.

DANS CETTE SECTION :

Communautés mobiles : communautés Lightning via des API et images optimisées

Les développeurs peuvent utiliser l'API interface utilisateur ou l'API SOAP pour afficher des communautés Lightning dans l'application mobile Salesforce. Les images de fichiers d'actifs sont désormais optimisées pour le mobile.

Communautés Lightning : création d'utilisateurs simplifiée, URL de page de flux mises à jour, et davantage

L'expérience de création d'utilisateurs a été simplifiée pour les administrateurs délégués, qui procèdent désormais directement depuis la page de détail des utilisateurs plutôt que dans la Configuration de Salesforce. Nous avons également mis à jour le format de l'URL de la page d'un flux.

Composants Lightning dans le Générateur de communauté : actions en masse dans les communautés, paramètres utilisateur personnalisables et tableaux de bord Einstein Analytics contextuels

Les utilisateurs de communauté peuvent désormais utiliser des actions en masse dans les communautés pour gagner du temps et ne plus ouvrir chaque enregistrement individuellement. Vous pouvez désormais personnaliser les paramètres des utilisateurs de communauté à l'aide du nouveau composant Paramètres utilisateur personnalisables. Les utilisateurs peuvent également filtrer les Tableau de bord Einstein Analytics dans les pages d'enregistrement.

Productivité des développeurs : faire plus, plus facilement

Développez des communautés avec plus d'efficacité grâce à plusieurs améliorations apportées aux API.

Partner Central : amélioration des relations des comptes et des programmes réseau, e-mails à partir de requêtes, parcours dans les fonds de développement du marché et calendriers de produits adaptés

Les relations des comptes et les programmes réseaux ont été améliorés pour les partenaires. Ils peuvent partager des objets supplémentaires dans les relations des comptes, suivre leur travail avec de nouvelles méthodes et effectuer des mises à jour avec plus de flexibilité. Ils peuvent ajouter des membres supplémentaires à des programmes réseau et suivre l'activité des membres avec de nouvelles options. Les partenaires peuvent également envoyer des e-mails à partir de requêtes et configurer leurs calendriers de produits pour mieux répondre aux besoins de leurs équipes commerciales.

Partage et sécurité : nouveaux paramètres par défaut pour les profils externes, renforcement de la sécurité par mot de passe et ensemble de partages pour les pistes

Les autorisations d'objets prêtes à l'emploi son plus strictes pour les profils d'utilisateurs de communauté, mais vous pouvez toujours définir des autorisations adaptées à vos besoins métiers. Vous pouvez également renforcer la sécurité en demandant aux utilisateurs de communauté de définir des mots de passe plus complexes. Vous pouvez aussi utiliser des ensembles de partages avec les pistes.

Mises à jour critiques : paramètres par défaut d'organisation externe, TLS 1.2, et davantage

Nous appliquons et nous annonçons quelques mises à jour critiques dans cette version. Le modèle de partage externe est activé pour toutes les organisations à compter de la version Summer '19, et le protocole TLS 1.2 est appliqué.

Autres modifications dans les communautés

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience avec les communautés.

Communautés mobiles : communautés Lightning via des API et images optimisées

Les développeurs peuvent utiliser l'API interface utilisateur ou l'API SOAP pour afficher des communautés Lightning dans l'application mobile Salesforce. Les images de fichiers d'actifs sont désormais optimisées pour le mobile.

DANS CETTE SECTION :

Élaboration d'applications mobiles qui affichent les communautés Lightning d'un utilisateur
Auparavant, le paramètre de requête `formFactor` renvoyait les communautés uniquement s'il était défini sur `Medium` pour les applications de tablette ou `Large` pour les applications de bureau. Ce paramètre renvoie désormais les communautés lorsqu'il est défini sur `Small`.

Affichage d'images optimisées sur les appareils mobiles
Accélérez l'affichage de logos et d'images de produits sur les appareils mobiles. Les images de fichiers d'actifs ont été optimisées pour l'affichage sur les appareils mobiles. Dans la version Spring '19, cette préférence a été activée pour les nouvelles communautés. Elle est désormais activée par défaut pour toutes les communautés.

Élaboration d'applications mobiles qui affichent les communautés Lightning d'un utilisateur

Auparavant, le paramètre de requête `formFactor` renvoyait les communautés uniquement s'il était défini sur `Medium` pour les applications de tablette ou `Large` pour les applications de bureau. Ce paramètre renvoie désormais les communautés lorsqu'il est défini sur `Small`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

API interface utilisateur

Objets nouveaux et modifiés

Affichage d'images optimisées sur les appareils mobiles

Accélérez l'affichage de logos et d'images de produits sur les appareils mobiles. Les images de fichiers d'actifs ont été optimisées pour l'affichage sur les appareils mobiles. Dans la version Spring '19, cette préférence a été activée pour les nouvelles communautés. Elle est désormais activée par défaut pour toutes les communautés.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : disponible sous 24 heures après la publication.

Comment : si vous souhaitez désactiver cette préférence, désélectionnez **Optimiser les images pour le mobile** dans Espaces de travail de communauté, sous **Administration** | **Préférences**.

Remarque: Un problème connu affect l'affichage des images transparentes sur les appareils mobiles lorsque cette préférence est activée. Les images de fichiers d'actifs qui ont une couche ou un arrière-plan transparent perdent la transparence sur les appareils mobiles. Pour corriger ce problème, désélectionnez la préférence **Optimiser les images pour le mobile** dans Espaces de travail de communauté, sous **Administration** | **Préférences**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Spring '19 : Amélioration de l'expérience graphique sur les appareils mobiles

Communautés Lightning : création d'utilisateurs simplifiée, URL de page de flux mises à jour, et davantage

L'expérience de création d'utilisateurs a été simplifiée pour les administrateurs délégués, qui procèdent désormais directement depuis la page de détail des utilisateurs plutôt que dans la Configuration de Salesforce. Nous avons également mis à jour le format de l'URL de la page d'un flux.

DANS CETTE SECTION :

Rationalisation de la création d'utilisateurs et gestion des utilisateurs externes

Désormais, les administrateurs délégués peuvent créer, désactiver et visualiser des utilisateurs externes sans accéder à la Configuration de Salesforce. Ils peuvent sélectionner une action directement depuis la page de détails du contact.

Renforcement du contrôle avec les URL de page de flux de communauté

L'URL d'une page de flux inclut désormais des arguments de flux dans la chaîne de requête. Lorsque vous accédez à la page Flux dans le Générateur de communauté, vous pouvez définir des entrées de variable pour vos flux depuis l'URL. Le format mis à jour permet de mieux contrôler vos entrées de variable dans la page Flux. Cette modification n'affecte pas les flux qui se situent dans la page Flux de la communauté prête à l'emploi.

Disponibilité du champ de devise dans les présentations de compte et d'opportunité

Vous pouvez désormais inclure le champ Devise du compte dans les présentations de compte et d'opportunité. Auparavant, les utilisateurs pouvaient afficher le champ de devise uniquement lors de la modification d'un enregistrement.

Arrêt de la prise en charge du Générateur de communauté dans Microsoft Internet Explorer 11

Pour des raisons de performance et de sécurité, la prise en charge du Générateur de communauté dans Microsoft Internet Explorer version 11 (IE11) est arrêtée avec la version Summer '19. Choisissez un navigateur pris en charge plus sécurisé pour continuer à élaborer votre communauté. Vous pouvez toujours afficher les communautés Lightning avec IE11.

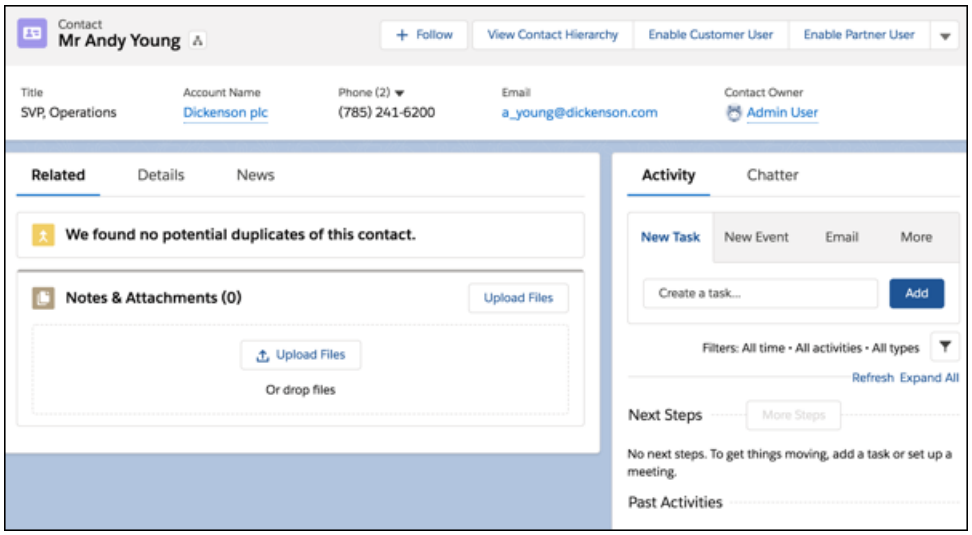
Rationalisation de la création d'utilisateurs et gestion des utilisateurs externes

Désormais, les administrateurs délégués peuvent créer, désactiver et visualiser des utilisateurs externes sans accéder à la Configuration de Salesforce. Ils peuvent sélectionner une action directement depuis la page de détails du contact.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les utilisateurs détenteurs d'une licence partenaire, de la préférence Gérer les utilisateurs externes ou Gérer les utilisateurs clients et de l'autorisation administrateur délégué peuvent créer des utilisateurs externes.

Pourquoi : les administrateurs délégués peuvent activer un utilisateur partenaire directement depuis la page du contact.



Renforcement du contrôle avec les URL de page de flux de communauté

L'URL d'une page de flux inclut désormais des arguments de flux dans la chaîne de requête. Lorsque vous accédez à la page Flux dans le Générateur de communauté, vous pouvez définir des entrées de variable pour vos flux depuis l'URL. Le format mis à jour permet de mieux contrôler vos entrées de variable dans la page Flux. Cette modification n'affecte pas les flux qui se situent dans la page Flux de la communauté prête à l'emploi.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : voici un exemple du format d'URL mis à jour.

```
/s/flow/flowName?flowArguments=[{"label":"variable1Name","dataType":"String","value":"value1"},
{"label":"variable2Name","dataType":"String","value":"value2"}]
```

Remarque: Assurez-vous d'utiliser des guillemets droits dans la chaîne de requête de l'URL. Les guillemets typographiques (courbes) entraînent des erreurs.

Disponibilité du champ de devise dans les présentations de compte et d'opportunité

Vous pouvez désormais inclure le champ Devise du compte dans les présentations de compte et d'opportunité. Auparavant, les utilisateurs pouvaient afficher le champ de devise uniquement lors de la modification d'un enregistrement.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

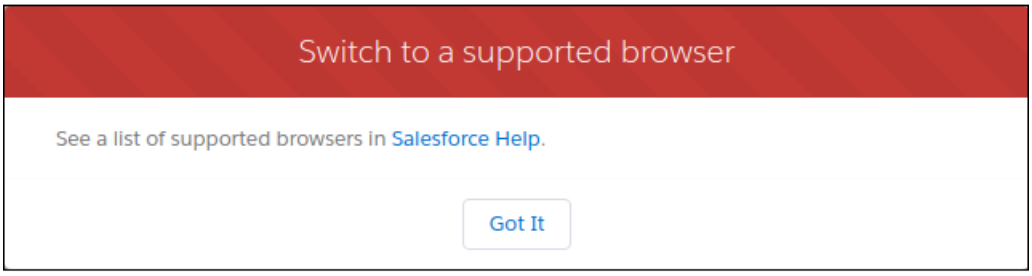
Disponibilité du champ de devise dans les présentations de compte et d'opportunité

Arrêt de la prise en charge du Générateur de communauté dans Microsoft Internet Explorer 11

Pour des raisons de performance et de sécurité, la prise en charge du Générateur de communauté dans Microsoft Internet Explorer version 11 (IE11) est arrêtée avec la version Summer '19. Choisissez un navigateur pris en charge plus sécurisé pour continuer à élaborer votre communauté. Vous pouvez toujours afficher les communautés Lightning avec IE11.

Où : cette modification s'applique au Générateur de communauté dans les communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : lors de votre prochain accès au Générateur de communauté avec IE11, un message affichera un lien vers les navigateurs pris en charge par Salesforce.



Composants Lightning dans le Générateur de communauté : actions en masse dans les communautés, paramètres utilisateur personnalisables et tableaux de bord Einstein Analytics contextuels

Les utilisateurs de communauté peuvent désormais utiliser des actions en masse dans les communautés pour gagner du temps et ne plus ouvrir chaque enregistrement individuellement. Vous pouvez désormais personnaliser les paramètres des utilisateurs de communauté à l'aide du nouveau composant Paramètres utilisateur personnalisables. Les utilisateurs peuvent également filtrer les Tableau de bord Einstein Analytics dans les pages d'enregistrement.

DANS CETTE SECTION :

Configuration d'actions rapides dans des vues de requête

Les actions rapides que vous configurez dans Lightning Experience pour augmenter l'efficacité de vos utilisateurs sont désormais affichées et peuvent être utilisées dans les composants Requêtes des communautés. Les actions rapides que vous avez déjà créées pour des requêtes sont également affichées dans vos communautés sans travail supplémentaire.

Configuration d'actions rapides en masse dans les communautés

Les actions rapides en masse sont désormais disponibles dans les communautés Lightning, de la même façon que dans Lightning Experience. Vos clients peuvent sélectionner jusqu'à 100 enregistrements dans une vue de liste et effectuer des mises à jour en masse, plutôt que de les mettre à jour individuellement.

Configuration d'actions rapides globales dans les communautés

Les actions, notamment les sondages, les publications et les questions, prennent désormais en charge les mêmes actions rapides globales que dans Lightning Experience. Vos utilisateurs bénéficient des mêmes raccourcis partout. Cela s'applique essentiellement aux requêtes dans les communautés.

Utilisation de vues de liste de tâches personnalisées dans les composants Liste d'enregistrement

Désormais, le fonctionnement des listes de tâches du composant Liste d'enregistrement dans les communautés Lightning est identique à celui de Lightning Experience. Les listes personnalisées sont prises en charge dans toutes les vues standard sur les ordinateurs de bureau et les appareils mobiles.

Personnalisation de vos paramètres utilisateur

Le nouveau composant Paramètres utilisateur personnalisables offre les mêmes fonctionnalités que le composant Paramètres utilisateur, et permet en plus de changer les étiquettes.

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord Einstein Analytics

Le composant Wave Dashboard s'intitule désormais « Tableau de bord Einstein Analytics ». Une nouvelle option Générateur de filtres est également disponible pour les pages d'enregistrement. Le Générateur de filtres permet de configurer des filtres dynamiques par pointer-cliquer pour vos tableaux de bord incorporés. Il facilite la configuration d'un tableau de bord pour montrer les données correspondant à chaque page d'enregistrement dans laquelle il s'affiche.

Contrôle de l'état de survol dans le menu de vignettes (bêta)

Nous avons restauré l'icône de survol dans le composant Menu de vignettes avec un nouveau paramètre d'affichage. Vous pouvez désormais afficher ou masquer l'icône de survol standard de Salesforce pour un élément de menu.

Rationalisation de la prise de rendez-vous client avec Lightning Scheduler

Aidez les utilisateurs de communauté à prendre des rendez-vous rapidement avec une interface en libre-service dans Lightning Scheduler. Les flux prêts à l'emploi simplifient la recherche et la sélection de la personne appropriée, de la rubrique, de l'emplacement, ainsi que de la date et l'heure.

Options d'affichage supplémentaires dans les listes d'enregistrement pour vos utilisateurs

Nous avons renforcé votre contrôle des composants Liste d'enregistrements avec de nouveaux paramètres d'affichage. Vous pouvez désormais permettre aux utilisateurs d'épingler leurs vues de liste d'enregistrements favorites ou les empêcher de changer de présentation d'affichage.

Personnalisation du bouton Soumettre dans les formulaires Contacter le support de votre communauté

Ajoutez un peu de piquant à vos formulaires Contacter le support en personnalisant le bouton Soumettre. Choisissez des options de personnalisation pour la couleur du texte, la couleur d'arrière-plan, la largeur du bouton, l'alignement, entre autres. Accédez aux nouvelles options sous l'onglet Style du composant Formulaire Contacter le support.

Amélioration de votre communauté Lightning personnalisée avec les pages d'autres modèles

Vous pouvez accentuer la personnalisation de votre communauté Lightning déjà personnalisée ! Vous pouvez accéder à n'importe quelle page à partir de tous les modèles de communauté Lightning, quel que soit le modèle choisi comme point de départ. Ajustez votre communauté basée sur un modèle en installant n'importe quelle page prête à l'emploi à l'aide des options de page standard du Générateur de communauté.

Ajout du suivi des déviations à d'autres communautés

Le composant Suivi des déviations du Générateur de communauté est désormais disponible dans d'autres modèles de communauté Lightning, notamment Customer Account Portal, Partner Central et Help Center. Le suivi des déviations utilise des invites personnalisées pour recueillir des données sur les visiteurs de votre communauté. Utilisez les données pour élaborer des rapports pertinents afin de faciliter la déviation des nouvelles requêtes.

Ajout d'un bouton permettant aux membres de communauté de demander au support de les rappeler

Ajoutez le composant Bouton et flux de demande de contact à votre communauté, portail ou centre d'aide pour permettre aux membres de demander au service de Support client de les rappeler. Lorsqu'un utilisateur clique sur le bouton Demander une aide, une fenêtre contextuelle invite l'utilisateur à saisir les détails du problème et ses coordonnées.

Configuration d'actions rapides dans des vues de requête

Les actions rapides que vous configurez dans Lightning Experience pour augmenter l'efficacité de vos utilisateurs sont désormais affichées et peuvent être utilisées dans les composants Requêtes des communautés. Les actions rapides que vous avez déjà créées pour des requêtes sont également affichées dans vos communautés sans travail supplémentaire.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

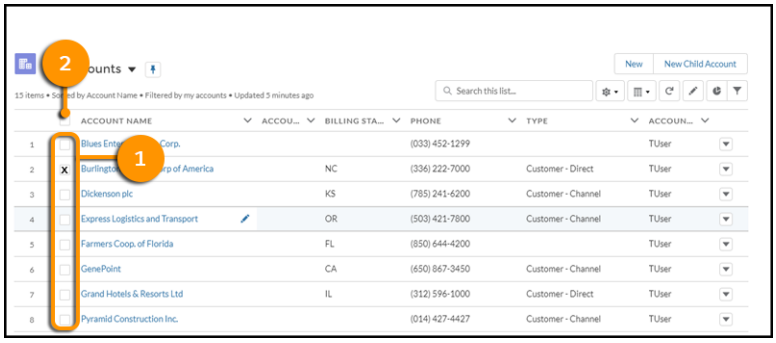
Aide de Salesforce : Ajout d'actions rapides à la présentation de page de requêtes pour Lightning Experience

Configuration d'actions rapides en masse dans les communautés

Les actions rapides en masse sont désormais disponibles dans les communautés Lightning, de la même façon que dans Lightning Experience. Vos clients peuvent sélectionner jusqu'à 100 enregistrements dans une vue de liste et effectuer des mises à jour en masse, plutôt que de les mettre à jour individuellement.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : les utilisateurs peuvent exécuter des actions sur un enregistrement spécifique (1) ou une liste entière d'enregistrements (2).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration d'une action rapide en masse

Configuration d'actions rapides globales dans les communautés

Les actions, notamment les sondages, les publications et les questions, prennent désormais en charge les mêmes actions rapides globales que dans Lightning Experience. Vos utilisateurs bénéficient des mêmes raccourcis partout. Cela s'applique essentiellement aux requêtes dans les communautés.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Actions rapides globales (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

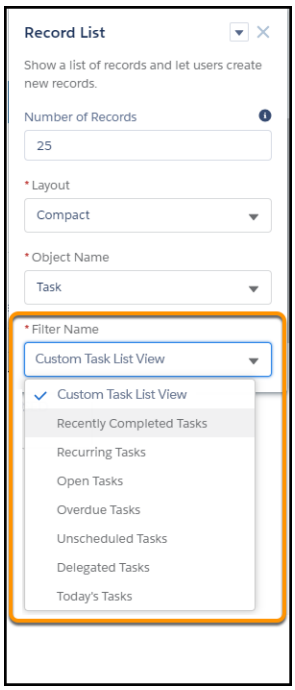
Utilisation de vues de liste de tâches personnalisées dans les composants Liste d'enregistrement

Désormais, le fonctionnement des listes de tâches du composant Liste d'enregistrement dans les communautés Lightning est identique à celui de Lightning Experience. Les listes personnalisées sont prises en charge dans toutes les vues standard sur les ordinateurs de bureau et les appareils mobiles.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : Les vues de liste précédentes sont mappées avec les nouvelles vues de liste pour ne rien manquer.

Anciennes vues de liste de tâches	Nouvelles vues de liste de tâches
Délégué	Tâches déléguées
Mes tâches	Tâches ouvertes
Toutes les tâches en retard	Tâches en retard
Effectuées au cours des 7 derniers jours	Tâches récemment terminées
Aujourd'hui	Tâches du jour
	Tâches récurrentes (nouveau)
	Tâches déprogrammées (nouveau)



Remarque: Les nouvelles vues de liste de tâches ne sont pas prises en charge sur les appareils mobiles et les tablettes lorsque le composant Liste d'enregistrements utilise la présentation Complète. Dans ce cas, les tâches récurrentes, les tâches déprogrammées et les vues de liste personnalisées appliquent par défaut Mes tâches.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Liste d'enregistrements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Liste d'enregistrements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Personnalisation de vos paramètres utilisateur

Le nouveau composant Paramètres utilisateur personnalisables offre les mêmes fonctionnalités que le composant Paramètres utilisateur, et permet en plus de changer les étiquettes.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord Einstein Analytics

Le composant Wave Dashboard s'intitule désormais « Tableau de bord Einstein Analytics ». Une nouvelle option Générateur de filtres est également disponible pour les pages d'enregistrement. Le Générateur de filtres permet de configurer des filtres dynamiques par pointer-cliquer pour vos tableaux de bord incorporés. Il facilite la configuration d'un tableau de bord pour montrer les données correspondant à chaque page d'enregistrement dans laquelle il s'affiche.

Où : ces modifications s'appliquent aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic. Les communautés sont disponibles dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les utilisateurs qui disposent d'une licence Customer Community Plus, Partner Community ou Lightning External Apps Plus peuvent utiliser Einstein Analytics dans les communautés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord incorporés à des pages d'enregistrement

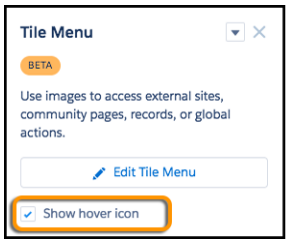
Contrôle de l'état de survol dans le menu de vignettes (bêta)

Nous avons restauré l'icône de survol dans le composant Menu de vignettes avec un nouveau paramètre d'affichage. Vous pouvez désormais afficher ou masquer l'icône de survol standard de Salesforce pour un élément de menu.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: Cette version contient une version bêta de menu de vignettes de qualité production, mais avec des limitations connues. Pour formuler des commentaires et des suggestions, accédez à IdeaExchange.

Comment : l'option d'icône de survol est activée par défaut pour toutes les communautés.



Remarque: Cette option n'est pas disponible pour les appareils mobiles ou les tablettes.

Rationalisation de la prise de rendez-vous client avec Lightning Scheduler

Aidez les utilisateurs de communauté à prendre des rendez-vous rapidement avec une interface en libre-service dans Lightning Scheduler. Les flux prêts à l'emploi simplifient la recherche et la sélection de la personne appropriée, de la rubrique, de l'emplacement, ainsi que de la date et l'heure.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des rendez-vous avec Lightning Scheduler (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

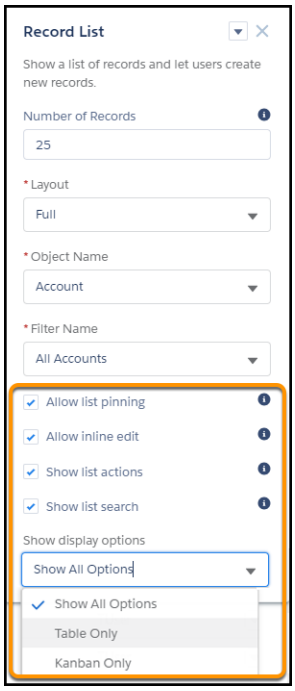
Lightning Scheduler : prise de rendez-vous entrants, gestion des événements, plans d'action, et plus encore

Options d'affichage supplémentaires dans les listes d'enregistrement pour vos utilisateurs

Nous avons renforcé votre contrôle des composants Liste d'enregistrements avec de nouveaux paramètres d'affichage. Vous pouvez désormais permettre aux utilisateurs d'épingler leurs vues de liste d'enregistrements favorites ou les empêcher de changer de présentation d'affichage.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

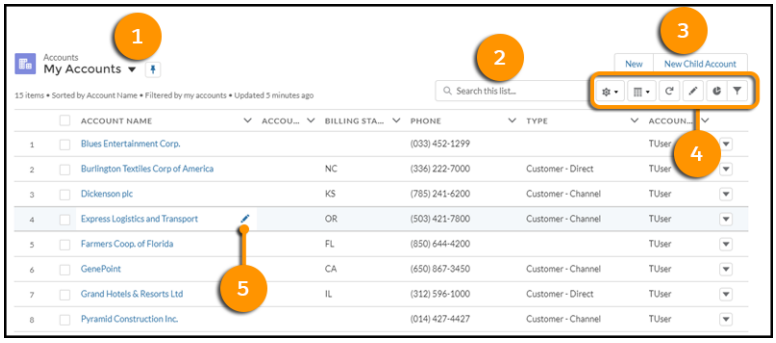
Comment : sélectionnez les options d'affichage que vous souhaitez inclure pour vos utilisateurs.



Remarque: Ces options ne sont pas disponibles pour les appareils mobiles ou les tablettes.

Lorsque toutes les propriétés sont activées, les membres de communauté peuvent :

- Changer la vue de liste et l'épingler (1).
- Utiliser la recherche (2) pour retrouver des éléments dans les longues listes.
- Utiliser des actions de liste pour exécuter des tâches sur les listes, par exemple la création d'un enregistrement (3).
- Accéder aux contrôles de vues de liste, changer l'affichage de la liste, afficher les graphiques associés et filtrer la vue de liste (4). Avec les vues partagées, les utilisateurs doivent disposer des autorisations appropriées pour afficher les données.
- Modifier les champs en ligne (5).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Liste d'enregistrements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Personnalisation du bouton Soumettre dans les formulaires Contacter le support de votre communauté

Ajoutez un peu de piquant à vos formulaires Contacter le support en personnalisant le bouton Soumettre. Choisissez des options de personnalisation pour la couleur du texte, la couleur d'arrière-plan, la largeur du bouton, l'alignement, entre autres. Accédez aux nouvelles options sous l'onglet Style du composant Formulaire Contacter le support.

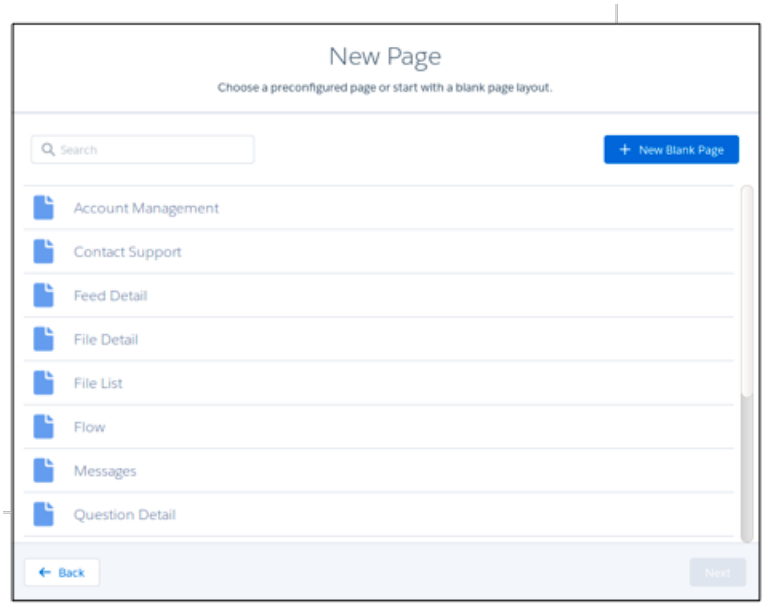
Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Amélioration de votre communauté Lightning personnalisée avec les pages d'autres modèles

Vous pouvez accentuer la personnalisation de votre communauté Lightning déjà personnalisée ! Vous pouvez accéder à n'importe quelle page à partir de tous les modèles de communauté Lightning, quel que soit le modèle choisi comme point de départ. Ajustez votre communauté basée sur un modèle en installant n'importe quelle page prête à l'emploi à l'aide des options de page standard du Générateur de communauté.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans le menu Pages du Générateur de communauté, sélectionnez **Nouvelle page**. Sélectionnez ensuite **Page standard**. Choisissez une page préconfigurée dans la liste.



Ajout du suivi des déviations à d'autres communautés

Le composant Suivi des déviations du Générateur de communauté est désormais disponible dans d'autres modèles de communauté Lightning, notamment Customer Account Portal, Partner Central et Help Center. Le suivi des déviations utilise des invites personnalisées pour recueillir des données sur les visiteurs de votre communauté. Utilisez les données pour élaborer des rapports pertinents afin de faciliter la déviation des nouvelles requêtes.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Ajout d'un bouton permettant aux membres de communauté de demander au support de les rappeler

Ajoutez le composant Bouton et flux de demande de contact à votre communauté, portail ou centre d'aide pour permettre aux membres de demander au service de Support client de les rappeler. Lorsqu'un utilisateur clique sur le bouton Demander une aide, une fenêtre contextuelle invite l'utilisateur à saisir les détails du problème et ses coordonnées.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Optimisation de votre centre d'aide avec le chat et les requêtes de contact

Productivité des développeurs : faire plus, plus facilement

Développez des communautés avec plus d'efficacité grâce à plusieurs améliorations apportées aux API.

DANS CETTE SECTION :

Création et publication de communautés avec l'API REST Chatter

Accélérez le processus de création et de publication de communautés en utilisant plusieurs ressources nouvelles dans l'API REST Chatter. Récupérez par programmation la liste des modèles disponibles, et créez des communautés Onglets Lightning ou Salesforce + Visualforce. Vous pouvez également publier les communautés Lightning par programmation.

Navigation plus cohérente dans les communautés Lightning

Les communautés fonctionnent désormais de la même façon que dans Lightning Experience en utilisant `navigateToURL` et un fragment d'URL est transmis en tant qu'argument.

Protection de vos liens avec des appels d'API de navigation

Les nouvelles fonctionnalités de `lightning/navigation` pour les communautés Lightning dans l'API Lightning Web Component les rendent plus robustes. Le composant Web Lightning `lightning/navigation` prend désormais en charge une navigation plus sécurisée en utilisant `pageReferences` plutôt que des URL, et évite l'interruption de la navigation si vous changez plus tard les URL. Nous avons également ajouté la prise en charge des attributs `state` en tant que paramètres de requête pour vos URL. De plus, `CurrentPageReference` fournit la référence de la page sur laquelle le client se trouve actuellement en tant qu'élément pour votre programmation.

Création et publication de communautés avec l'API REST Chatter

Accélérez le processus de création et de publication de communautés en utilisant plusieurs ressources nouvelles dans l'API REST Chatter. Récupérez par programmation la liste des modèles disponibles, et créez des communautés Onglets Lightning ou Salesforce + Visualforce. Vous pouvez également publier les communautés Lightning par programmation.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter

Navigation plus cohérente dans les communautés Lightning

Les communautés fonctionnent désormais de la même façon que dans Lightning Experience en utilisant `navigateToURL` et un fragment d'URL est transmis en tant qu'argument.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les implémentations précédentes de `navigateToURL`, telles que cet exemple de code, ne fonctionnaient pas de la même façon entre Lightning Experience et les communautés Lightning.

```
$A.get("e.force:navigateToURL").setParams({ url: "#123" }).fire();
```

Désormais, ce code s'ouvre sous le même onglet aussi bien dans Lightning Experience que dans les communautés Lightning.

Protection de vos liens avec des appels d'API de navigation

Les nouvelles fonctionnalités de `lightning/navigation` pour les communautés Lightning dans l'API Lightning Web Component les rendent plus robustes. Le composant Web Lightning `lightning/navigation` prend désormais en charge une navigation plus sécurisée en utilisant `pageReferences` plutôt que des URL, et évite l'interruption de la navigation si vous changez plus tard les URL. Nous avons également ajouté la prise en charge des attributs `state` en tant que paramètres de requête pour vos URL. De plus, `CurrentPageReference` fournit la référence de la page sur laquelle le client se trouve actuellement en tant qu'élément pour votre programmation.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: Dans le cadre de ces mises à jour, `standard__namedPage` est déprécié dans les communautés. Utilisez à la place `comm__namedPage`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning
- *Lightning Components Developer Guide :* Accès aux pages, enregistrements et listes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Lightning Web Components Developer Guide :* Types PageReference (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Partner Central : amélioration des relations des comptes et des programmes réseau, e-mails à partir de requêtes, parcours dans les fonds de développement du marché et calendriers de produits adaptés

Les relations des comptes et les programmes réseaux ont été améliorés pour les partenaires. Ils peuvent partager des objets supplémentaires dans les relations des comptes, suivre leur travail avec de nouvelles méthodes et effectuer des mises à jour avec plus de flexibilité. Ils peuvent ajouter des membres supplémentaires à des programmes réseau et suivre l'activité des membres avec de nouvelles options. Les partenaires peuvent également envoyer des e-mails à partir de requêtes et configurer leurs calendriers de produits pour mieux répondre aux besoins de leurs équipes commerciales.

DANS CETTE SECTION :

Éléments supplémentaires pour les relations des comptes

Vous pouvez désormais partager des fonds pour des campagnes marketing avec d'autres comptes. Les budgets marketing, les allocations de fonds, les demandes de fonds et les réclamations de fonds sont désormais disponibles pour les relations des comptes.

Exécution de rapports sur les relations des comptes

Suivez les relations de vos comptes avec des rapports. Ajoutez l'objet Relations des comptes lors de la création de rapports et examinez de plus près ce que ces relations vous apportent.

Mise à jour des règles de partage des données de relations des comptes

Ne créez pas une toute nouvelle règle de partage de données des relations des comptes uniquement pour l'actualiser. Vous pouvez désormais la modifier et l'enregistrer.

Suivi de l'historique des membres de votre programme réseau facilité

Le suivi de l'historique via le fil est désormais activé pour les membres de programme réseau. Il n'est pas nécessaire d'accéder au journal d'audit pour consulter l'activité des membres. Examinez le fil, il regroupe toutes les mises à jour à un emplacement unique.

Ajout de membres de programme réseau supplémentaires avec l'augmentation des limites

Parfois, 5000 membres de programme réseau ne suffisent pas. Vous pouvez désormais ajouter 50 000 membres à vos programmes réseau. Si cette limite est toujours insuffisante, contactez votre chargé de compte.

Suivi des étapes de Fonds de développement du marché en utilisant un chemin

Examinez rapidement quelles étapes de votre fonds de développement du marché utilisent un chemin. Vous pouvez désormais suivre les budgets marketing partenaires, les allocations de fonds partenaires, les demandes de fonds partenaires et les réclamations de fonds partenaires dans votre communauté en utilisant le composant Chemin.

Création de références aux objets Fonds de développement du marché

Utilisez des champs de relation de référence dans des objets standard et personnalisés pour suivre les fonds de développement du marché. Désormais, les champs Relations de référence peuvent référencer des réclamations de fonds partenaires, des allocations de fonds partenaires et des demandes de fonds partenaires.

Activation d'envoi d'e-mails à partir de requêtes par les partenaires

Désormais, les partenaires peuvent envoyer des e-mails à des clients à partir des requêtes dans lesquelles ils travaillent.

Calendriers de produits adaptés à vos processus métier

Épargnez à votre équipe commerciale la gestion des cycles de paiement et de livraison complexes. Activez les calendriers de produits personnalisables pour optimiser la présentation et les boutons de planification, et utiliser des champs personnalisés, des règles de validation et des déclencheurs Apex.

Éléments supplémentaires pour les relations des comptes

Vous pouvez désormais partager des fonds pour des campagnes marketing avec d'autres comptes. Les budgets marketing, les allocations de fonds, les demandes de fonds et les réclamations de fonds sont désormais disponibles pour les relations des comptes.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les relations des comptes sont disponibles pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Partner Community.

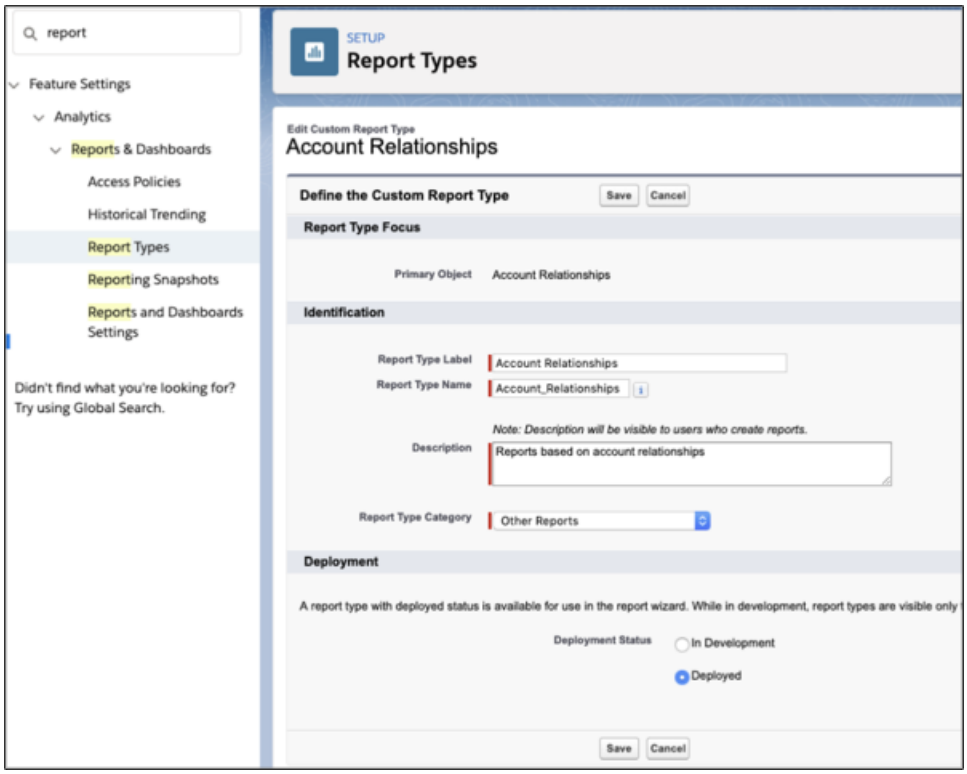
Exécution de rapports sur les relations des comptes

Suivez les relations de vos comptes avec des rapports. Ajoutez l'objet Relations des comptes lors de la création de rapports et examinez de plus près ce que ces relations vous apportent.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les relations des comptes sont disponibles pour les utilisateurs détenteurs de licences Partner Community et Customer Community Plus.

Pourquoi : créez un type de rapport personnalisé en utilisant Relations des comptes comme objet principal.



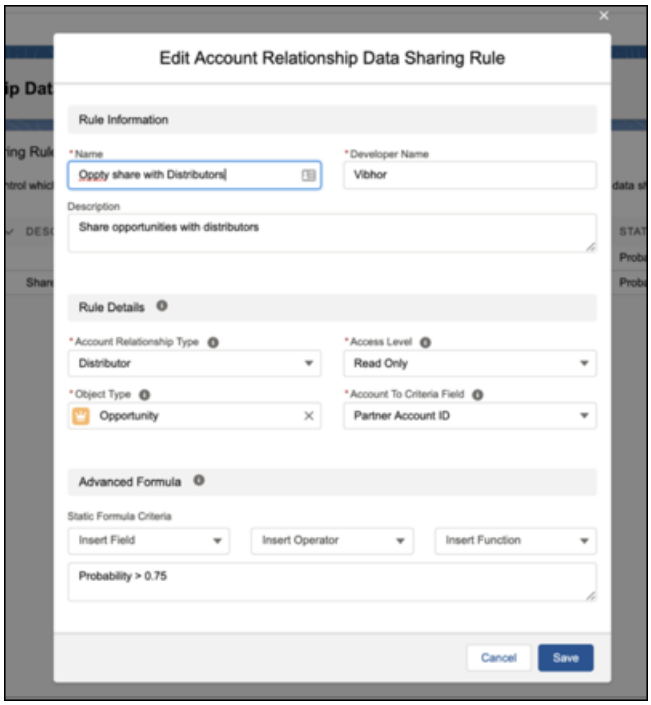
Mise à jour des règles de partage des données de relations des comptes

Ne créez pas une toute nouvelle règle de partage de données des relations des comptes uniquement pour l'actualiser. Vous pouvez désormais la modifier et l'enregistrer.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les règles de partage des données de relations des comptes sont disponibles pour les utilisateurs détenteurs de licences Partner Community et Customer Community Plus.

Pourquoi : sélectionnez une règle de partage des données de relations des comptes, puis cliquez sur Modifier pour apporter des mises à jour.



Comment : dans Configuration, saisissez `Relations des comptes` dans la case Recherche rapide. Sélectionnez **Règle de partage des données de relations des comptes**, puis cliquez sur **Modifier**.

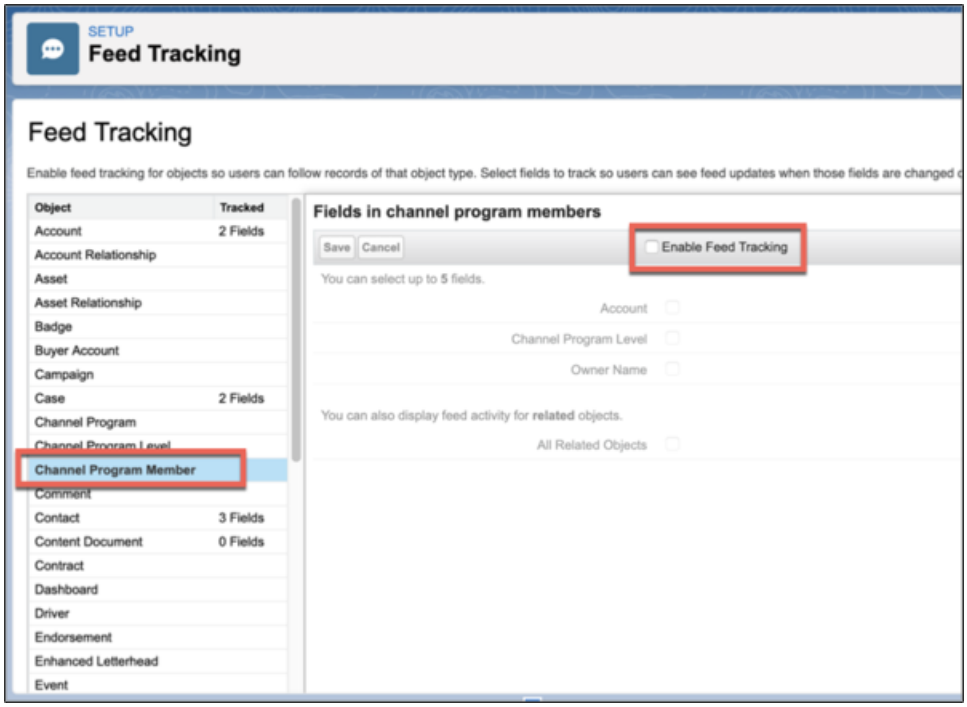
Suivi de l'historique des membres de votre programme réseau facilité

Le suivi de l'historique via le fil est désormais activé pour les membres de programme réseau. Il n'est pas nécessaire d'accéder au journal d'audit pour consulter l'activité des membres. Examinez le fil, il regroupe toutes les mises à jour à un emplacement unique.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les programmes réseau sont disponibles pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Partner.

Pourquoi : activez le suivi de fil pour les Membres du programme réseau.



Comment : dans Configuration, saisissez `Suivi du fil` dans la case Recherche rapide. Sélectionnez **Suivi du fil** > **Membre du programme réseau**. Sélectionnez **Activer le suivi de fil**.

Conseil: Ajoutez une colonne Nom à la liste associée Membre du programme réseau pour pouvoir explorer aisément le fil d'un membre.

Ajout de membres de programme réseau supplémentaires avec l'augmentation des limites

Parfois, 5000 membres de programme réseau ne suffisent pas. Vous pouvez désormais ajouter 50 000 membres à vos programmes réseau. Si cette limite est toujours insuffisante, contactez votre chargé de compte.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les programmes réseau sont disponibles pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Partner.

Suivi des étapes de Fonds de développement du marché en utilisant un chemin

Examinez rapidement quelles étapes de votre fonds de développement du marché utilisent un chemin. Vous pouvez désormais suivre les budgets marketing partenaires, les allocations de fonds partenaires, les demandes de fonds partenaires et les réclamations de fonds partenaires dans votre communauté en utilisant le composant Chemin.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les fonds de développement du marché sont disponibles pour les utilisateurs détenteurs de licences Partner Community et Customer Community Plus.

Comment : dans Configuration, saisissez *Chemin* dans la case Recherche rapide. Sélectionnez **Paramètres du chemin**, cliquez sur **Activer**, puis sur **Nouveau chemin** pour créer un chemin.

Création de références aux objets Fonds de développement du marché

Utilisez des champs de relation de référence dans des objets standard et personnalisés pour suivre les fonds de développement du marché. Désormais, les champs Relations de référence peuvent référencer des réclamations de fonds partenaires, des allocations de fonds partenaires et des demandes de fonds partenaires.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

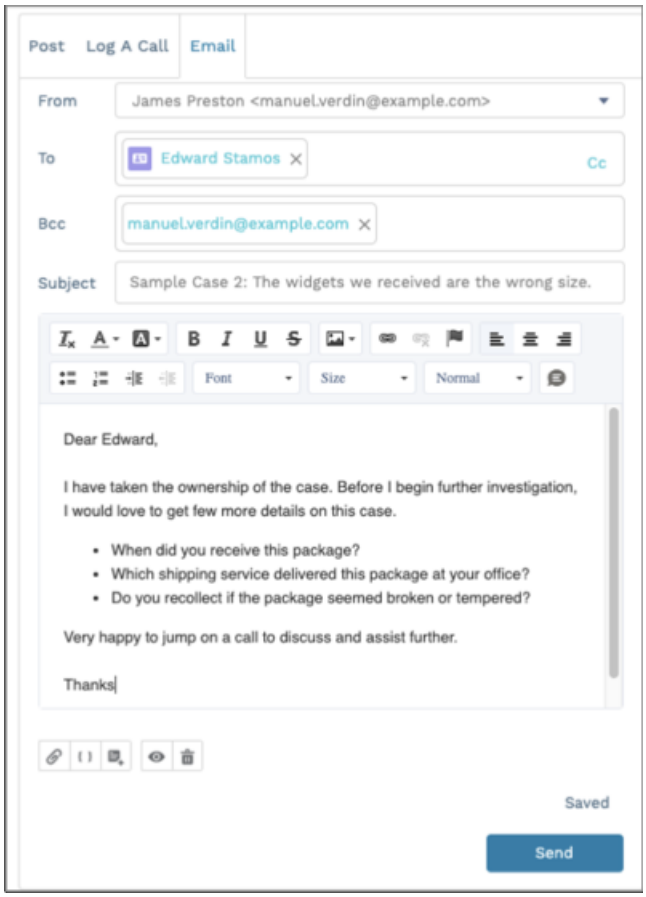
Qui : les références aux objets de fonds de développement du marché sont disponibles pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Bronze Partner, Silver Partner, Gold Partner, Partner, Partner Community ou Partner Community.

Activation d'envoi d'e-mails à partir de requêtes par les partenaires

Désormais, les partenaires peuvent envoyer des e-mails à des clients à partir des requêtes dans lesquelles ils travaillent.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les partenaires peuvent répondre aux requêtes par e-mail.



Comment : dans Configuration, saisissez *E-mail vers requête* dans la case Recherche rapide. Sélectionnez **Activer la fonction E-mail vers requête**, puis configures vos paramètres.

Activez **Envoyer un e-mail** directement dans vos profils Partner Community ou Customer Community Plus.

Calendriers de produits adaptés à vos processus métier

Épargnez à votre équipe commerciale la gestion des cycles de paiement et de livraison complexes. Activez les calendriers de produits personnalisables pour optimiser la présentation et les boutons de planification, et utiliser des champs personnalisés, des règles de validation et des déclencheurs Apex.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Produits : Calendriers de produits adaptés à vos processus métier

Partage et sécurité : nouveaux paramètres par défaut pour les profils externes, renforcement de la sécurité par mot de passe et ensemble de partages pour les pistes

Les autorisations d'objets prêtes à l'emploi son plus strictes pour les profils d'utilisateurs de communauté, mais vous pouvez toujours définir des autorisations adaptées à vos besoins métiers. Vous pouvez également renforcer la sécurité en demandant aux utilisateurs de communauté de définir des mots de passe plus complexes. Vous pouvez aussi utiliser des ensembles de partages avec les pistes.

DANS CETTE SECTION :

Profils de départ plus restreints pour les profils de communauté externes standard

Les communautés créées avec les nouvelles licences provisionnées peuvent démarrer avec une page blanche lors de l'attribution d'autorisations d'objets à des utilisateurs externes. Les profils externes standard n'ont désormais que des autorisations d'objet minimales qui limitent certaines autorisations de profil aux utilisateurs qui en ont besoin. Elle facilite également la personnalisation des profils à vos besoins spécifiques. Les communautés créées avec des licences provisionnées avant la version Spring '19 restent inchangées.

Utilisation d'ensembles de partages avec les pistes

Vous pouvez désormais accorder aux utilisateurs de portail ou de communauté l'accès à des pistes en utilisant des ensembles de partage.

Relèvement de l'exigence de complexité des mots de passe pour les communautés

Nous offrons maintenant une option de complexité du mot de passe qui oblige les utilisateurs internes et externes à inclure dans leur mot de passe au moins trois caractères parmi les suivants : un chiffre, une lettre majuscule, une lettre minuscule et un caractère spécial (! " # $ % & ' ( ) * + , - . / : ; < = > ? @ [\ ] ^ _ ` { | } ~).

Personnalisation de la connexion sans mot de passe et pages Vérifier

Lorsque les utilisateurs se connectent à votre communauté avec une adresse e-mail ou un numéro de téléphone (connexion sans mot de passe), Salesforce leur renvoie un code de vérification. En même temps, Salesforce génère la page Vérifier dans laquelle les utilisateurs saisissent le code de vérification pour confirmer leur identité. Vous pouviez personnaliser la page Vérifier avec votre logo, vos couleurs et votre arrière-plan, mais le formulaire était généré par Salesforce. Vous pouvez désormais remplacer la page Vérifier par défaut par votre propre page. Personnalisez la présentation et le texte de votre page Vérifier avec Visualforce et deux méthodes Apex.

Affichage du nombre de tentatives de connexion échouées à une communauté

Vous pouvez désormais suivre le nombre de tentatives de connexion échouées dans le compte d'un utilisateur externe. Lorsque le nombre maximal de tentatives de connexion échouées est atteint, le compte est verrouillé. Vous pouvez déverrouiller le compte de l'utilisateur dans Détails de l'utilisateur.

Fin de l'autorisation API activée par défaut pour les licences Customer Community Plus et Customer Community Plus Login

À compter de la version Summer '19, l'autorisation utilisateur API activée n'est plus activée par défaut pour les nouvelles licences Customer Community Plus et Customer Community Plus Login. Ajoutez l'autorisation en clonant le profil standard et en enregistrant le profil personnalisé spécifique à une communauté. L'autorisation utilisateur API activée est toujours activée avec les licences achetées et utilisées avant la version Summer '19.

Vérification de l'accès aux pages standard pour les utilisateurs authentifiés

Si vous avez limité l'accès des utilisateurs authentifiés aux pages Salesforce standard, nous avons complété la liste des pages standard, avec notamment les pages Chatter, Recherche globale et Profil utilisateur. Le paramètre **Autoriser l'accès aux pages Salesforce standard** est activé par défaut. Si vous le désactivez, vérifiez que les pages nécessaires au bon fonctionnement de votre site ne sont pas bloquées.

Dépréciation de $Site.AdminEmailAddress

Pour renforcer la sécurité de vos sites, nous avons déprécié le champ de fusion $Site.AdminEmailAddress. Ce champ renvoie désormais une chaîne vide au lieu de la valeur `Contact du site` pour le site actif. Vous pouvez toujours accéder à l'adresse e-mail de l'administrateur en utilisant des requêtes SOQL.

Profils de départ plus restreints pour les profils de communauté externes standard

Les communautés créées avec les nouvelles licences provisionnées peuvent démarrer avec une page blanche lors de l'attribution d'autorisations d'objets à des utilisateurs externes. Les profils externes standard n'ont désormais que des autorisations d'objet minimales qui limitent certaines autorisations de profil aux utilisateurs qui en ont besoin. Elle facilite également la personnalisation des profils à vos besoins spécifiques. Les communautés créées avec des licences provisionnées avant la version Spring '19 restent inchangées.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette modification s'applique aux communautés créées avec les licences provisionnées après la version Summer '19. Les communautés créées avec des licences provisionnées avant cette version ne sont pas affectées.

Remarque: À compter de la version Winter '20, Salesforce introduit une préférence qui limite l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution à des utilisateurs. Pour plus d'informations sur cette prochaine modification, consultez la mise à jour critique.

Utilisation d'ensembles de partages avec les pistes

Vous pouvez désormais accorder aux utilisateurs de portail ou de communauté l'accès à des pistes en utilisant des ensembles de partage.

Où : cette modification s'applique à toutes les communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour activer les ensembles de partage pour des pistes dans votre organisation, contactez le Support client de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration d'ensembles de partage (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Relèvement de l'exigence de complexité des mots de passe pour les communautés

Nous offrons maintenant une option de complexité du mot de passe qui oblige les utilisateurs internes et externes à inclure dans leur mot de passe au moins trois caractères parmi les suivants : un chiffre, une lettre majuscule, une lettre minuscule et un caractère spécial (! " # $ % & ' ( ) * + , - . / : ; < = > ? @ [\ ] ^ _ ` { | } ~).

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Sécurité renforcée en augmentant la complexité du mot de passe

Personnalisation de la connexion sans mot de passe et pages Vérifier

Lorsque les utilisateurs se connectent à votre communauté avec une adresse e-mail ou un numéro de téléphone (connexion sans mot de passe), Salesforce leur renvoie un code de vérification. En même temps, Salesforce génère la page Vérifier dans laquelle les utilisateurs saisissent le code de vérification pour confirmer leur identité. Vous pouviez personnaliser la page Vérifier avec votre logo, vos couleurs et votre arrière-plan, mais le formulaire était généré par Salesforce. Vous pouvez désormais remplacer la page Vérifier par défaut par votre propre page. Personnalisez la présentation et le texte de votre page Vérifier avec Visualforce et deux méthodes Apex.

Où : cette modification est disponible dans les toutes les communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic, et dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création de votre propre page de vérification pour les connexions sans mot de passe à une communauté

Affichage du nombre de tentatives de connexion échouées à une communauté

Vous pouvez désormais suivre le nombre de tentatives de connexion échouées dans le compte d'un utilisateur externe. Lorsque le nombre maximal de tentatives de connexion échouées est atteint, le compte est verrouillé. Vous pouvez déverrouiller le compte de l'utilisateur dans Détails de l'utilisateur.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage du nombre de tentatives de connexion échouées dans un compte d'utilisateur

Fin de l'autorisation API activée par défaut pour les licences Customer Community Plus et Customer Community Plus Login

À compter de la version Summer '19, l'autorisation utilisateur API activée n'est plus activée par défaut pour les nouvelles licences Customer Community Plus et Customer Community Plus Login. Ajoutez l'autorisation en clonant le profil standard et en enregistrant le profil personnalisé spécifique à une communauté. L'autorisation utilisateur API activée est toujours activée avec les licences achetées et utilisées avant la version Summer '19.

Où : cette modification s'applique à toutes les communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Vérification de l'accès aux pages standard pour les utilisateurs authentifiés

Si vous avez limité l'accès des utilisateurs authentifiés aux pages Salesforce standard, nous avons complété la liste des pages standard, avec notamment les pages Chatter, Recherche globale et Profil utilisateur. Le paramètre **Autoriser l'accès aux pages Salesforce standard** est activé par défaut. Si vous le désactivez, vérifiez que les pages nécessaires au bon fonctionnement de votre site ne sont pas bloquées.

Où : cette modification s'applique aux communautés et aux sites accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : nous recommandons de tester cette mise à jour dans une organisation sandbox avant la mise en ligne des modifications dans votre organisation de production.

Pour activer ou désactiver ce paramètre dans les Sites Salesforce, dans Configuration, saisissez `Sites` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Sites**. Cliquez sur le nom du site que vous souhaitez modifier, puis sélectionnez **Paramètres de connexion**. Cliquez sur **Modifier**, puis sélectionnez ou désélectionnez **Autoriser l'accès aux pages Salesforce standard**.

Dans les communautés, définissez le champ `allowStandardPortalPages` du type de métadonnées CustomSite sur `true` ou `false` dans les communautés que vous souhaitez modifier.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des paramètres de connexion et d'enregistrement des sites Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Dépréciation de $Site.AdminEmailAddress

Pour renforcer la sécurité de vos sites, nous avons déprécié le champ de fusion $Site.AdminEmailAddress. Ce champ renvoie désormais une chaîne vide au lieu de la valeur `Contact du site` pour le site actif. Vous pouvez toujours accéder à l'adresse e-mail de l'administrateur en utilisant des requêtes SOQL.

Où : cette modification s'applique aux sites accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour accéder à l'adresse e-mail de l'administrateur, vous pouvez utiliser les requêtes SOQL ci-dessous dans un contrôleur Apex.

```
SELECT Admin.Email
FROM Site
WHERE Id=\'' + Site.getSiteId() + '\'
```

```
SELECT Email
FROM User
WHERE Id=\'' + Site.getAdminId() + '\'
```

Mises à jour critiques : paramètres par défaut d'organisation externe, TLS 1.2, et davantage

Nous appliquons et nous annonçons quelques mises à jour critiques dans cette version. Le modèle de partage externe est activé pour toutes les organisations à compter de la version Summer '19, et le protocole TLS 1.2 est appliqué.

DANS CETTE SECTION :

Activation des paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique appliquée)

L'activation des paramètres par défaut d'organisation externe, dans les organisations avec des communautés ou des portails, était une mise à jour critique dans la version Spring '19 et est appliquée dans la version Summer '19. Cette mise à jour active le modèle de partage externe et vous aide à sécuriser vos données. Vous pouvez définir des niveaux d'accès plus restreints pour les utilisateurs externes, au lieu d'accorder un niveau d'accès par défaut identique pour les utilisateurs internes et externes.

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique)

Pour maintenir les normes de sécurité les plus strictes et assurer la protection de vos données, Salesforce désactive l'ancien protocole de cryptage Transport Layer Security (TLS) 1.1. À compter du mois d'octobre 2019, toutes les connexions entrantes vers ou sortantes depuis vos communautés, sites et portails Salesforce doivent utiliser le TLS 1.2. Vérifiez que l'accès de votre navigateur, les intégrations d'API et les autres fonctionnalités de Salesforce sont conformes avec le TLS 1.2.

Désactivation de la définition par défaut de l'autorisation utilisateur API activée pour des profils externes (mise à jour critique)

Salesforce désactive l'autorisation API activée dans tous les profils externes standard et clonés. L'autorisation API activée permet aux autorisations ou connecteurs externes tels que Workbench, Dataloader.io, Jitterbit, Excel Connector, Salesforce Mobile App, Mobile SDK Apps, Salesforce IoT, ou aux applications connectées d'utiliser l'API pour l'authentification ou l'accès aux données Salesforce.

Limitation de l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution à des utilisateurs (mise à jour critique)

Cette mise à jour empêche l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution à des utilisateurs.

Blocage de certains champs dans les enregistrements utilisateur pour les organisations avec des communautés et des portails (mise à jour critique)

Salesforce offre aux clients la possibilité d'activer un paramètre utilisateur permettant de masquer certains champs d'information personnelle dans les enregistrements utilisateur des organisations qui ont des communautés ou des portails. Les champs sont masqués lorsque des utilisateurs externes accèdent aux enregistrements utilisateur. Les utilisateurs externes peuvent afficher leur propre enregistrement utilisateur.

Activation des paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique appliquée)

L'activation des paramètres par défaut d'organisation externe, dans les organisations avec des communautés ou des portails, était une mise à jour critique dans la version Spring '19 et est appliquée dans la version Summer '19. Cette mise à jour active le modèle de partage externe et vous aide à sécuriser vos données. Vous pouvez définir des niveaux d'accès plus restreints pour les utilisateurs externes, au lieu d'accorder un niveau d'accès par défaut identique pour les utilisateurs internes et externes.

Où : cette modification s'applique aux communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Summer '19. Elle est appliquée par défaut dans les organisations qui activent les communautés après la publication de la version Summer '19.

Comment : lors de l'activation initiale des paramètres par défaut d'une organisation externe, les niveaux d'accès externes sont définis sur les niveaux d'accès internes. Pour définir des niveaux d'accès plus stricts pour les utilisateurs externes, dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Sous Valeurs par défaut à l'échelle de l'organisation, modifiez l'accès externe par défaut.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Présentation des paramètres par défaut d'organisation externe (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique)

Pour maintenir les normes de sécurité les plus strictes et assurer la protection de vos données, Salesforce désactive l'ancien protocole de cryptage Transport Layer Security (TLS) 1.1. À compter du mois d'octobre 2019, toutes les connexions entrantes vers ou sortantes depuis vos communautés, sites et portails Salesforce doivent utiliser le TLS 1.2. Vérifiez que l'accès de votre navigateur, les intégrations d'API et les autres fonctionnalités de Salesforce sont conformes avec le TLS 1.2.

Où : cette modification s'applique aux communautés et aux sites accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : cette mise à jour critique s'applique le 25 octobre 2019. Les communautés activées après cette date nécessitent par défaut le protocole TLS 1.2.

Comment : nous recommandons de tester cette mise à jour dans une organisation sandbox ou Developer Edition, pour vérifier la compatibilité de bout en bout,si avant de l'activer dans votre organisation de production. Nous recommandons également d'informer les utilisateurs de votre communauté de cette prochaine modification et de les encourager à mettre à niveau vers des navigateurs qui prennent en charge le protocole TLS 1.2.

Pour activer cette mise à jour critique avant le 25 octobre 2019, dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. Pour Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites, cliquez sur **Activer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Désactivation du protocole TLS 1.1 par Salesforce

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique)

Désactivation de la définition par défaut de l'autorisation utilisateur API activée pour des profils externes (mise à jour critique)

Salesforce désactive l'autorisation API activée dans tous les profils externes standard et clonés. L'autorisation API activée permet aux autorisations ou connecteurs externes tels que Workbench, Dataloader.io, Jitterbit, Excel Connector, Salesforce Mobile App, Mobile SDK Apps, Salesforce IoT, ou aux applications connectées d'utiliser l'API pour l'authentification ou l'accès aux données Salesforce.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations qui utilisent des profils externes standard et clonés attribués aux licences suivantes :

- Authenticated Website
- Bronze Partner
- CSP Lite Portal
- Customer Community
- Customer Community Login
- Customer Community Plus
- Customer Community Plus Login
- Customer Portal Manager
- Customer Portal Manager Custom
- Customer Portal Manager Standard
- Customer Portal User
- External Apps Login

- External Apps Member
- External Apps Plus Login
- External Apps Plus Member
- External Identity Login
- Gold Partner
- High Volume Customer Portal
- High Volume Portal
- Ideas Only Portal
- Internal Portal User
- Limited Customer Portal Manager Custom
- Limited Customer Portal Manager Standard
- Overage Authenticated Website
- Overage Customer Portal Manager Custom
- Overage Customer Portal Manager Standard
- Overage High Volume Customer Portal
- Partner
- Partner Community
- Partner Community Login
- Platform Portal
- Silver Partner

Comment : vérifiez les profils externes de votre organisation afin de déterminer ceux qui nécessitent l'autorisation API activée pour leur cas d'utilisation.

Si vous souhaitez que vos utilisateurs conservent l'autorisation, clonez le profil standard, puis sélectionnez l'autorisation API activée. Réattribuez vos utilisateurs au nouveau profil cloné, puis ajoutez le profil aux membres de communauté appropriés.

Alternativement, vous pouvez créer un ensemble d'autorisations dans lequel l'autorisation API activée est sélectionnée, puis l'attribuer aux utilisateurs appropriés.

Avec des profils clonés, il suffit de réattribuer l'autorisation lorsque les utilisateurs en ont besoin.

Limitation de l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution à des utilisateurs (mise à jour critique)

Cette mise à jour empêche l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution à des utilisateurs.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : à compter de la version Winter '20, Salesforce limite l'utilisation de profils externes standard.

Qui : cette modification s'applique à toutes les organisations qui utilisent des profils externes standard :

- BronzePartner ExternalAppsPlusLogin
- CSPLitePortal
- CustomerCommunity
- CustomerCommunityLogin
- CustomerCommunityPlus

- CustomerCommunityPlusLogin
- CustomerPortalManager
- CustomerPortalManagerCustom
- CustomerPortalManagerStandard
- ExternalAppsLogin
- ExternalAppsMember
- ExternalAppsPlusMember GoldPartner
- HighVolumeCustomerPortal
- HighVolumePortal
- IdeasOnlyPortal
- LimitedCustomerPortalMgrCustom
- LimitedCustomerPortalMgrStandard
- OverageAuthenticatedWebsite
- OverageCustomerPortalMgrCustom
- OverageCustomerPortalMgrStandard
- OverageHighVolumeCustomerPortal
- Partner
- PartnerCommunity
- PartnerCommunityLogin
- PlatformPortal
- SilverPartner AuthenticatedWebsite

Pourquoi : dans la version Winter '20, la préférence **Autoriser les profils externes standard, tels que les profils de communauté et de portail, pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution aux utilisateurs** est appliquée. Cette préférence permet aux utilisateurs de s'auto-inscrire et de se connecter en utilisant des profils externes standard. Elle permet également aux administrateurs d'attribuer des profils externes standard lors de la création ou de la mise à jour de profils utilisateur. Cette préférence est désactivée par défaut. Avant d'activer cette référence, demandez à votre administrateur Salesforce de réviser les paramètres CRUD et FLS de tous les profils externes standard.

Comment : dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. Pour **Empêche l'utilisation du profil externe standard pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution à des utilisateurs**, cliquez sur **Activer**.

Revenez à la Configuration, puis saisissez `Paramètres de communautés` dans la case Recherche rapide. Sélectionnez **Paramètres de communautés**. Pour autoriser l'auto-inscription, la connexion et l'attribution à des utilisateurs en utilisant des profils externes standard, sélectionnez **Autoriser les profils externes standard, tels que les profils de communauté et de portail, pour l'auto-inscription, la connexion et l'attribution aux utilisateurs**. Pour obtenir une aide supplémentaire, contactez le Support client de Salesforce.

Blocage de certains champs dans les enregistrements utilisateur pour les organisations avec des communautés et des portails (mise à jour critique)

Salesforce offre aux clients la possibilité d'activer un paramètre utilisateur permettant de masquer certains champs d'information personnelle dans les enregistrements utilisateur des organisations qui ont des communautés ou des portails. Les champs sont masqués lorsque des utilisateurs externes accèdent aux enregistrements utilisateur. Les utilisateurs externes peuvent afficher leur propre enregistrement utilisateur.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations qui ont des communautés ou des portails.

Comment : Salesforce introduit un paramètre d'organisation qui permet de masquer les informations personnelles pour les autres utilisateurs dans les pages qui présentent des enregistrements utilisateur à des profils externes, ainsi que dans les requêtes SOSL et SOQL exécutées au nom d'utilisateurs externes.

Les champs affectés sont les suivants :

- Alias
- EmployeeNumber
- FederationIdentifier
- SenderEmail
- Signature
- Username
- Division
- Title
- Department
- Extension

Les administrateurs peuvent activer le paramètre **Masquer les informations personnelles** pour l'organisation sous Paramètres de gestion des utilisateurs. Une fois ce paramètre activé, lorsque des utilisateurs externes recherchent dans les enregistrements d'autres utilisateurs, les champs affectés ne sont pas affichés. Testez les modifications dans un environnement sandbox avant de les déployer en production.

Autres modifications dans les communautés

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience avec les communautés.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration de votre processus commercial en utilisant un parcours avec des pistes dans l'application Salesforce

Vous pouvez désormais utiliser un Parcours pour guider les utilisateurs d'appareils mobiles qui travaillent avec des pistes. Auparavant, le Parcours prenait en charge uniquement les opportunités dans l'application Salesforce.

Lien dirigeant les utilisateurs directement vers leur page de profil

Diriger un utilisateur directement vers sa page de profil utilisateur n'était pas toujours aisé et nécessitait des composants personnalisés, un lien de redirection, ou les deux. Cette situation n'étant pas satisfaisante, nous l'avons corrigée. En ajoutant /s/profile/home à la fin de l'URL, vous dirigez l'utilisateur connecté directement vers sa page de profil. Vous pouvez également utiliser l'URL modifiée en tant que lien.

Réception (ou non réception) de notifications par e-mail pour les meilleures réponses

Apprendre que la réponse que vous avez publiée à une question a été choisie comme meilleure réponse est très agréable. Outre le contrôle de la publication, les notifications par e-mail sont efficaces pour recevoir rapidement des commentaires. Cependant, tout le monde ne souhaite pas recevoir des e-mails supplémentaires. Nous avons ajouté une option qui permet aux membres de choisir s'ils souhaitent recevoir ces notifications par e-mail.

Utilisation de n'importe quelle dimension Google Analytics personnalisée

Auparavant, vous pouviez utiliser uniquement les deux premières dimensions Google Analytics personnalisées pour capturer les données de votre communauté. Cette restriction était problématique lorsque ces dimensions étaient déjà utilisées dans une autre capacité. Nous avons par conséquent résolu ce problème. Vous pouvez désormais utiliser n'importe quelle dimension personnalisée, en respectant la plage de 1 à 20 de Google bien entendu.

Ajout de ressources statiques à la liste blanche CORS

Vous pouvez désormais ajouter des ressources statiques à la liste blanche CORS. Supposons que vous utilisez Lightning Out pour afficher des composants Lightning dans un site externe tel que SAP. Si vos composants dépendent de ressources statiques stockées dans Salesforce, enregistrez SAP dans la liste blanche CORS dans la Configuration. Si un domaine ne figure pas dans la liste blanche CORS, les navigateurs ne chargent pas les polices ou le fichier JavaScript référencés par les ressources statiques.

Création de rôles supplémentaires et ajout d'utilisateurs de compte personnel avec des limitations augmentées

Nous avons augmenté de 5000 à 50 000 le nombre de rôles que vous pouvez avoir dans des communautés et des portails. Ce nombre inclut tous les rôles associés à des portails clients, à des portails partenaires et à des communautés. Nous avons également augmenté de 10 000 à 50 000 le nombre d'utilisateurs de portail de compte personnel dont un utilisateur Salesforce peut être propriétaire.

Amélioration de votre processus commercial en utilisant un parcours avec des pistes dans l'application Salesforce

Vous pouvez désormais utiliser un Parcours pour guider les utilisateurs d'appareils mobiles qui travaillent avec des pistes. Auparavant, le Parcours prenait en charge uniquement les opportunités dans l'application Salesforce.

Où : cette modification s'applique aux communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Lien dirigeant les utilisateurs directement vers leur page de profil

Diriger un utilisateur directement vers sa page de profil utilisateur n'était pas toujours aisé et nécessitait des composants personnalisés, un lien de redirection, ou les deux. Cette situation n'étant pas satisfaisante, nous l'avons corrigée. En ajoutant /s/profile/home à la fin de l'URL, vous dirigez l'utilisateur connecté directement vers sa page de profil. Vous pouvez également utiliser l'URL modifiée en tant que lien.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Réception (ou non réception) de notifications par e-mail pour les meilleures réponses

Apprendre que la réponse que vous avez publiée à une question a été choisie comme meilleure réponse est très agréable. Outre le contrôle de la publication, les notifications par e-mail sont efficaces pour recevoir rapidement des commentaires. Cependant, tout le monde ne souhaite pas recevoir des e-mails supplémentaires. Nous avons ajouté une option qui permet aux membres de choisir s'ils souhaitent recevoir ces notifications par e-mail.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Utilisation de n'importe quelle dimension Google Analytics personnalisée

Auparavant, vous pouviez utiliser uniquement les deux premières dimensions Google Analytics personnalisées pour capturer les données de votre communauté. Cette restriction était problématique lorsque ces dimensions étaient déjà utilisées dans une autre capacité. Nous avons par conséquent résolu ce problème. Vous pouvez désormais utiliser n'importe quelle dimension personnalisée, en respectant la plage de 1 à 20 de Google bien entendu.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Ajout de ressources statiques à la liste blanche CORS

Vous pouvez désormais ajouter des ressources statiques à la liste blanche CORS. Supposons que vous utilisez Lightning Out pour afficher des composants Lightning dans un site externe tel que SAP. Si vos composants dépendent de ressources statiques stockées dans Salesforce, enregistrez SAP dans la liste blanche CORS dans la Configuration. Si un domaine ne figure pas dans la liste blanche CORS, les navigateurs ne chargent pas les polices ou le fichier JavaScript référencés par les ressources statiques.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura et aux composants Web Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic et toutes les communautés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation de CORS pour accéder aux ressources Salesforce à partir de navigateurs Web

Création de rôles supplémentaires et ajout d'utilisateurs de compte personnel avec des limitations augmentées

Nous avons augmenté de 5000 à 50 000 le nombre de rôles que vous pouvez avoir dans des communautés et des portails. Ce nombre inclut tous les rôles associés à des portails clients, à des portails partenaires et à des communautés. Nous avons également augmenté de 10 000 à 50 000 le nombre d'utilisateurs de portail de compte personnel dont un utilisateur Salesforce peut être propriétaire.

Où : cette modification s'applique aux communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Présentation du système : rôles de portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Limitations en comptes personnels pour les utilisateurs de communauté (peuvent être périmées ou non disponibles pendant l'aperçu de la version)

Fichiers : mise à jour des fichiers d'actifs et partage de fichiers supplémentaires

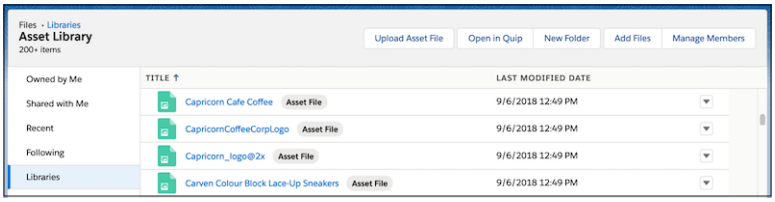
La recherche et la création de fichiers d'actifs sont plus simples et plus rapides. Identifiez instantanément les fichiers d'actifs avec le nouvel indicateur d'interface utilisateur. Créez un fichier d'actif directement depuis la Bibliothèque d'actifs en un seul clic de bouton. Nous avons augmenté les limites en partage de fichiers.

Création de fichiers d'actif directement depuis votre bibliothèque d'actifs

Créez un fichier d'actif en un seul clic de bouton, directement depuis la Bibliothèque d'actifs dans l'accueil Fichiers. Dans l'accueil des fichiers, identifiez vos fichiers d'actif en un coup d'œil grâce à la nouvelle étiquette Fichier d'actif. Auparavant, vous pouviez créer des fichiers d'actif uniquement depuis le Générateur de communauté, Data Loader ou l'API.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : cliquez sur Charger un fichier d'actif pour ouvrir le sélecteur de fichier qui permet de charger un nouveau fichier ou de sélectionner un fichier existant et de le convertir en actif.



Lorsque vous cliquez sur **Enregistrer**, le fichier est enregistré dans votre Bibliothèque d'actifs.

Augmentation des limites en partage de fichiers

Auparavant, les fichiers pouvaient être partagés au maximum 100 fois, limite qui comprenait les partages avec des enregistrements, des personnes et des groupes. La limite en partage de fichiers a été augmentée à 2000, vous pouvez désormais partager sans retenue !

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et Salesforce Classic, et à toutes les versions de l'application mobile dans les éditions Professional, Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

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.

DANS CETTE SECTION :

Application Salesforce : notifications mobiles améliorées et fonctionnalités de vente
La toute dernière version de l'application Salesforce comprend un nouveau processus de configuration de notifications personnalisées dans les enregistrements les plus importants pour vos utilisateurs. Nous avons également amélioré l'attribution de territoires à des comptes, et ajouté d'autres améliorations qui facilitent la notification des utilisateurs et augmentent leur productivité, où qu'ils soient.

Mobile Publisher : politique de confidentialité, communauté sandbox et déverrouillage par authentification biométrique
Enrichissez vos communautés avec des modifications importantes, des fonctionnalités hors-pair et des améliorations. Vous pouvez ajouter une politique de confidentialité pour votre projet Mobile Publisher à votre application Salesforce Lightning Communities pour iOS et Android. En plus de la communauté en production, les membres de communauté disposent désormais d'une organisation sandbox dans la communauté pour effectuer des tests bêta. Vous pouvez également ajouter l'authentification biométrique pour iOS et Android afin d'activer le déverrouillage avec Touch ID ou Face ID.

Application Salesforce : notifications mobiles améliorées et fonctionnalités de vente

La toute dernière version de l'application Salesforce comprend un nouveau processus de configuration de notifications personnalisées dans les enregistrements les plus importants pour vos utilisateurs. Nous avons également amélioré l'attribution de territoires à des comptes, et ajouté d'autres améliorations qui facilitent la notification des utilisateurs et augmentent leur productivité, où qu'ils soient.

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.

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.

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 d'un navigateur mobile pris en charge sur les appareils mobiles Android ou iOS sélectionnés. Cette option ne nécessite aucune installation.

Pour connaître les conditions minimales requises pour la plate-forme, consultez **Conditions requises pour l'application Salesforce** dans l'aide de Salesforce.

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.

Améliorations et modifications de l'application Salesforce	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Salesforce Web mobile	Configuration dans le site complet
Prise en charge de l'appareil et du navigateur				
Découverte des conditions requises de l'application Salesforce mise à jour	✔	✔	✔	
Fonctionnalités de vente				
Amélioration de votre processus commercial en utilisant un parcours avec des pistes dans l'application Salesforce	✔	✔	✔	✔
Célébration lorsque les utilisateurs atteignent le jalon commercial d'un parcours pendant leurs déplacements	✔	✔	✔	✔
Gestion des relations partenaires dans l'application Salesforce	✔	✔	✔	✔
Fonctionnalités de productivité				
Création d'une série d'événements avec des actions rapides	✔	✔	✔	✔
Création d'événements avec l'action Nouvel événement dans Today	✔	✔		
Communautés Salesforce				
Élaboration d'applications mobiles qui affichent les communautés Lightning d'un utilisateur	✔	✔		

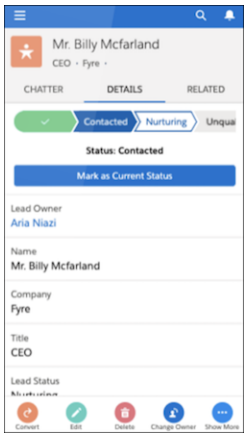
Améliorations et modifications de l'application Salesforce	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Salesforce Web mobile	Configuration dans le site complet
Notifications				
Information des utilisateurs avec le Générateur de notification	✔	✔		✔
Arrêt de l'envoi de notifications push à des utilisateurs inactifs	✔	✔		✔
Accès rapide aux actions invocables de notification pour les flux	✔	✔		✔

Amélioration de votre processus commercial en utilisant un parcours avec des pistes dans l'application Salesforce

Si vous avez configuré un parcours pour les pistes sur ordinateur de bureau, vos équipes commerciales affichent désormais le même parcours sur leur appareil mobile. Auparavant, l'application Salesforce prenait en charge les parcours uniquement pour les opportunités.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les utilisateurs d'appareils mobiles qui travaillent sur des pistes peuvent désormais utiliser un parcours pour suivre le guide fourni et mettre à jour leur pipeline.

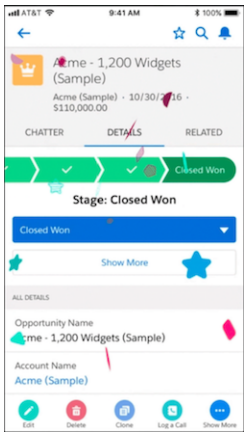


Célébration lorsque les utilisateurs atteignent le jalon commercial d'un parcours pendant leurs déplacements

Aidez les commerciaux à célébrer les affaires qu'ils concluent sur le terrain. Lancez des confettis virtuels lorsque les commerciaux atteignent une étape désignée d'un parcours, par exemple lorsqu'ils gagnent une opportunité.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : une célébration par confettis lorsque les commerciaux atteignent un jalon crée une atmosphère conviviale et agréable.



Comment : pour sélectionner les valeurs de liste de sélection qui déclenchent une célébration, ainsi que la fréquence de déclenchement, utilisez les Paramètres du parcours dans la Configuration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Parcours : célébration des jalons commerciaux

Gestion des relations partenaires dans l'application Salesforce

Si votre entreprise collabore avec des partenaires sur des opportunités ou des comptes, les équipes commerciales peuvent désormais gérer les relations avec les partenaires pendant leurs déplacements. Les utilisateurs d'appareils mobiles peuvent utiliser la liste associée Partenaires pour gérer les relations entre les opportunités et un compte personnel ou d'entreprise. Auparavant, la liste associée Partenaires était en lecture seule dans l'application Salesforce.

Où : pour les organisations créées dans la version Summer '09 ou supérieure, cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Pour les organisations créées avant la version Summer '09, cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion des relations partenaires dans Lightning Experience

Création d'une série d'événements avec des actions rapides

Les commerciaux peuvent créer un événement récurrent en utilisant des actions rapides lorsque vous ajoutez le champ Répéter aux présentations de vos actions rapides. Auparavant, vous pouviez créer uniquement des enregistrements d'événements uniques.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'une série d'événements depuis n'importe quel emplacement avec des actions rapides

Découverte des conditions requises de l'application Salesforce mise à jour

Salesforce est disponible sur de nombreuses plates-formes mobiles populaires. Salesforce révise les configurations requises pour utiliser l'application mobile Salesforce pour Android, iOS et Web mobile. Découvrez la configuration requise de la plate-forme mobile, ainsi que les appareils que nous utilisons pour tester les fonctionnalités et les performances dans le cadre de nos efforts d'amélioration de l'expérience de Salesforce.

Configuration requise de plate-forme mobile

Les utilisateurs peuvent exécuter Salesforce sur les appareils mobiles qui respectent les configurations requises des plates-formes mobiles ci-dessous.

Configuration requise du système d'exploitation et de la version	Configuration requise du navigateur mobile*
Android 6.0 ou supérieur	Google Chrome sur Android
iOS 12.0 ou supérieur	Apple Safari sous iOS

* La dernière version du navigateur mobile est requise. La configuration requise pour le navigateur mobile s'applique uniquement à l'application Web mobile Salesforce.

Pour ne pas ralentir nos efforts d'innovation et pouvoir actualiser en permanence Salesforce sur un marché mobile en constante évolution, la configuration minimale requise de la plate-forme peut être modifiée à tout moment, à la seule discrétion de Salesforce, avec ou sans préavis.

Appareils mobiles utilisés pour tester Salesforce

Salesforce effectue des tests automatisés et manuels de l'application Salesforce pour Android, iOS et Web mobile sur une sélection d'appareils mobiles. Pour la version Summer '19, vous trouverez ci-dessous la liste des appareils utilisés pour le test.

Plate-forme	Téléphones	Tablettes
Android	• Google Pixel 3 • Google Pixel 2 / Pixel 2 XL • Google Pixel • Google Nexus 6P • Samsung Galaxy S9 / S9+ • Samsung Galaxy S8 • Samsung Galaxy S7 / S7 Edge • Samsung Galaxy Note 9 • Samsung Galaxy Note 5 • Samsung Galaxy Note 4	• Samsung Tab A 9.7 • Samsung Tab A 8.0
iOS	• iPhone XS Max • iPhone X • iPhone 8 / 8 Plus	• iPad Pro 12.9" (2e génération) • iPad Pro 10.5" • iPad Pro 9.7"

Plate-forme	Téléphones	Tablettes
	• iPhone 7 / 7 Plus • iPhone 6S / 6S Plus • iPhone 6 / 6 Plus • iPhone 5S • iPhone SE	• iPad 2017 (5e génération) • iPad Air 2 • iPad Mini 4

Rien n'empêche les clients d'utiliser Salesforce sur des appareils non testés qui respectent la configuration requise par la plate-forme actuelle. Il est possible que Salesforce ne puisse pas répliquer certains problèmes rencontrés par les clients qui utilisent Salesforce sur des appareils non testés, en raison des personnalisations spécifiques au fabricant.

Pour ne pas ralentir nos efforts d'innovation et pouvoir actualiser en permanence Salesforce sur un marché mobile en constante évolution, la liste des appareils testés avec Salesforce peut être modifiée à tout moment, à la seule discrétion de Salesforce, avec ou sans préavis.

Mises à jour de Salesforce

Les clients dont les appareils respectent la configuration minimale requise de la plate-forme sont éligibles pour recevoir les mises à jour et les correctifs des fonctionnalités de Salesforce.

Notre objectif est de publier les mises à jour de fonctions et de fonctionnalités mobiles de Salesforce qui coïncident avec chaque publication majeure de Salesforce. Ces informations sont fournies en vue de faciliter votre planification des publications, mais elles peuvent être modifiées à tout moment à la seule discrétion de Salesforce.

Application Web mobile Salesforce
Des fonctions et des fonctionnalités optimisées sont automatiquement disponibles avec chaque publication majeure de Salesforce.

Salesforce pour Android et iOS
Des fonctions et des fonctionnalités optimisées sont fournies avec les mises à jour majeures de version. Notre objectif est de publier une nouvelle version majeure de l'application mobile Salesforce pour Android et iOS après chaque publication majeure de Salesforce pour toutes les instances de production. Le calendrier de publication des nouvelles versions majeures varie et peut dépendre de facteurs hors du contrôle de Salesforce, notamment de nouvelles configurations requises par Apple ou Google, ou des modifications apportées au système d'exploitation iOS ou Android.

Les clients peuvent installer les nouvelles versions majeures et les correctifs depuis l'App Store et Google Play si leurs appareils mobiles respectent à la configuration minimale requise du système d'exploitation mobile. Si un appareil exécute un ancien système d'exploitation, les versions mises à jour de Salesforce ne sont pas affichées dans les boutiques d'applications.

Services de support client pour Salesforce

Le support client de Salesforce déploie des efforts commercialement raisonnables pour dépanner les problèmes avec Salesforce, à condition toutefois que :

- L'appareil de l'utilisateur respecte la configuration minimale requise de la plate-forme
- Les utilisateurs de Salesforce pour Android et iOS ont installé la toute dernière version

Lorsque les clients exécutent Salesforce sur des appareils testés par Salesforce, le dépannage des problèmes rencontrés est plus efficace. Avec les clients qui utilisent des appareils non testés, y compris ceux qui respectent la configuration minimale requise de la plate-forme, nous risquons de ne pas pouvoir recréer les problèmes rencontrés en raison des personnalisations spécifiques aux fabricants des appareils.

L'exécution de Salesforce sur d'anciens appareils ou des appareils à faible capacité de calcul et de mémoire peut impacter défavorablement les performances par rapport aux performances des appareils testés par Salesforce.

Nous améliorons les fonctionnalités à chaque version. Par conséquent, installez la mise à jour la plus récente de l'application Salesforce disponible sur Google Play ou l'App Store. Nous prenons en charge uniquement la toute dernière version.

Gestion de la navigation avec la classe pageReference

L'application Salesforce prend désormais en charge l'objet JavaScript pageReference. Auparavant, la navigation avec pageReference était prise en charge uniquement avec le site complet pour ordinateur de bureau. Vous pouvez désormais contrôler la navigation sans analyser ou créer directement des URL.

Où : cette modification s'applique à l'application Salesforce pour Android et iOS dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com.

Création d'événements avec l'action Nouvel événement dans Today

Pour créer un événement dans l'application Today, touchez l'action **Nouvel événement**. Elle remplace l'action **Nouveau**, la fonctionnalité reste inchangée.

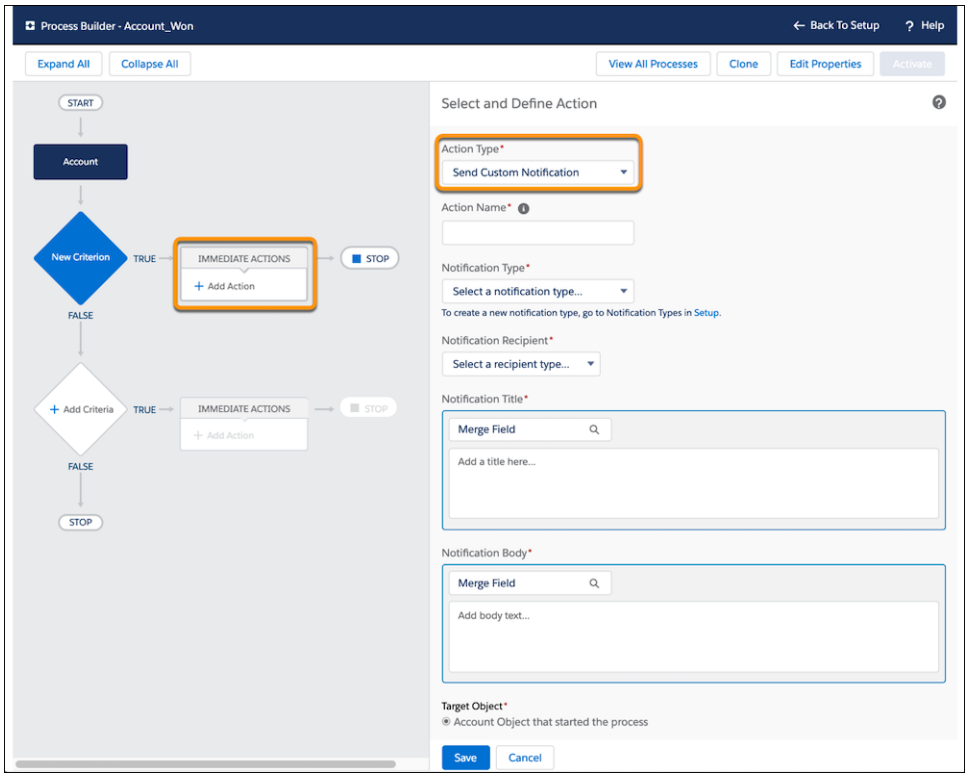
Où : cette modification s'applique à Salesforce pour Android et à Salesforce pour iOS version 220.0 dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com.

Information des utilisateurs avec le Générateur de notification

Envoyez des notifications personnalisées lorsque des événements importants surviennent. Par exemple, alertez le propriétaire d'un compte lorsqu'une nouvelle requête de support est consignée pendant la conclusion d'une affaire. Ou bien, envoyez une notification pour un flux unique entièrement élaboré avec des objets personnalisés. Auparavant, vous pouviez envoyer des notifications standard uniquement pour des cas d'utilisation prédéfinis par Salesforce. Le Générateur de notification vous permet de contrôler qui doit recevoir les informations et quand.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Comment : ajoutez l'action Envoyer une notification personnalisée à un processus dans le Générateur de processus.



Arrêt de l'envoi de notifications push à des utilisateurs inactifs

Auparavant, vous deviez supprimer manuellement un enregistrement push si le jeton d'actualisation était révoqué. Désormais, nous supprimons automatiquement l'enregistrement, en même temps que le jeton. Vous savez que les notifications push ne sont pas envoyées à des utilisateurs inactifs ou sans accès.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com.

Accès rapide aux actions invocables de notification pour les flux

Les actions invocables sont les blocs de construction déclaratifs des flux. Pour faciliter leur recherche, nous les avons classées dans des catégories. Pour les notifications mobiles et de bureau, les actions invocables comprennent customNotificationAction.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : la disponibilité des actions invocables et des actions rapides dépend des autorisations de votre organisation.

Comment : lors de l'élaboration de votre flux, faites glisser l'élément de flux Action vers la zone de dessin de Flow Builder. Sous Filtrer par, sélectionnez la catégorie de votre choix. Utilisez la recherche pour trouver l'action invocable ou l'action rapide que vous souhaitez ajouter à votre flux, ou pour visualiser la liste de toutes les actions disponibles pour votre flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

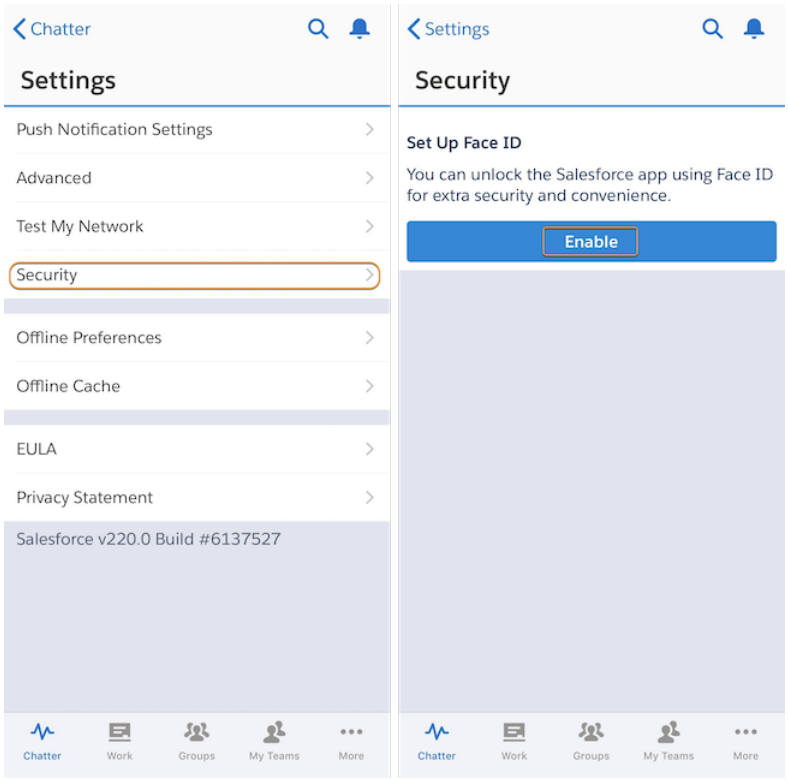
Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux

Déverrouillage rapide et sécurisé de votre application avec l'authentification biométrique

Vous pouvez désormais déverrouiller votre application Salesforce avec Touch ID et Face ID au lieu d'un code secret. L'authentification biométrique permet de reprendre votre travail en un instant ou une touche.

Où : cette modification s'applique à l'application Salesforce pour iOS dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com.

Comment : les utilisateurs qui ont configuré l'authentification biométrique sur leur appareil peuvent activer le déverrouillage avec Touch ID ou Face ID pour Salesforce dans les réglages de leur appareil.



Alignement des numéros de version de l'application Salesforce avec les numéros pour ordinateur de bureau

L'application mobile Salesforce et l'expérience pour ordinateur de bureau se ressemblent davantage à chaque version. Pour cette raison, nous avons changé les numéros de version de l'application mobile afin de refléter celui de la plate-forme pour ordinateur de bureau. Si la version 220 est affichée pour votre application Salesforce alors que vous pensiez mettre à niveau vers la version 19, ne vous inquiétez pas ! Il ne vous manque pas 201 mises à jour.

Où : cette modification s'applique à l'application Salesforce pour Android et iOS dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com.

Mobile Publisher : politique de confidentialité, communauté sandbox et déverrouillage par authentification biométrique

Enrichissez vos communautés avec des modifications importantes, des fonctionnalités hors-pair et des améliorations. Vous pouvez ajouter une politique de confidentialité pour votre projet Mobile Publisher à votre application Salesforce Lightning Communities pour iOS et Android. En plus de la communauté en production, les membres de communauté disposent désormais d'une organisation sandbox dans la communauté pour effectuer des tests bêta. Vous pouvez également ajouter l'authentification biométrique pour iOS et Android afin d'activer le déverrouillage avec Touch ID ou Face ID.

DANS CETTE SECTION :

Déverrouillage de votre application par authentification biométrique pour Android et iOS
Déverrouillez votre application Lightning Communities avec Touch ID et Face ID. L'authentification biométrique permet de reprendre votre travail en un instant ou une touche. Les utilisateurs qui ont configuré l'authentification biométrique sur leur appareil iOS ou Android peuvent activer le déverrouillage avec Touch ID ou Face ID.

Activation du test d'une communauté sandbox dans l'application Mobile Publisher Project for Communities
Les administrateurs peuvent désormais permettre aux utilisateurs de tester les communautés en sandbox ou en production, en configurant l'URL de communauté sandbox.

Personnalisation de la marque des actifs avec de nouveaux champs dans votre application Salesforce Lightning Communities
Appliquez la marque de votre société à l'application Salesforce Lightning Communities pour iOS et Android. Vous pouvez également personnaliser l'application pour inclure une URL vers votre propre déclaration de confidentialité dans la fiche App Store.

Déverrouillage de votre application par authentification biométrique pour Android et iOS

Déverrouillez votre application Lightning Communities avec Touch ID et Face ID. L'authentification biométrique permet de reprendre votre travail en un instant ou une touche. Les utilisateurs qui ont configuré l'authentification biométrique sur leur appareil iOS ou Android peuvent activer le déverrouillage avec Touch ID ou Face ID.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Touch ID est prise en charge sur iOS et Android, et Face ID est prise en charge uniquement sur iOS.

Activation du test d'une communauté sandbox dans l'application Mobile Publisher Project for Communities

Les administrateurs peuvent désormais permettre aux utilisateurs de tester les communautés en sandbox ou en production, en configurant l'URL de communauté sandbox.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Personnalisation de la marque des actifs avec de nouveaux champs dans votre application Salesforce Lightning Communities

Appliquez la marque de votre société à l'application Salesforce Lightning Communities pour iOS et Android. Vous pouvez également personnaliser l'application pour inclure une URL vers votre propre déclaration de confidentialité dans la fiche App Store.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Secteurs d'activité : solutions prêtes à l'emploi pour votre domaine

Salesforce devient spécifique au secteur d'activité avec des solutions adaptées aux domaines des services financiers et de la santé. Dans cette version, Financial Services Cloud offre de nouvelles capacités d'assurance, Health Cloud fournit de nouveaux modèles de données pour gérer les relations avec les prestataires et les programmes de sciences de la vie, et les utilisateurs peuvent prendre des rendez-vous avec les professionnels des services financiers et de la santé en utilisant Lightning Scheduler.

DANS CETTE SECTION :

Financial Services Cloud : assurance, Lightning Flow, planification entrante dans Lightning Scheduler, amélioration des plans d'action, et davantage

Unifiez l'expérience de l'assuré avec Assurance pour Financial Services Cloud. Capturez et répondez aux requêtes de service client à l'aide de flux faciles à utiliser et personnalisables. Connectez les clients à votre entreprise à l'aide de la planification en libre-service dans Lightning Scheduler. Offrez des engagements clients cohérents et conformes avec les améliorations apportées aux plans d'action. Enfin, accélérez la conversion de données en connaissances avec une série de tableaux de bord d'analyse adaptés à la banque de détail.

Health Cloud : gestion des programmes et des fournisseurs, connecteurs MuleSoft, et plus encore

Limitez l'attrition et augmentez l'interaction en inscrivant des patients à des programmes. Aidez les utilisateurs à trouver le prestataire approprié par spécialité, accréditation et réseau d'assurance. Les patients peuvent prendre leurs propres rendez-vous, et les prestataires peuvent réserver un espace ou un équipement. Avec le connecteur CAQH MuleSoft, vous pouvez intégrer Health Cloud pour optimiser l'accréditation des prestataires. Vous pouvez également empaqueter une logique métier complexe dans quatre nouvelles API Business.

Financial Services Cloud : assurance, Lightning Flow, planification entrante dans Lightning Scheduler, amélioration des plans d'action, et davantage

Unifiez l'expérience de l'assuré avec Assurance pour Financial Services Cloud. Capturez et répondez aux requêtes de service client à l'aide de flux faciles à utiliser et personnalisables. Connectez les clients à votre entreprise à l'aide de la planification en libre-service dans Lightning Scheduler. Offrez des engagements clients cohérents et conformes avec les améliorations apportées aux plans d'action. Enfin, accélérez la conversion de données en connaissances avec une série de tableaux de bord d'analyse adaptés à la banque de détail.

DANS CETTE SECTION :

Assurance pour Financial Services Cloud : réponse aux besoins des agents et des représentants d'assurances (globalement disponible)

Approfondissez les relations avec les clients, découvrez de nouvelles opportunités d'affaires et développez votre portefeuille avec le nouveau modèle de données d'assurance de Salesforce et les composants Lightning. La Console d'agent d'assurance adaptée aide les agents et les représentants à suivre leurs performances et rester concentrés sur leurs objectifs. Ajoutez les composants Événement de vie de la personne et Police à la page d'enregistrement Compte pour offrir aux agents une vue consolidée sur les événements de vie, les politiques d'assurance et les déclarations de leurs clients, et les détails associés.

Amélioration et accélération de la gestion des requêtes de service avec Lightning Flow for Financial Services Cloud

Augmentez la productivité de vos agents de service client avec des flux préassemblés qui accélèrent la gestion des requêtes de service client. Les flux fournissent une aide étape par étape pour les requêtes de service courantes, par exemple les changements d'adresse, les changements de personne désignée et les changements de bénéficiaire, sans changer d'écran. Les flux sont disponibles en anglais.

Prise de rendez-vous par les clients avec Lightning Scheduler

Les clients et les prospects peuvent prendre rapidement des rendez-vous avec une interface en libre-service dans Lightning Scheduler.

Connexion de plans d'action à des rendez-vous avec Lightning Scheduler

Effectuez de nouvelles opérations avec les Plans d'action, désormais certifiés pour Lightning Scheduler. Associez des plans d'action à des rendez-vous créés dans Lightning Scheduler, ou créer des rendez-vous basés sur les changements de statut dans les plans d'action.

Création de plans d'action pour plus d'objets

Améliorez la collaboration et la productivité pour des processus réplicables supplémentaires en utilisant des plans d'action. La prise en charge étendue des objets standard et personnalisés permet de livrer un engagement client cohérent et conforme pour des processus tels que la résolution de requêtes et l'intégration de produits.

Amélioration de l'affichage dans une Carte des relations plus facile à consulter

Le texte de la Carte des relations est désormais renvoyé à la ligne pour afficher le nom complet des clients dans les Comptes associés. Chaque rôle dispose de sa propre ligne. Vous pouvez ainsi consulter tous les rôles d'un individu en un coup d'œil. Vous pouvez également personnaliser les étiquettes des Comptes associés et des Contacts associés.

Optimisation de la puissance prédictive dans la banque de détail avec les améliorations d'Einstein Analytics pour Financial Services

Offrez aux banquiers les connaissances dont ils ont besoin avec un ensemble personnalisé de tableaux de bord d'analyse.

Nouveaux objets dans Financial Services Cloud

Effectuez des opérations supplémentaires avec les nouveaux objets Financial Services Cloud.

Assurance pour Financial Services Cloud : réponse aux besoins des agents et des représentants d'assurances (globalement disponible)

Approfondissez les relations avec les clients, découvrez de nouvelles opportunités d'affaires et développez votre portefeuille avec le nouveau modèle de données d'assurance de Salesforce et les composants Lightning. La Console d'agent d'assurance adaptée aide les agents et les représentants à suivre leurs performances et rester concentrés sur leurs objectifs. Ajoutez les composants Événement de vie de la personne et Police à la page d'enregistrement Compte pour offrir aux agents une vue consolidée sur les événements de vie, les politiques d'assurance et les déclarations de leurs clients, et les détails associés.

DANS CETTE SECTION :

Planification, efficacité et intelligence avec l'application Insurance

Les agents d'assurances et les représentants de service client peuvent gérer et développer leur portefeuille avec la Console d'agent d'assurance, une application de console Lightning spécialement adaptée. Des métriques de performance et des graphiques de rapport aident les agents et les représentants de service à suivre leurs objectifs et réalisations, à mieux planifier leur travail, et à augmenter les ventes et améliorer le service.

Relations clients approfondies avec le composant Événement de vie de la personne

Offrez aux agents d'assurance une vue d'ensemble des principales étapes de la vie de leurs clients afin de les aider à identifier les opportunités, et à adapter des offres et un engagement personnalisé.

Vue complète des assurés avec le composant Police

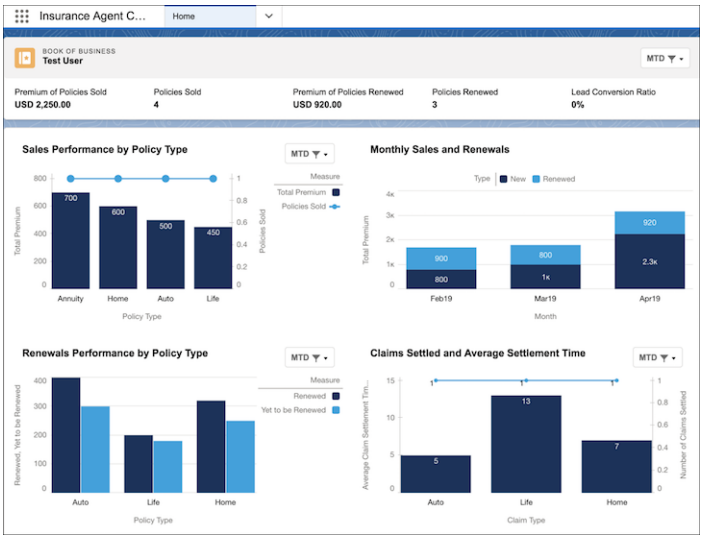
Offrez aux agents d'assurance une vue consolidée sur les polices d'assurance, les déclarations et les autres détails associés de leurs clients. Grâce à une meilleure connaissance de ces informations, les agents peuvent comprendre et répondre aux besoins de leurs clients avec plus de pertinence. Vous pouvez également personnaliser le composant Police et afficher les informations dont vos agents ont besoin pour travailler efficacement.

Planification, efficacité et intelligence avec l'application Insurance

Les agents d'assurances et les représentants de service client peuvent gérer et développer leur portefeuille avec la Console d'agent d'assurance, une application de console Lightning spécialement adaptée. Des métriques de performance et des graphiques de rapport aident les agents et les représentants de service à suivre leurs objectifs et réalisations, à mieux planifier leur travail, et à augmenter les ventes et améliorer le service.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activée.

Pourquoi : choisissez des métriques de performance et des graphiques de rapport prédéfinis pour créer des pages d'accueil personnalisées adaptées aux besoins de vos agents et représentants de service. Les agents et les représentants peuvent visualiser des métriques et des rapports mensuels, trimestriels ou annuels.



Comment : dans le Générateur d'applications, cliquez sur **Console d'agent d'assurance**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

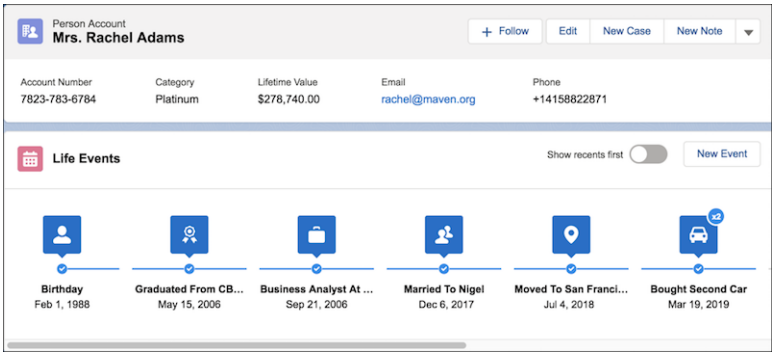
Aide de Salesforce : Activation d'Assurance pour Financial Services Cloud (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Relations clients approfondies avec le composant Événement de vie de la personne

Offrez aux agents d'assurance une vue d'ensemble des principales étapes de la vie de leurs clients afin de les aider à identifier les opportunités, et à adapter des offres et un engagement personnalisé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activée.

Comment : clonez une page d'enregistrement de compte ou créez-en une. Ajoutez ensuite le composant Événement de vie de la personne à la page.



CONSULTER ÉGALEMENT :

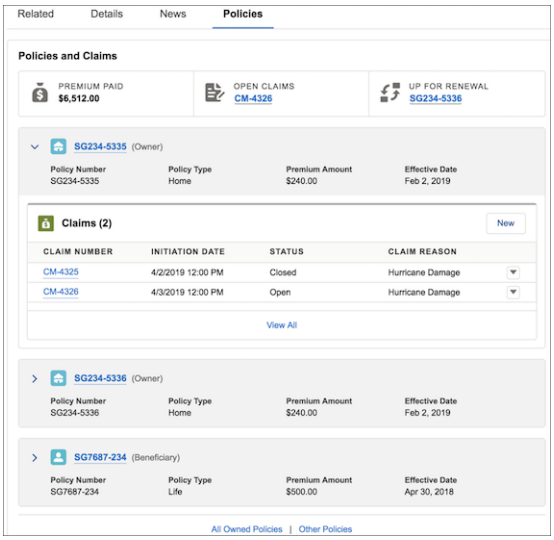
Aide de Salesforce : Activation d'Assurance pour Financial Services Cloud (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Vue complète des assurés avec le composant Police

Offrez aux agents d'assurance une vue consolidée sur les polices d'assurance, les déclarations et les autres détails associés de leurs clients. Grâce à une meilleure connaissance de ces informations, les agents peuvent comprendre et répondre aux besoins de leurs clients avec plus de pertinence. Vous pouvez également personnaliser le composant Police et afficher les informations dont vos agents ont besoin pour travailler efficacement.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activée.

Comment : clonez une page d'enregistrement de compte ou créez-en une. Ajoutez ensuite le composant Police à la page.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation d'Assurance pour Financial Services Cloud (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

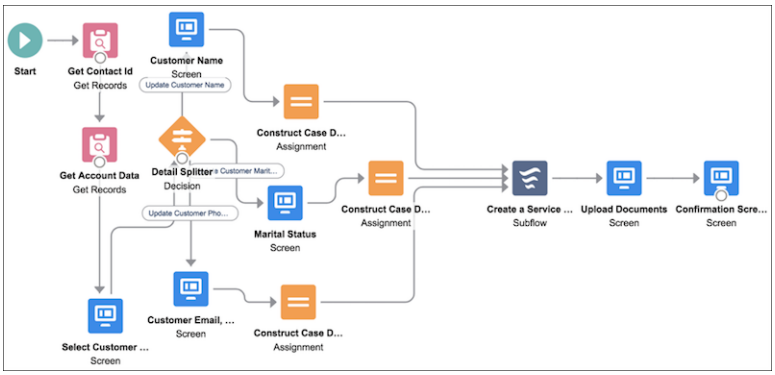
Amélioration et accélération de la gestion des requêtes de service avec Lightning Flow for Financial Services Cloud

Augmentez la productivité de vos agents de service client avec des flux préassemblés qui accélèrent la gestion des requêtes de service client. Les flux fournissent une aide étape par étape pour les requêtes de service courantes, par exemple les changements d'adresse, les changements de personne désignée et les changements de bénéficiaire, sans changer d'écran. Les flux sont disponibles en anglais.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activée.

Quand : cette fonctionnalité est disponible dans Financial Services Cloud fin juillet.

Comment : clonez les flux, puis adaptez-les à vos processus métiers.



Prise de rendez-vous par les clients avec Lightning Scheduler

Les clients et les prospects peuvent prendre rapidement des rendez-vous avec une interface en libre-service dans Lightning Scheduler.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Scheduler : prise de rendez-vous entrants, gestion des événements, plans d'action, et plus encore

Connexion de plans d'action à des rendez-vous avec Lightning Scheduler

Effectuez de nouvelles opérations avec les Plans d'action, désormais certifiés pour Lightning Scheduler. Associez des plans d'action à des rendez-vous créés dans Lightning Scheduler, ou créer des rendez-vous basés sur les changements de statut dans les plans d'action.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Association de vos plans d'action à Lightning Scheduler

Création de plans d'action pour plus d'objets

Améliorez la collaboration et la productivité pour des processus réplicables supplémentaires en utilisant des plans d'action. La prise en charge étendue des objets standard et personnalisés permet de livrer un engagement client cohérent et conforme pour des processus tels que la résolution de requêtes et l'intégration de produits.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans lesquelles Financial Services Cloud est activée.

Pourquoi : en plus de l'objet Compte, les modèles de plan d'action prennent désormais en charge les objets standard suivants : Campagne, Requête, Contact, Contrat, Piste et Opportunité. Vous pouvez également créer des modèles de plan d'action pour vos objets personnalisés dans lesquels des activités sont activées. De plus, Compte, Requête et Opportunité prennent en charge la résolution de rôles pour l'attribution de tâches à des membres d'équipe de Compte, de Requête et d'Opportunité, respectivement.

Important: Les plans d'action sont disponibles pour des objets multiples. Si vous utilisez l'automatisation des processus pour implémenter des plans d'action, mettez à jour les références à `TargetID` avec des références à l'objet parent et à l'enregistrement cible dans le tableau associé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Financial Services Cloud Upgrade Guide : Update API Implementations of Action Plans (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration de l'affichage dans une Carte des relations plus facile à consulter

Le texte de la Carte des relations est désormais renvoyé à la ligne pour afficher le nom complet des clients dans les Comptes associés. Chaque rôle dispose de sa propre ligne. Vous pouvez ainsi consulter tous les rôles d'un individu en un coup d'œil. Vous pouvez également personnaliser les étiquettes des Comptes associés et des Contacts associés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited.

Optimisation de la puissance prédictive dans la banque de détail avec les améliorations d'Einstein Analytics pour Financial Services

Offrez aux banquiers les connaissances dont ils ont besoin avec un ensemble personnalisé de tableaux de bord d'analyse.

Où : l'application Retail Banking fait partie d'Einstein Analytics for Financial Services, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Pourquoi : la nouvelle application offre aux directeurs d'agence et aux banques de détail une visibilité totale sur les clients, les dépôts, les pistes, les référents et l'activité de l'agence. Les responsables régionaux et les banquiers personnels peuvent également exploiter les connaissances présentées dans le tableau de bord pour augmenter les emprunts et les dépôts ainsi que la satisfaction des clients. Des indicateurs de performance clés permettent de développer votre activité de banque de détail en augmentant le taux de conversion de référents, en accélérant les demandes d'emprunt et en fidélisant les clients.

Comment : dans Analytics Studio, sélectionnez **Créer**, choisissez **Application**, puis cliquez sur **Commencer à partir d'un modèle**. Sélectionnez le modèle Analytics for Retail Banking, puis suivez les instructions de l'assistant.

Quand : ces fonctionnalités sont ajoutées progressivement à Analytics pendant la version Summer '19.

Nouveaux objets dans Financial Services Cloud

Effectuez des opérations supplémentaires avec les nouveaux objets Financial Services Cloud.

Identifiants

Stocker les distinctions professionnelles d'une personne ou d'une organisation
Utilisez le nouvel objet Award.

Stocker les licences d'un rôle de tiers tel qu'un prestataire de soins ou un producteur
Utilisez le nouvel objet BusinessLicense.

Stocker des informations sur la formation professionnelle d'une personne dans un rôle tiers
Utilisez le nouvel objet PersonEducation.

Assurance

Stocker les types de déclaration
Utilisez le nouvel objet Claim.

Associer l'objet Claim à l'objet Case
Utilisez le nouvel objet de jonction ClaimCase.

Stocker les participants à une déclaration
Utilisez le nouvel objet ClaimParticipant, un objet jonction qui associe l'objet Claim à l'objet Account.

Stocker le type de couverture
Utilisez le nouvel objet CoverageType.

Stocker les propriétés assurable et assuré d'un client
Utilisez le nouvel objet CustomerProperty.

Associer l'objet Claim à l'objet InsurancePolicyAsset
Utilisez le nouvel objet de jonction InsuranceClaimAsset.

Stocker le type de police d'assurance
Utilisez le nouvel objet InsurancePolicy.

Stocker la propriété du client assuré par une police d'assurance
Utilisez le nouvel objet InsurancePolicyAsset.

Associer l'objet InsurancePolicy à l'objet ProductCoverage
Utilisez le nouvel objet InsurancePolicyCoverage.

Associer l'objet InsurancePolicyAsset à l'objet InsurancePolicyParticipant
Utilisez le nouvel objet de jonction InsurancePolicyMemberAsset.

Stocker les participants à une police d'assurance
Utilisez le nouvel objet InsurancePolicyParticipant, un objet jonction qui associe l'objet InsurancePolicy à l'objet Account. Les participants à une police d'assurance comprennent les détenteurs et les bénéficiaires de la police.

Stocker les attributs associés à l'assurance pour le membre assuré
Utilisez le nouvel objet InsuranceProfile.

Stocker les événements de vie d'un individu
Utilisez le nouvel objet PersonLifeEvent.

Stocker un agent ou une agence vendant une assurance
Utilisez le nouvel objet Producer.

Associer l'objet Product à l'objet CoverageType
Utilisez le nouvel objet de jonction ProductCoverage.

Lightning Flow

Stocker la sortie JSON de flux et enregistrer l'échange de données entre les systèmes intégrés
Utilisez le nouvel objet CaseGatewayRequest.

Plans d'action

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : Pour l'API version 46 et supérieure, les objets parents pris en charge sont Compte, Campagne, Requête, Contact, Contrat, Piste et Opportunité, ainsi que les objets personnalisés avec des activités activées. (dans l'API version 45 et supérieure, ce champ est l'ID de l'enregistrement Compte parent associé à ce plan d'action).

Cette modification affecte le champ TargetId de l'objet ActionPlan.

Identifiez l'objet parent qui est associé à ce modèle de plan d'action. Ce champ est disponible dans l'API version 46.0 et supérieure.

Utilisez le nouveau champ TargetEntityType de l'objet ActionPlanTemplate.

Health Cloud : gestion des programmes et des fournisseurs, connecteurs MuleSoft, et plus encore

Limitez l'attrition et augmentez l'interaction en inscrivant des patients à des programmes. Aidez les utilisateurs à trouver le prestataire approprié par spécialité, accréditation et réseau d'assurance. Les patients peuvent prendre leurs propres rendez-vous, et les prestataires peuvent réserver un espace ou un équipement. Avec le connecteur CAQH MuleSoft, vous pouvez intégrer Health Cloud pour optimiser l'accréditation des prestataires. Vous pouvez également empaqueter une logique métier complexe dans quatre nouvelles API Business.

Health Cloud est disponible dans Salesforce Classic.

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

DANS CETTE SECTION :

Augmentation de l'engagement avec la gestion de programmes Life Sciences

Maximisez l'impact de vos programmes de sciences de la vie avec de nouveaux outils d'admission et de gestion qui augmentent l'adhésion des patients et améliorent les résultats. Utilisez ce nouveau modèle de données pour définir des programmes, et gérer les relations et les activités avec ces programmes. Nous avons également inclus un nouveau composant Communautés que vous pouvez déployer pour afficher les programmes auxquels une personne est inscrite.

Création d'un annuaire de prestataires avec le modèle de données Gestion des relations avec les prestataires

Gérez votre réseau de relations avec des prestataires grâce à des connaissances sur les spécialités qu'ils pratiquent, les réseaux d'assurances auxquels ils appartiennent et les distinctions professionnelles qu'ils ont obtenues. Health Cloud inclut désormais un modèle de données spécifique au secteur d'activité qui regroupe les informations sur les prestataires et les organisations, y compris les affiliations, les emplacements, les réseaux et les spécialités.

Défilement des événements chronologiques des patients

Nous avons ajouté un défilement vertical à la chronologie pour afficher les événements qui ne tiennent pas dans la vue. Faites défiler pour afficher tous les événements d'un jour donné, même lorsqu'une date est associée à nombreux événements de patients.

Intégration d'Health Cloud en utilisant le connecteur CAQH MuleSoft

MuleSoft facilite l'interopérabilité entre des systèmes multiples. Cette version facilite la connexion aux services CAQH Proview(R) et DirectAssure(R) via le connecteur MuleSoft pour CAQH. Vous pouvez ainsi définir visuellement des intégrations complexes entre Health Cloud et CAQH pour permettre l'identification avancée des fournisseurs. Les conditions d'utilisation des licences entre le client et CAQH s'appliquent. Le connecteur MuleSoft simplifie le mécanisme d'accès aux services CAQH sous licence. Pour plus d'informations, consultez la documentation sur les connecteurs MuleSoft.

Élaboration d'intégrations avec les API Health Cloud Business

Utilisez les API Health Cloud Business pour élaborer des intégrations à Health Cloud. Les API intègrent une logique métier complexe en exécutant plusieurs tâches dans un seul appel d'API. La plupart des API sont des API RESTful, mais quelques-unes sont disponibles via des classes et des méthodes Apex. Avec les nouvelles API d'autorisation compatibles ANSI 278, les organisations payeurs peuvent recevoir électroniquement des demandes d'autorisation préalables et diverses requêtes de service de santé. L'API d'inscription au programme de soins simplifie l'inscription de patients multiples à n'importe quel programme.

Health Cloud inclut des objets nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de données grâce aux objets Health Cloud nouveaux et modifiés.

Composants Health Cloud Lightning nouveaux et modifiés

Nous avons ajouté un nouveau composant et amélioré d'autres composants Health Cloud.

Augmentation de l'engagement avec la gestion de programmes Life Sciences

Maximisez l'impact de vos programmes de sciences de la vie avec de nouveaux outils d'admission et de gestion qui augmentent l'adhésion des patients et améliorent les résultats. Utilisez ce nouveau modèle de données pour définir des programmes, et gérer les relations et les activités avec ces programmes. Nous avons également inclus un nouveau composant Communautés que vous pouvez déployer pour afficher les programmes auxquels une personne est inscrite.

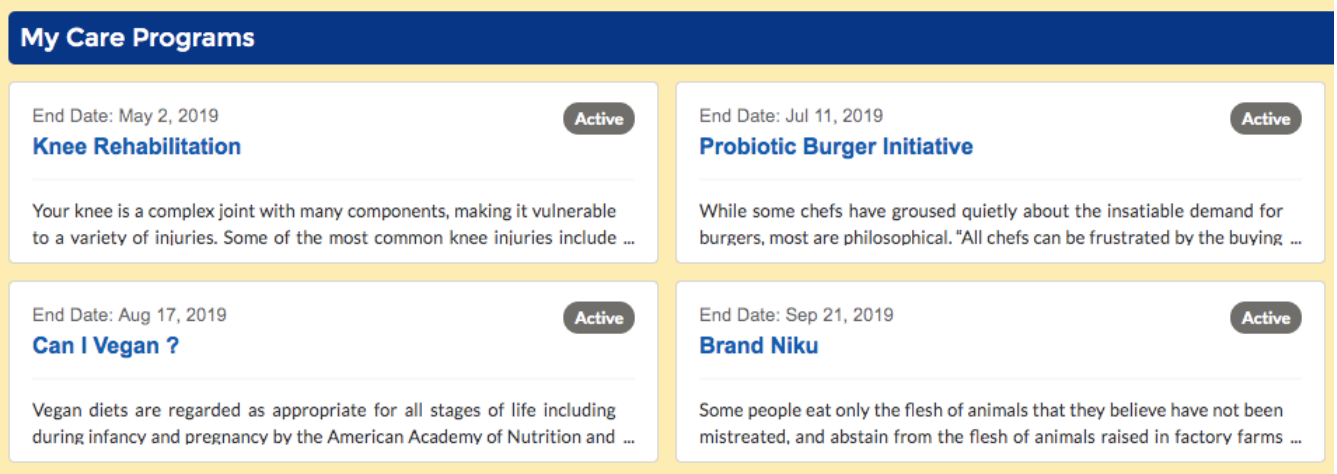
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Pourquoi : un programme est une activité continue et organisée, à laquelle les patients ou les membres peuvent s'inscrire ou être inscrits, par exemple, une classe sur le régime et la nutrition, un essai clinique ou un programme de bien-être sponsorisé par l'employeur.

- Pour les prestataires de soins, les programmes peuvent encourager les patients à respecter des programmes de soins et à rechercher un traitement plus vite. Les inscriptions aux programmes des patients peuvent être affichées dans la carte du patient, le plan de soins et la chronologie.
- Pour les payeurs, les programmes peuvent aider à réduire les coûts en regroupant les membres qui ont des caractéristiques similaires, par exemple un lieu de travail ou des conditions en commun.
- Pour les organisations de sciences de la vie, les programmes peuvent aider à prendre en charge l'adhésion aux thérapies et aux essais, et conduire à de meilleurs résultats.

Quand : les fonctionnalités du modèle de données de programme de soins sont disponibles avec la nouvelle licence d'ensemble d'autorisations Health Cloud Foundation. Cette licence d'ensemble d'autorisations est provisionnée à tous les clients de Health Cloud, selon leur contrat, après la mise à niveau de la version Winter '19 en production. Lorsque les fonctionnalités sont disponibles dans les organisations de production, vous pouvez répliquer une nouvelle organisation sandbox et accéder aux fonctionnalités.

Comment : pour pouvoir accéder aux objets, vous devez avoir une licence Health Cloud provisionnée dans votre organisation. Attribuez ensuite les licences d'ensemble d'autorisations Health Cloud et Health Cloud Platform à vos utilisateurs.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Health Cloud inclut des objets nouveaux et modifiés

Création d'un annuaire de prestataires avec le modèle de données Gestion des relations avec les prestataires

Gérez votre réseau de relations avec des prestataires grâce à des connaissances sur les spécialités qu'ils pratiquent, les réseaux d'assurances auxquels ils appartiennent et les distinctions professionnelles qu'ils ont obtenues. Health Cloud inclut désormais un modèle de données spécifique au secteur d'activité qui regroupe les informations sur les prestataires et les organisations, y compris les affiliations, les emplacements, les réseaux et les spécialités.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Quand : les fonctionnalités du modèle de données de gestion des relations avec les prestataires sont disponibles avec la nouvelle licence d'ensemble d'autorisations Health Cloud Platform. Cette licence d'ensemble d'autorisations est provisionnée à tous les clients de Health Cloud, selon leur contrat, après la mise à niveau de la version Winter '19 en production. Lorsque les fonctionnalités sont disponibles dans les organisations de production, vous pouvez répliquer une nouvelle organisation sandbox et accéder aux fonctionnalités.

Comment : pour pouvoir accéder aux objets, vous devez avoir une licence Health Cloud provisionnée dans votre organisation. Attribuez ensuite la licence d'ensemble d'autorisations Health Cloud Platform et l'ensemble d'autorisations Health Cloud Foundation aux utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

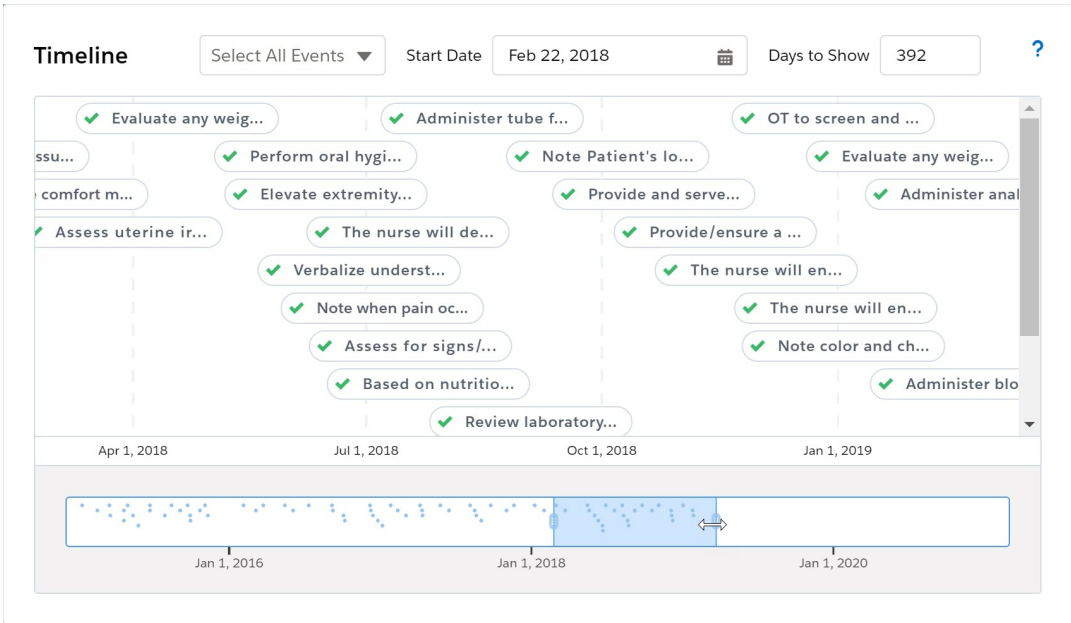
Health Cloud inclut des objets nouveaux et modifiés

Défilement des événements chronologiques des patients

Nous avons ajouté un défilement vertical à la chronologie pour afficher les événements qui ne tiennent pas dans la vue. Faites défiler pour afficher tous les événements d'un jour donné, même lorsqu'une date est associée à nombreux événements de patients.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée. La licence d'ensemble d'autorisations Health Cloud Platform est requise.

Pourquoi : lorsque les événements sont trop nombreux pour tenir dans la vue, utilisez le défilement vertical pour les consulter.



Intégration d'Health Cloud en utilisant le connecteur CAQH MuleSoft

MuleSoft facilite l'interopérabilité entre des systèmes multiples. Cette version facilite la connexion aux services CAQH Proview(R) et DirectAssure(R) via le connecteur MuleSoft pour CAQH. Vous pouvez ainsi définir visuellement des intégrations complexes entre Health Cloud et CAQH pour permettre l'identification avancée des fournisseurs. Les conditions d'utilisation des licences entre le client et CAQH s'appliquent. Le connecteur MuleSoft simplifie le mécanisme d'accès aux services CAQH sous licence. Pour plus d'informations, consultez la documentation sur les connecteurs MuleSoft.

Quand : vous pouvez utiliser le connecteur CAQH MuleSoft via Anypoint Exchange lorsque la version Summer'19 est globalement disponible. Pour en savoir plus, consultez les Notes de publication du connecteur MuleSoft.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Documentation sur les connecteurs MuleSoft

Élaboration d'intégrations avec les API Health Cloud Business

Utilisez les API Health Cloud Business pour élaborer des intégrations à Health Cloud. Les API intègrent une logique métier complexe en exécutant plusieurs tâches dans un seul appel d'API. La plupart des API sont des API RESTful, mais quelques-unes sont disponibles via des classes et des méthodes Apex. Avec les nouvelles API d'autorisation compatibles ANSI 278, les organisations payeurs peuvent recevoir électroniquement des demandes d'autorisation préalables et diverses requêtes de service de santé. L'API d'inscription au programme de soins simplifie l'inscription de patients multiples à n'importe quel programme.

Qui : le complément Health Cloud ou des licences Health Cloud Platform sont requis pour accéder aux API Business. L'utilisateur doit disposer de l'ensemble d'autorisations Health Cloud Utilization Management, qui inclut les licences Health Cloud Platform.

Remarque: Les API d'entreprise Health Cloud respectent les mêmes conventions que les API REST Chatter pour l'authentification, les limitations en taux, etc.

API d'autorisation compatibles ANSI 278

Trois API RESTful riches en fonctionnalités offrent une interface simplifiée pour les données des transactions ANSI 278, également appelées Health Care Services Review and Response. Ces API d'entreprise permettent aux organisations payeurs de recevoir électroniquement des demandes de services de soins, y compris des demandes d'autorisation préalable et de référent. Les expéditeurs peuvent être des prestataires, des payeurs, des sponsors de plan ou d'autres entités impliquées dans l'examen des services de soins de santé, tels que des chambres de compensation.

Les API facilitent la communication entre les deux parties dans les cas suivants :

- Appels
- Demandes de médicament
- Admissions
- Demandes de services de soins
- Référents
- Plaintes
- Doléances

Créer ou mettre à jour une ou plusieurs demandes d'examen de services de soins
Soumettez une requête `POST` ou `PATCH` à `/services/data/vXX.X/connect/health/care-services` avec une liste de demandes de service de santé. Chaque demande de service de santé peut inclure des informations telles que des diagnostics, des demandes de soins, des médicaments, des éléments de demande de soins, une requête, un patient, un abonné et des lieux de transport.

Obtenir le statut de plusieurs demandes d'examen de services de soins
Soumettez une requête `GET` à `/services/data/vXX.X/connect/health/care-services/{ids}` pour renvoyer des détails sur les demandes de soins, médicaments, diagnostics, abonnés, requêtes, patients et de lieux de transport.

API d'inscription au programme de soins

Inscrivez plusieurs patients à un seul programme de soins. L'API crée les cartes d'inscription des patients et les produits inscrits pour les patients spécifiés.

Inscrire plusieurs patients à un seul programme de soins
Soumettez une requête `POST` à `/services/data/vXX.X/connect/health/care-programs/enrollments` avec le programme de soins et la liste des patients à inscrire.

Health Cloud inclut des objets nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de données grâce aux objets Health Cloud nouveaux et modifiés.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : les fonctionnalités des modèles de données Life Sciences Program Management et Provider Relationship Management sont fournies à tous les clients d'Health Cloud, selon leur contrat, après la mise à niveau de la version Summer '19. Lorsque les fonctionnalités sont disponibles dans les organisations de production, vous pouvez répliquer une nouvelle organisation sandbox et accéder aux fonctionnalités.

Comment : pour accéder aux objets Life Sciences Program Management et Provider Relationship Management, vous devez avoir une licence Health Cloud provisionnée dans votre organisation. Attribuez ensuite les licences d'ensemble d'autorisations Health Cloud et Health Cloud Platform à vos utilisateurs. Pour Provider Relationship Management, vous devez également attribuer l'ensemble d'autorisations Health Cloud Foundation aux utilisateurs.

Gestion de programmes de sciences de la vie

Créer et gérer les activités offertes aux participants par un employé ou un assureur
Utilisez le nouvel objet CareProgram.

Associer une ou plusieurs campagnes à un programme
Utilisez le nouvel objet CareProgramCampaign.

Définir les critères d'admissibilité à l'inscription au programme de soins du patient
Utilisez le nouvel objet CareProgramEligibilityRule.

Créer un participant inscrit à un programme de soins
Utilisez le nouvel objet CareProgramEnrollee.

Associer un participant au programme de soins à un produit de programme de soins, à un prestataire de programme de soins, ou aux deux
Utilisez le nouvel objet CareProgramEnrolleeProduct.

Créer une carte de membre au programme de soins qui inclut un numéro de membre ou un code d'inscription
Utilisez le nouvel objet CareProgramEnrollmentCard.

Créer un objectif métier ou clinique associé à un programme de soins
Utilisez le nouvel objet CareProgramGoal.

Associer un programme de soins à un produit de programme de soins, à un prestataire de programme de soins, ou aux deux
Utilisez le nouvel objet CareProgramProduct.

Créer un compte d'entreprise correspondant au prestataire du service d'un produit de programme de soins
Utilisez le nouvel objet CareProgramProvider.

Créer une personne qui livre des services dans le cadre d'un programme
Utilisez le nouvel objet CareProgramTeamMember.

Mapper des champs système source à des entités et attributs cibles Salesforce
Utilisez le nouvel objet CareSystemFieldMapping.

Définir l'admissibilité à l'inscription d'un patient à un ou plusieurs programmes de soins
Utilisez le nouvel objet EnrollmentEligibilityCriteria.

Gestion des relations avec les prestataires

Créer l'accréditation professionnelle d'un établissement
Utilisez le nouvel objet Accreditation.

Créer des distinctions professionnelles pour une personne ou une organisation
Utilisez le nouvel objet Award.

Suivre des certifications à un organisme d'un médecin
Utilisez le nouvel objet BoardCertification.

Suivre les licences d'un rôle tel qu'un prestataire de soins ou un producteur
Utilisez le nouvel objet BusinessLicense.

Gérer les codes et les descriptions de spécialité du prestataire
Utilisez le nouvel objet CareSpecialty.

Gérer la liste statique de codes de taxonomie
Utilisez le nouvel objet CareTaxonomy.

Identifier le réseau d'assurance à laquelle une entité d'emplacement ou métier fait partie
Utilisez le nouvel objet HealthcareFacilityNetwork.

Gérer les différents emplacements auxquels un prestataire offre des services
Utilisez le nouvel objet HealthcarePractitionerFacility.

Capturer des détails au niveau entreprise sur l'organisation de soins ou le médecin
Utilisez le nouvel objet HealthcareProvider.

Gérer les identifiants du National Provider Identifier qui sont attribués à chaque établissement et médecin agréé aux États-Unis
Utilisez le nouvel objet HealthcareProviderNpi.

Suivre les spécialités d'un médecin ou d'une organisation de service de prestataire
Utilisez le nouvel objet HealthcareProviderSpecialty.

Gérer les codes de taxonomie ou de sous-spécialisation d'un médecin ou d'un établissement
Utilisez le nouvel objet HealthcareProviderTaxonomy.

Suivre les informations sur la formation professionnelle d'une personne dans un rôle tiers
Utilisez le nouvel objet PersonEducation.

Gestion de l'utilisation

Créer des détails supplémentaires sur une demande de soins, par exemple les détails d'inscription du plan de soins du membre, le statut des soins de santé à domicile et les détails de transport en ambulance
Utilisez le nouvel objet CareRequestExtension.

Capturer le sexe du membre
Utilisez le nouveau champ `MemberGender` dans l'objet existant CareRequest.

Suivre le pronostic du prestataire sur la santé du membre
Utilisez le nouveau champ `MemberPrognosis` dans l'objet existant CareRequest.

Capturer le statut des admissions, de la date des services ambulatoires ou du début des soins d'un membre
Utilisez le nouveau champ `MemberStatus` dans l'objet existant CareRequest.

Capturer le type de quantité de la requête, tel que jours, unités ou visites
Utilisez le nouveau champ `QuantityType` dans l'objet existant CareRequest.

Capturer la distance parcourue pendant le transport en ambulance
Utilisez le nouveau champ `AmbulanceTransportDistance` dans l'objet existant CareRequestItem.

Capturer le motif du transport en ambulance
Utilisez le nouveau champ `AmbulanceTransportReason` dans l'objet existant CareRequestItem.

Capturer le type du transport en ambulance
Utilisez le nouveau champ `AmbulanceTrasportType` dans l'objet existant CareRequestItem.

Permettre aux utilisateurs de créer une description libre d'une procédure
Utilisez le nouveau champ `FreeFormProcedureDescription` dans l'objet existant CareRequestItem.

Permettre aux utilisateurs d'ajouter un modificateur supplémentaire pour un code de service
Utilisez le nouveau champ `Modifier2` dans l'objet existant CareRequestItem.

Permettre aux utilisateurs d'ajouter une description pour un modificateur de code de service supplémentaire
Utilisez le nouveau champ `Modifier2Description` dans l'objet existant CareRequestItem.

Permettre aux utilisateurs d'ajouter un modificateur supplémentaire pour un code de service
Utilisez le nouveau champ `Modifier3` dans l'objet existant CareRequestItem.

Permettre aux utilisateurs d'ajouter une description pour un modificateur de code de service supplémentaire
Utilisez le nouveau champ `Modifier3Description` dans l'objet existant CareRequestItem.

Permettre aux utilisateurs d'ajouter un modificateur supplémentaire pour un code de service
Utilisez le nouveau champ `Modifier4` dans l'objet existant CareRequestItem.

Permettre aux utilisateurs d'ajouter une description pour un modificateur de code de service supplémentaire
Utilisez le nouveau champ `Modifier4Description` dans l'objet existant CareRequestItem.

Suivre un type de quantité pour une requête de service, tel que jours, unités ou visites
Utilisez le nouveau champ `QuantityType` dans l'objet existant CareRequestItem.

Capturer le statut d'autorisation d'une requête de service
Utilisez le nouveau champ `Status` dans l'objet existant CareRequestItem.

Capturer le motif du statut d'autorisation d'une requête de service
Utilisez le nouveau champ `StatusReason` dans l'objet existant CareRequestItem.

Capturer l'emplacement de destination d'un transport en ambulance
Utilisez le nouveau champ `TranportLocationId` dans l'objet existant CareRequestItem.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un annuaire de prestataires avec le modèle de données Gestion des relations avec les prestataires

Augmentation de l'engagement avec la gestion de programmes Life Sciences

Composants Health Cloud Lightning nouveaux et modifiés

Nous avons ajouté un nouveau composant et amélioré d'autres composants Health Cloud.

Le composant ci-dessous est nouveau.

Nom du composant
Composant Programmes de soins pour Health Cloud Empower

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

Nom du composant
Description

Éditions

Health Cloud est disponible dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

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

myTrailhead : vos contenus et votre marque sur Trailhead

Grâce à myTrailhead, vous pouvez offrir à vos utilisateurs la même expérience d'apprentissage ludique basée sur les compétences que Salesforce Trailhead, avec les contenus que vous créez pour votre société. Vous pouvez également personnaliser la marque myTrailhead en utilisant le logo, l'image de bannière et les couleurs de votre société.

DANS CETTE SECTION :

Réinvention de l'apprentissage dans votre société

Vous pouvez créer pour vos utilisateurs autant de modules et de parcours myTrailhead que vous le souhaitez. myTrailhead est fourni avec Trailmaker, une plate-forme conviviale de création, de gestion et de publication de vos contenus. Vous pouvez également concevoir des trailmix, des parcours de formation qui combinent vos contenus personnalisés à des ressources extérieures à myTrailhead pour offrir une expérience d'apprentissage complète.

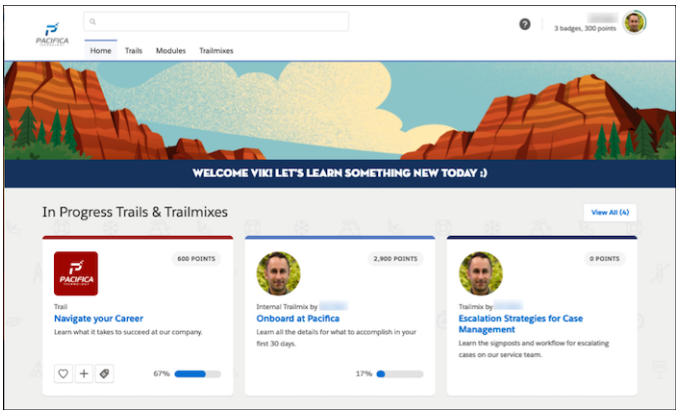
Réinvention de l'apprentissage dans votre société

Vous pouvez créer pour vos utilisateurs autant de modules et de parcours myTrailhead que vous le souhaitez. myTrailhead est fourni avec Trailmaker, une plate-forme conviviale de création, de gestion et de publication de vos contenus. Vous pouvez également concevoir des trailmix, des parcours de formation qui combinent vos contenus personnalisés à des ressources extérieures à myTrailhead pour offrir une expérience d'apprentissage complète.

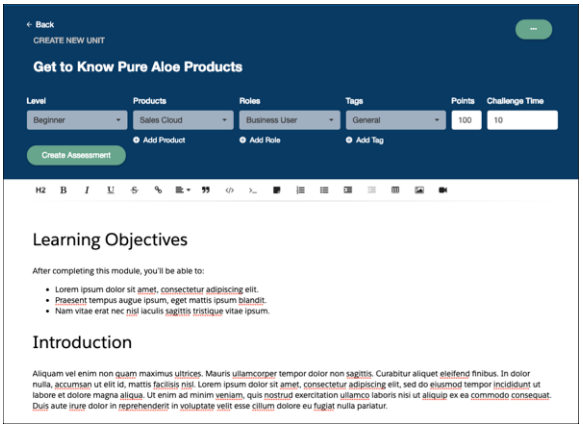
Où : myTrailhead est disponible pour les clients avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited moyennant un coût supplémentaire.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Accès aux contenus myTrailhead peuvent se connecter au site myTrailhead de leur société, et gagner des badges et des points. Pour travailler avec Trailmaker, personnaliser la marque ou créer des trailmix avec des étapes personnalisées, des autorisations supplémentaires sont requises pour les utilisateurs.

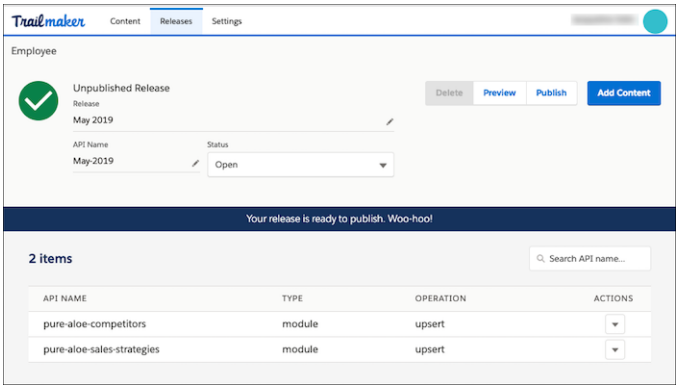
Pourquoi : myTrailhead entretient une culture de formation continue qui favorise l'engagement des employés et contribue au développement de leur carrière. Votre service RH peut créer des contenus pour accueillir les nouveaux employés, et les orienter dans leurs fonctions et au sein de votre société. Les responsables et les formateurs professionnels peuvent concevoir des programmes de formation personnalisés, par exemple des processus commerciaux, la gestion de requêtes de service ou le développement de carrière. Les rédacteurs, les éditeurs et les experts peuvent promouvoir l'adoption de systèmes en collaborant sur des contenus qui s'appuient sur des cas d'utilisation de votre société.



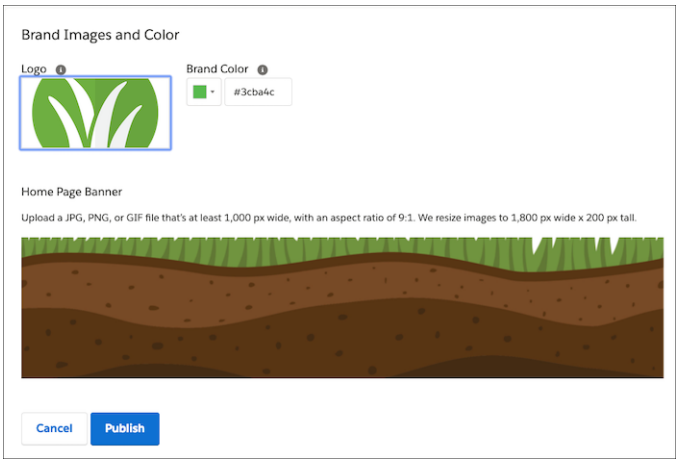
Comment : mettez vos contenus en forme, ajoutez des graphismes et des vidéos, et créez des questionnaires avec Trailmaker Content, un outil intuitif de gestion du style des contenus.



Créez plusieurs versions de vos contenus et publiez-les en un clic de bouton à l'aide de Trailmaker Release.



Personnalisez myTrailhead avec le graphisme et les couleurs de votre société à l'aide de la fonctionnalité de personnalisation de la marque.



Gagnez des badges et des points quand vous le souhaitez sur le site myTrailhead de votre société.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Personnalisation : Générateur de prédiction Einstein, Einstein Next Best Action et améliorations du flux

Assurez-vous que vos données génèrent des prédictions de qualité et sont précises en utilisant des conditions de filtrage dans Einstein Prediction Builder. Obtenez de meilleures recommandations et prédictions avec Einstein Next Best Action. Élaborez aisément des flux avec un générateur Flow Builder plus robuste et de nouvelles fonctionnalités.

DANS CETTE SECTION :

Générateur de prédiction Einstein

Utilisez le Vérificateur des données pour évaluer la quantité et la qualité de vos données afin de garantir la réussite de la prédiction. Personnalisez votre logique de condition afin de baser votre prédiction sur les enregistrements que vous spécifiez.

Einstein Next Best Action : expressions simplifiées, livraison dynamique et amélioration des recommandations, empaquetage des stratégies et des recommandations

Créez des expressions pour filtrer les recommandations en mode simple ou avancé. Connectez à une source de données externe afin de créer rapidement des recommandations qui peuvent être générées dynamiquement pour un grand nombre d'éléments. Améliorez les recommandations à l'aide de mises à jour en temps réel et de scores de prédiction pilotés par l'IA. Empaquetez des stratégies Next Best Action pour les distribuer dans plusieurs organisations internes ou à des clients.

Flux Lightning : expérience Flow Builder optimisée, flux standard et intégration de données simplifiée avec les types Apex

Accélérez l'élaboration de flux avec des fonctionnalités telles que Défaire et Refaire, obtenez des flux standard avec certaines fonctionnalités Salesforce et simplifiez votre intégration de données avec des types Apex pour les flux.

Générateur d'applications Lightning : nouveaux modèles de pages d'enregistrement, composants nouveaux et optimisés

Créez des pages d'enregistrement semblables à Salesforce Classic avec un nouveau modèle de page d'enregistrement. Le composant actualisé Tableau de bord Einstein Analytics facilite l'utilisation, et les nouveaux composants Quip Notifications et Suivi des e-mails - Réception individuelle augmentent la productivité des utilisateurs.

Salesforce Connect : capture des données de modification externes, listes de sélection d'objets externes, rapport sur les objets externes et protocoles d'authentification des identifiants nommés

Suivez les modifications apportées à des données stockées hors de votre organisation Salesforce avec la Capture des modifications des données externes. Vos objets externes bénéficient d'améliorations avec des champs de liste de sélection et une augmentation du nombre d'enregistrements examinés lors de la génération de rapports. Élaborez plus simplement, sécurisez l'accès à des sources de données externes plus nombreuses qu'auparavant à l'aide de protocoles d'authentification supplémentaires pour les identifiants nommés.

Protection des données et confidentialité : Nouveaux objets de gestion du consentement et amélioration de la classification des données

Utilisez les nouveaux objets du formulaire d'autorisation pour suivre et stocker le consentement de vos clients. Des fonctionnalités supplémentaires facilitent le classement des données confidentielles au niveau du champ des clients.

Objets et champs : champs de prédiction dans les formules, augmentation de la limite inconditionnelle pour les objets personnalisés et amélioration des informations sur les champs supprimés

Utilisez les valeurs du Générateur de prédiction Einstein dans des formules, installez plus d'objets personnalisés et consultez des informations supplémentaires dans la page de détail Champs supprimés.

Partage : amélioration des paramètres d'accès externes par défaut de l'organisation

Nous avons amélioré des paramètres d'accès externe par défaut de l'organisation pour vous aider à mieux sécuriser vos données. Les paramètres d'accès externe par défaut des objets personnalisés sont plus stricts, et nous avons activé les paramètres d'accès externe dans toutes les organisations qui ont des communautés ou des portails.

Globalisation : présentation avancée de droite à gauche en version bêta, nouveau format des paramètres régionaux en version pilote et 3 nouvelles langues de plate-forme

Bénéficiez d'une meilleure présentation pour les langues de droite à gauche, et découvrez les formats nouveaux et améliorés pour les dates et les heures internationales. Nous avons également ajouté trois nouvelles langues, le Birman et deux langues pour nos clients en Nouvelle-Zélande.

AppExchange : recherche du consultant Salesforce compétent pour votre projet

De nouveaux outils et de nouvelles fonctionnalités disponibles sur AppExchange facilitent la recherche de consultants Salesforce dont les qualifications correspondent aux besoins de votre société. La recherche de consultants recueille les besoins de votre projet à l'aide de simples questions, puis recommande les consultants les plus compétents. Les nouveaux composants des fiches permettent d'identifier rapidement les domaines d'expertise, les cibles géographiques et les réalisations d'un consultant.

Configuration générale : actions classées dans les flux, processus Quip rationalisés et améliorations des Big Objects

Dans les flux, nous avons classé les actions invocables et les actions rapides afin de faciliter leur recherche. Connectez et ajoutez rapidement des utilisateurs à Quip en quelques clics seulement. L'utilisation des big objects est plus efficace avec l'augmentation de la longueur des index et les types de champ spécialisés.

Générateur de prédiction Einstein

Utilisez le Vérificateur des données pour évaluer la quantité et la qualité de vos données afin de garantir la réussite de la prédiction. Personnalisez votre logique de condition afin de baser votre prédiction sur les enregistrements que vous spécifiez.

DANS CETTE SECTION :

Détection des erreurs avant qu'elles se produisent avec le Vérificateur des données dans le Générateur de prédiction Einstein

N'attendez pas d'avoir configuré une prédiction pour vous apercevoir que votre jeu de données ne contient pas suffisamment d'enregistrements ou que la qualité de la prédiction est trop faible. Einstein peut déterminer le nombre d'enregistrements exemples ainsi que le nombre de valeurs vrai et faux nécessaires pour générer une prédiction utile. Utilisez le Vérificateur des données pour obtenir cette information lors de la configuration. Vérifiez le plus tôt possible si le nombre d'enregistrements est suffisant dans votre jeu de données filtrés pour pouvoir ajuster votre segment et les filtres exemples, puis vérifiez de nouveau de vos données.

Ajustement de vos filtres avec une logique personnalisée dans le Générateur de prédiction Einstein

Lorsque vous élaborez une prédiction, vous utilisez des filtres pour définir l'ensemble d'enregistrements dans votre jeu de données sur lequel votre prédiction s'appuie. Vous pouvez désormais appliquer une logique personnalisée à vos conditions de filtrage pour augmenter la précision de la série d'enregistrements que vous souhaitez inclure.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

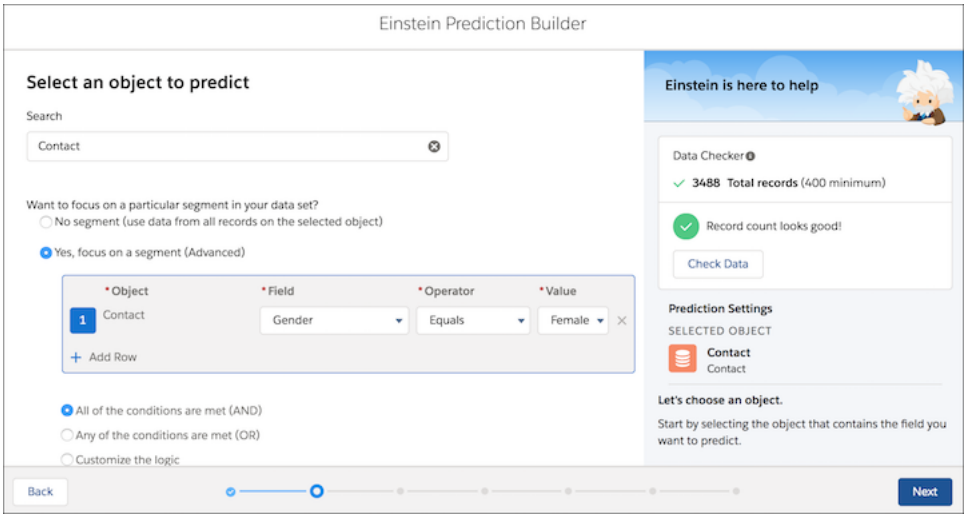
Détection des erreurs avant qu'elles se produisent avec le Vérificateur des données dans le Générateur de prédiction Einstein

N'attendez pas d'avoir configuré une prédiction pour vous apercevoir que votre jeu de données ne contient pas suffisamment d'enregistrements ou que la qualité de la prédiction est trop faible. Einstein peut déterminer le nombre d'enregistrements exemples ainsi que le nombre de valeurs vrai et faux nécessaires pour générer une prédiction utile. Utilisez le Vérificateur des données pour obtenir cette information lors de la configuration. Vérifiez le plus tôt possible si le nombre d'enregistrements est suffisant dans votre jeu de données filtrés pour pouvoir ajuster votre segment et les filtres exemples, puis vérifiez de nouveau de vos données.

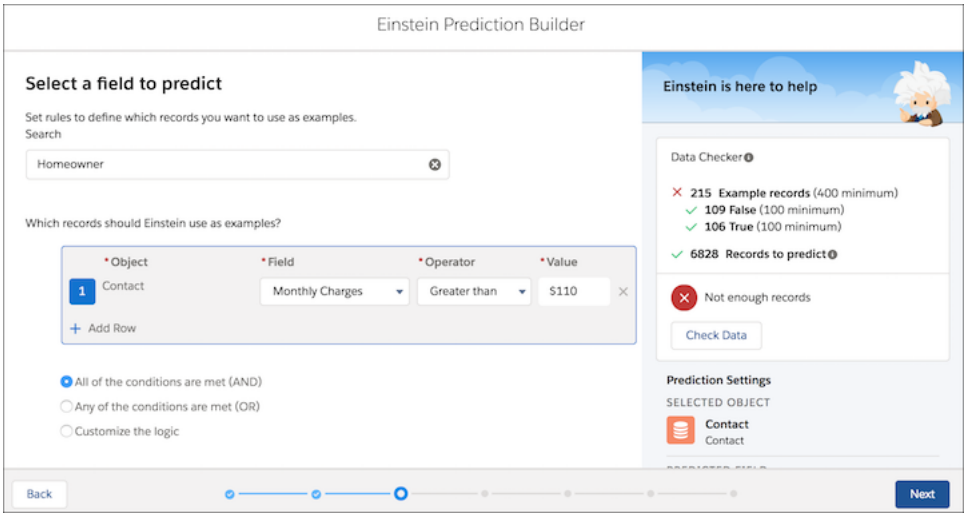
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les administrateurs détenteurs d'une licence Einstein Analytics Plus ou Einstein Predictions.

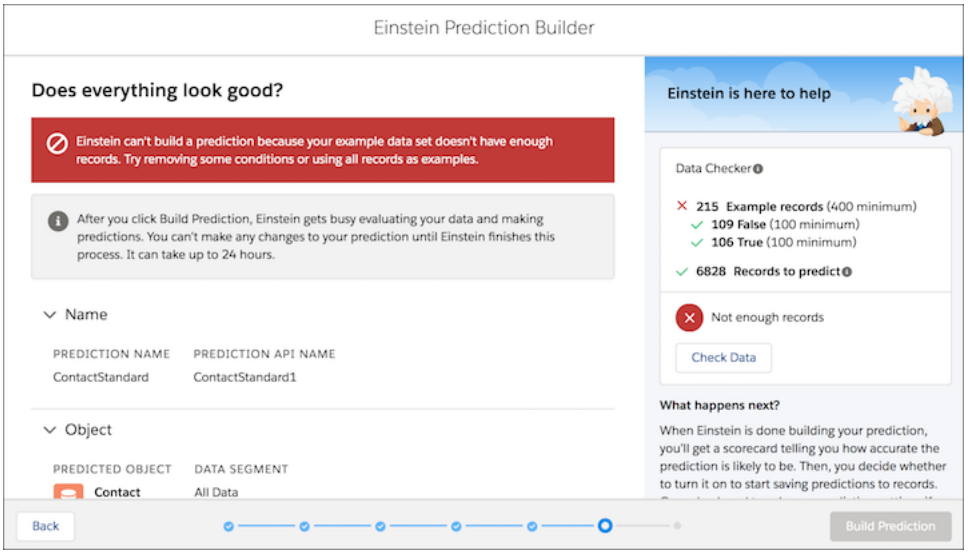
Comment : lorsque vous sélectionnez l'objet qui contient le champ à prédire, vérifiez vos données pour déterminer si vous avez assez d'enregistrements. Si vous concentrez votre prédiction sur un segment de votre jeu de données, définissez ce segment avant de vérifier vos données.



Vérifiez une nouvelle fois vos données en sélectionnant un champ à prédire, puis définissez votre ensemble exemple. Si vous prédisez un champ qui contient des valeurs vrai ou faux, le Vérificateur des données indique également si votre jeu de données contient suffisamment d'exemples de chaque valeur.



Si vous obtenez le feu vert pour continuer, vous avez une dernière chance de vérifier vos données avant d'élaborer votre prédiction. Si le Vérificateur des données indique que les enregistrements sont insuffisants, ajoutez des données ou modifiez vos conditions de filtrage.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

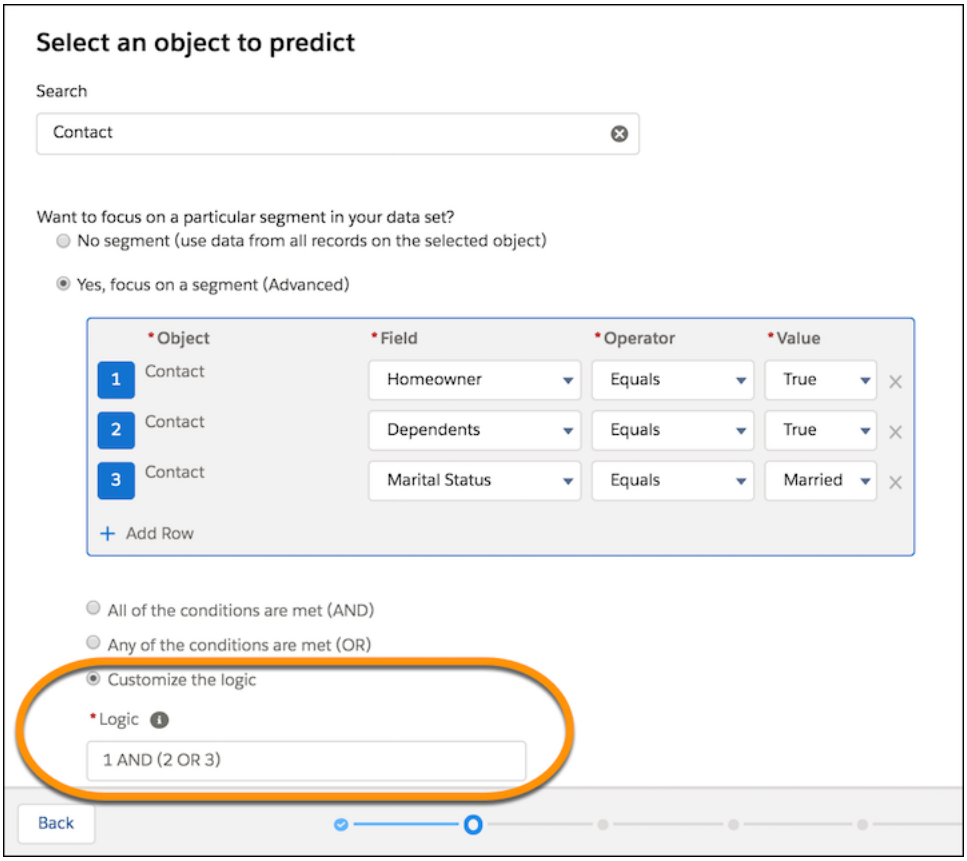
Ajustement de vos filtres avec une logique personnalisée dans le Générateur de prédiction Einstein

Lorsque vous élaborez une prédiction, vous utilisez des filtres pour définir l'ensemble d'enregistrements dans votre jeu de données sur lequel votre prédiction s'appuie. Vous pouvez désormais appliquer une logique personnalisée à vos conditions de filtrage pour augmenter la précision de la série d'enregistrements que vous souhaitez inclure.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les administrateurs détenteurs d'une licence Einstein Analytics Plus ou Einstein Predictions.

Comment : par exemple, vous élaborez une prédiction pour l'objet Contact. Vous décidez de demander à Einstein d'examiner un segment de vos données seulement, selon que le contact est un propriétaire, a des personnes à charge et est marié. Vous n'êtes plus contraint(e) d'utiliser toutes les conditions ou n'importe quelle condition, vous pouvez utiliser une logique personnalisée afin d'examiner tous les propriétaires qui ont des personnes à charge et sont mariés.



La logique personnalisée est disponible lors de la définition d'un segment dans votre objet prédit et lors de la définition d'un ensemble d'enregistrements à utiliser comme exemples (ce que les experts en sciences des données appellent le filtre d'entraînement).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Einstein Next Best Action : expressions simplifiées, livraison dynamique et amélioration des recommandations, empaquetage des stratégies et des recommandations

Créez des expressions pour filtrer les recommandations en mode simple ou avancé. Connectez à une source de données externe afin de créer rapidement des recommandations qui peuvent être générées dynamiquement pour un grand nombre d'éléments. Améliorez les recommandations à l'aide de mises à jour en temps réel et de scores de prédiction pilotés par l'IA. Empaquetez des stratégies Next Best Action pour les distribuer dans plusieurs organisations internes ou à des clients.

DANS CETTE SECTION :

Création d'expressions pour faciliter le filtrage des recommandations dans des stratégies Next Best Action

Einstein Next Best Action permet de créer des expressions pour filtrer les recommandations rapidement et avec précision. Les expressions utilisent des ressources, des opérateurs et des valeurs, et vous pouvez les élaborer dans deux modes différents : simple et avancé. Le mode simple est déclaratif, il suffit de sélectionner ou de rechercher pour élaborer votre formule. Vous avez besoin d'une expression plus complexe ? Choisissez le mode avancé, puis saisissez votre expression en suivant les consignes de mise en forme et de syntaxe affichées à l'écran.

Livraison et amélioration dynamiques des recommandations Next Best Action à partir d'objets Salesforce ou de sources de données externes

Désormais, au lieu vous appuyer sur des recommandations statiques et pré-créées, vous pouvez recevoir des recommandations dynamiques et des prédictions pilotées par l'IA en utilisant deux nouveaux éléments : Generate et Enhance.

Utilisation de l'élément Map pour ajouter de simples améliorations ou mapper des champs recommandés avec des variables d'entrée de flux

Le nouvel élément Map permet d'utiliser des formules pour créer des champs et modifier des champs existants sans utiliser de code Apex.

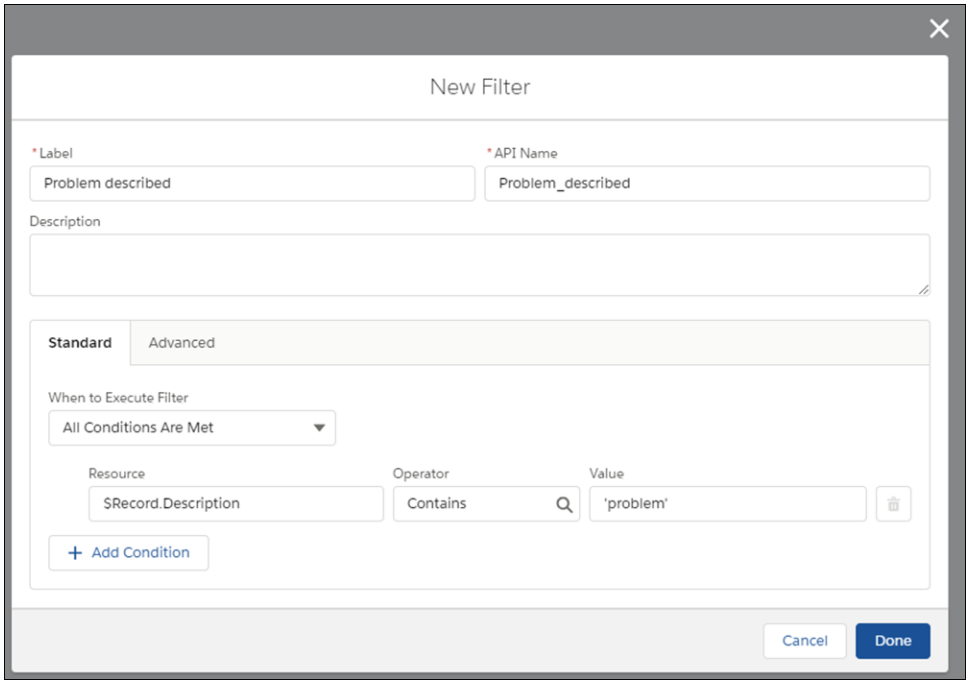
Empaquetage de stratégies Next Best Action pour la distribution

L'empaquetage permet aux créateurs de distribuer leurs stratégies Next Best Action aisément et à l'échelle. Les développeurs d'entreprise peuvent empaqueter des stratégies à utiliser dans plusieurs organisations Salesforce et les éditeurs de logiciels indépendants peuvent ajouter des stratégies à AppExchange pour les distribuer à leurs clients. Vous pouvez empaqueter vos stratégies et certaines dépendances, et les distribuer dans des packages gérés et non gérés. Les ensembles de modifications sont également pris en charge.

Création d'expressions pour faciliter le filtrage des recommandations dans des stratégies Next Best Action

Einstein Next Best Action permet de créer des expressions pour filtrer les recommandations rapidement et avec précision. Les expressions utilisent des ressources, des opérateurs et des valeurs, et vous pouvez les élaborer dans deux modes différents : simple et avancé. Le mode simple est déclaratif, il suffit de sélectionner ou de rechercher pour élaborer votre formule. Vous avez besoin d'une expression plus complexe ? Choisissez le mode avancé, puis saisissez votre expression en suivant les consignes de mise en forme et de syntaxe affichées à l'écran.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.



Livraison et amélioration dynamiques des recommandations Next Best Action à partir d'objets Salesforce ou de sources de données externes

Désormais, au lieu vous appuyer sur des recommandations statiques et pré-créées, vous pouvez recevoir des recommandations dynamiques et des prédictions pilotées par l'IA en utilisant deux nouveaux éléments : Generate et Enhance.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les éléments Generate et Enhance vous aident à adapter par programmation vos intégrations en fournissant de nouvelles méthodes efficaces pour créer et modifier dynamiquement un grand nombre de recommandations.

Au lieu de définir des recommandations manuellement sous forme d'enregistrements dans Salesforce, vous pouvez utiliser l'élément Generate. Connectez cet élément à une action Apex qui renvoie une liste de recommandations. Ces recommandations sont ainsi intégrées à l'exécution de la stratégie actuelle. Cette fonctionnalité permet de créer dynamiquement des recommandations personnalisées lorsque le nombre de possibilités de création est important, rendant la création manuelle de recommandations difficile. Par exemple, si vous votre base de données contient 200 000 produits, vous ne souhaitez pas créer 200 000 recommandations à la fois.

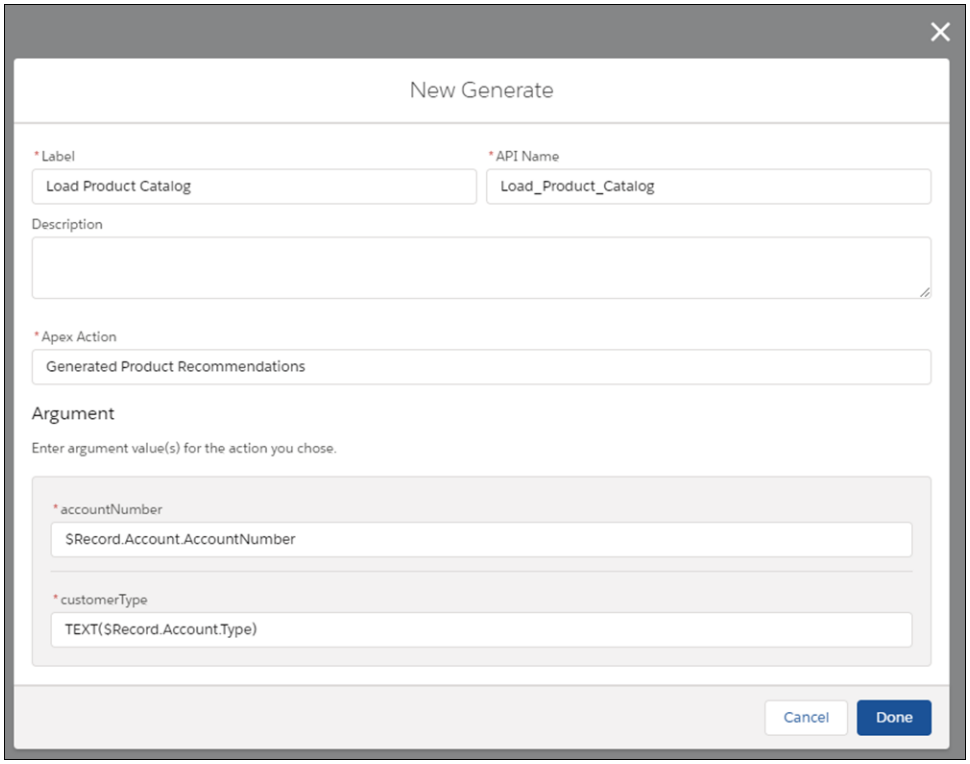
Vous souhaitez créer des recommandations plus intelligentes ? L'élément Enhance permet d'utiliser des prédictions pilotées par l'IA depuis des services tels qu'Einstein Discovery et le Générateur de prédiction Einstein, pour améliorer les recommandations avec des informations supplémentaires, notamment des scores de propension, provenant d'une source de données externe connectée.

Prenons un exemple. Votre société vend des pièces détachées automobiles et possède un important catalogue de pièces et d'accessoires. Vous utilisez un flux d'écran pour recommander les pièces à vos clients en fonction de la marque, du modèle et de l'année du véhicule. Au lieu de créer une recommandation statique unique pour chaque pièce ou accessoire, vous pouvez gérer ces informations dans l'objet Produit dans Salesforce ou utiliser une requête SQL pour récupérer les données à partir d'une base de données externe. Utilisez un élément Generate avec une action invocable Apex pour appeler la classe Apex et générer dynamiquement des recommandations de pièces et d'accessoires pour votre stratégie.

Supposons maintenant que votre société intègre les sources de données distinctes des fabricants des pièces et des accessoires que vous vendez. Ces sources de données contiennent des informations sur la disponibilité de chaque article (en stock, en rupture de stock ou

non disponibles). Vous pouvez connecter un élément Enhance à l'élément Load ou Generate de votre stratégie pour fournir ces informations aux utilisateurs dans la recommandation.

Comment : pour utiliser l'élément de recommandation Enhance ou Generate, faites-le simplement glisser vers la zone de dessin de votre stratégie Next Best Action. Sélectionnez l'action Apex. Notez qu'une classe Apex doit avoir une méthode marquée invocable pour pouvoir être affichée en tant qu'action Apex dans des outils déclaratifs tels que le Générateur de stratégie.



Utilisation de l'élément Map pour ajouter de simples améliorations ou mapper des champs recommandés avec des variables d'entrée de flux

Le nouvel élément Map permet d'utiliser des formules pour créer des champs et modifier des champs existants sans utiliser de code Apex.

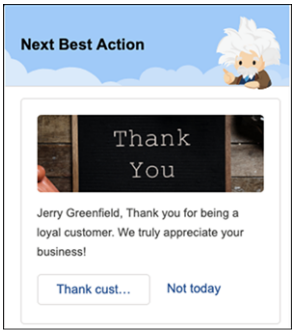
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : le mappage permet aux champs de recommandation d'afficher des informations utiles aux utilisateurs de flux, et facilite l'utilisation des données de recommandations provenant de stratégies et de sources externes avec des flux. Utilisez l'élément Map pour permettre la transmission de données depuis un champ Recommandation portant un nom vers une entrée de Flux portant un autre nom. Vous pouvez également utiliser l'élément Map pour modifier la description, le nom et d'autres valeurs de champ actuelles, en les personnalisant avec des données spécifiques au contexte.

Vous pouvez par exemple personnaliser une recommandation avec un texte et inclure le nom du contact dans cette recommandation. Sélectionnez pour cela **Description** dans le champ Nom, puis saisissez l'expression ci-dessous dans le champ Valeur.

`$Record.Contact.Name+", "+Description.` Laissez le champ Type défini sur *`Text`*.

Si la valeur du champ Nom du contact est `Jerry Greenfield` et la valeur du champ Description est `Thank you for being a loyal customer. We truly appreciate your business!`, votre sortie se présente comme suit. Pratique !



Comment : pour utiliser l'élément de recommandation Map dans votre stratégie Next Best Action, faites-le glisser vers la zone de dessin Stratégie. Consultez les conseils et les exemples présentés sur la page.

Empaquetage de stratégies Next Best Action pour la distribution

L'empaquetage permet aux créateurs de distribuer leurs stratégies Next Best Action aisément et à l'échelle. Les développeurs d'entreprise peuvent empaqueter des stratégies à utiliser dans plusieurs organisations Salesforce et les éditeurs de logiciels indépendants peuvent ajouter des stratégies à AppExchange pour les distribuer à leurs clients. Vous pouvez empaqueter vos stratégies et certaines dépendances, et les distribuer dans des packages gérés et non gérés. Les ensembles de modifications sont également pris en charge.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans Configuration, saisissez `Gestionnaire de packages` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez le type de composant **Stratégie de recommandation**.

Flux Lightning : expérience Flow Builder optimisée, flux standard et intégration de données simplifiée avec les types Apex

Accélérez l'élaboration de flux avec des fonctionnalités telles que Défaire et Refaire, obtenez des flux standard avec certaines fonctionnalités Salesforce et simplifiez votre intégration de données avec des types Apex pour les flux.

DANS CETTE SECTION :

Analyse de vos processus métiers automatisés avec l'accueil Automatisation (bêta)

Notre nouvel accueil Automatisation facilite vos premiers pas avec les processus métiers automatisés. Explorez des modèles de flux sur AppExchange ou accédez à un outil d'automatisation. Obtenez une vue d'ensemble des types d'automatisation les plus fréquemment utilisés. Observez l'activité de flux de votre organisation dans des graphiques, par exemple le nombre total d'automatisations erronées et d'automatisations démarrées. Déterminez le temps nécessaire aux clients pour compléter les flux d'écran afin de les optimiser si nécessaire.

Générateur de processus

Améliorez l'expérience d'enregistrement et d'activation pour les flux. Automatisez vos processus métier avec des types de métadonnées personnalisées.

Conception de processus et de flux

Nous avons simplifié l'intégration de données dans les flux avec des types de données définis par Apex. Une saisie utilisateur peut désormais être nécessaire pour les composants d'écran de liste de sélection dépendants dans les flux. De plus, vous pouvez utiliser l'heure de début du flux dans des éléments et des ressources Decision dans vos flux.

Flow Builder

Bénéficiez d'une nouvelle expérience de flux améliorée, plus rapide et plus efficace, avec davantage de contrôle et d'options. Utilisez des catégories basées sur les fonctionnalités pour rechercher des actions invocables standard et des actions rapides utilisables dans des flux.

Flux Lightning Scheduler

Utilisez des flux standard pour Lightning Scheduler prêts à l'emploi. À l'aide d'une nouvelle variable globale, optimisez l'expérience des utilisateurs pour divers facteurs de forme : ordinateurs de bureau, tablettes et téléphones.

Nouveau contenu de flux

Nous avons entendu l'appel des contenus Flow Builder nouveaux et mis à jour, et nous avons répondu. Découvrez les concepts de base des flux et mettez-les en pratique avec notre tout nouveau parcours. Configurez et utilisez les fonctionnalités des flux en toute confiance, grâce à nos contenus actualisés et réorganisés.

Autres modifications de Lightning Flow

Découvrez les autres modifications que nous avons apportées à Lightning Flow.

Mises à jour critiques pour Lightning Flow

Les mises à jour critiques ci-dessous sont nouvelles dans Summer '19.

Retrait de fonctionnalités

Il est temps de se séparer des flux Visualiseur de processus et Swing. Nous retirons également Cloud Flow Designer.

Analyse de vos processus métiers automatisés avec l'accueil Automatisation (bêta)

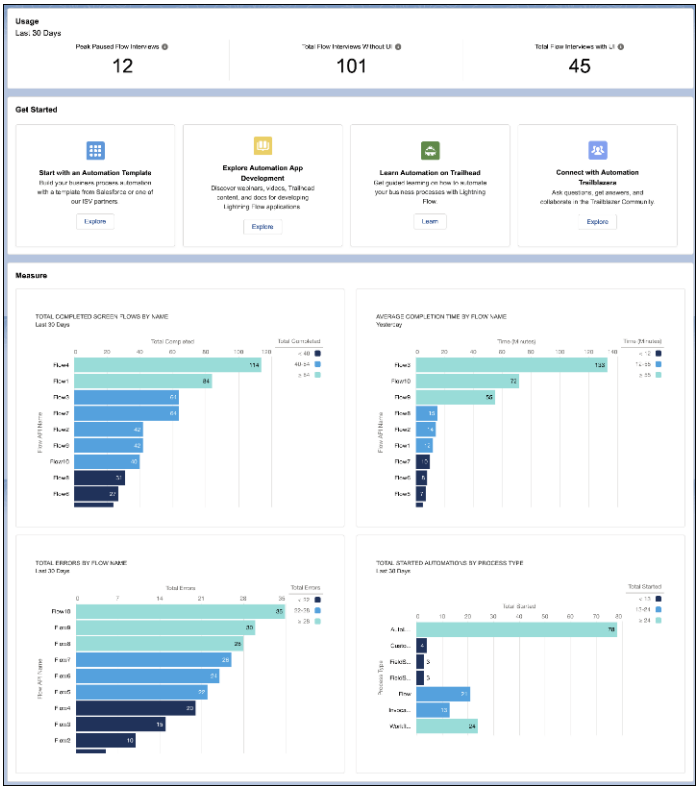
Notre nouvel accueil Automatisation facilite vos premiers pas avec les processus métiers automatisés. Explorez des modèles de flux sur AppExchange ou accédez à un outil d'automatisation. Obtenez une vue d'ensemble des types d'automatisation les plus fréquemment utilisés. Observez l'activité de flux de votre organisation dans des graphiques, par exemple le nombre total d'automatisations erronées et d'automatisations démarrées. Déterminez le temps nécessaire aux clients pour compléter les flux d'écran afin de les optimiser si nécessaire.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, l'accueil de l'automatisation correspond à un 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'accueil de l'automatisation dans la Trailblazer Community.

Qui : pour afficher tous les graphiques, l'autorisation utilisateur *Afficher les données d'utilisation et des événements de flux* est requise.

Comment : dans Configuration, saisissez `Automatisation` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Accueil de l'automatisation (bêta)**.



Générateur de processus

Améliorez l'expérience d'enregistrement et d'activation pour les flux. Automatisez vos processus métier avec des types de métadonnées personnalisées.

DANS CETTE SECTION :

Blocage de l'enregistrement des processus non valides

Auparavant, les processus qui faisaient l'objet d'avertissements étaient enregistrés, ce qui pouvait entraîner des problèmes lors de l'activation. Désormais, les processus ne sont pas enregistrés s'ils contiennent des avertissements. À la place, un message d'erreur correspondant indique la correction à apporter.

Référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans le Générateur de processus

Référencez des enregistrements de types de métadonnées personnalisées à partir d'une formule du Générateur de processus afin d'automatiser vos processus métier, en réutilisant la fonctionnalité que vous définissez. Pour changer une valeur, vous pouvez la mettre à jour dans le type de métadonnées personnalisées, au lieu de votre processus, et dans toutes les formules codées en dur que votre processus utilise.

Blocage de l'enregistrement des processus non valides

Auparavant, les processus qui faisaient l'objet d'avertissements étaient enregistrés, ce qui pouvait entraîner des problèmes lors de l'activation. Désormais, les processus ne sont pas enregistrés s'ils contiennent des avertissements. À la place, un message d'erreur correspondant indique la correction à apporter.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans le Générateur de processus

Référencez des enregistrements de types de métadonnées personnalisées à partir d'une formule du Générateur de processus afin d'automatiser vos processus métier, en réutilisant la fonctionnalité que vous définissez. Pour changer une valeur, vous pouvez la mettre à jour dans le type de métadonnées personnalisées, au lieu de votre processus, et dans toutes les formules codées en dur que votre processus utilise.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans le Générateur de processus

Conception de processus et de flux

Nous avons simplifié l'intégration de données dans les flux avec des types de données définis par Apex. Une saisie utilisateur peut désormais être nécessaire pour les composants d'écran de liste de sélection dépendants dans les flux. De plus, vous pouvez utiliser l'heure de début du flux dans des éléments et des ressources Decision dans vos flux.

DANS CETTE SECTION :

Manipulation de données Internet complexes dans les flux sans code en utilisant des types de données définis par Apex

Les flux peuvent désormais manipuler les types d'objet de données complexes qui sont généralement renvoyés par des appels à des services Web. Créez des variables définies par Apex dans des flux et traitez directement le JSON renvoyé par les appels Web.

Définition des composants d'écran de liste de sélection dépendante comme obligatoires

Vous pouvez désormais demander la saisie de l'utilisateur pour des composants d'écran de liste de sélection dépendante dans des écrans de flux. Par exemple, si vous devez capturer la marque et le modèle d'une voiture, vous pouvez désormais utiliser un composant d'écran de liste de sélection dépendante en définissant les deux listes de sélection comme obligatoires.

Accès à l'heure de début d'une interview de flux avec une nouvelle variable système

Avec la nouvelle variable système `$Flow.InterviewStartTime`, vous pouvez utiliser l'heure de début de l'interview de flux dans des éléments Decision, des ressources de formule et ailleurs dans le flux. Pour les flux lancés par des éléments Subflow, `$Flow.InterviewStartTime` spécifie quand le flux principal initial démarre.

Ajout de documents et du chat Quip à vos processus et à vos flux

Le Générateur de processus et Flow Builder comprennent désormais les actions Quip standard. Vous pouvez aisément inclure des documents et des salles de chat Quip dans vos processus Salesforce automatisés. Vous pouvez également déployer des modèles Quip personnalisés automatiquement remplis et des documents Quip normalisés basés sur des actions spécifiques exécutées dans leurs enregistrements Salesforce connectés.

Information des utilisateurs avec le Générateur de notification

Envoyez des notifications personnalisées lorsque des événements importants surviennent. Par exemple, alertez le propriétaire d'un compte lorsqu'une nouvelle requête de support est consignée pendant la conclusion d'une affaire. Ou bien, envoyez une notification pour un flux unique entièrement élaboré avec des objets personnalisés. Auparavant, vous pouviez envoyer des notifications standard uniquement pour des cas d'utilisation prédéfinis par Salesforce. Le Générateur de notification vous permet de contrôler qui doit recevoir les informations et quand.

Manipulation de données Internet complexes dans les flux sans code en utilisant des types de données définis par Apex

Les flux peuvent désormais manipuler les types d'objet de données complexes qui sont généralement renvoyés par des appels à des services Web. Créez des variables définies par Apex dans des flux et traitez directement le JSON renvoyé par les appels Web.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : auparavant, des actions Apex et des enregistrements de services externes étaient utilisés pour manipuler les données Web, mais ces données devaient se présenter sous la forme de types de données primitifs, tels que des chaînes et des chiffres. Les données d'entreprise récupérées sur le Web à l'aide de solutions d'intégration telles que Mulesoft sont rarement composées uniquement ou principalement de types de données primitifs.

Avec les nouvelles ressources définies par Apex dans les flux, il n'est plus nécessaire qu'un flux utilise un code Apex pour traiter le JSON complexe renvoyé par les appels Web. Un développeur définit une classe Apex qui sert de modèle pour la conversion automatique depuis le Web vers un flux. Les objets renvoyés peuvent ensuite être entièrement manipulés dans un flux à l'aide d'approches déclaratives et sans aucun code supplémentaire. Cette solution est particulièrement utile pour la connexion de flux à des objets Web externes enrichis accédés via Mulesoft et des appels REST. Si le type de données n'est pas pris en charge, les flux peuvent transmettre la valeur à un composant Aura et vous pouvez utiliser un code Apex pour le traiter.

Par exemple, un concessionnaire a un flux d'écran qui permet aux clients d'effectuer une recherche dans les données d'inventaire de la concession, stockées dans une autre base de données. Le concessionnaire crée une classe Apex dans son organisation pour définir le type de données Car. Il crée ensuite un écran de flux qui inclut deux variables définies par Apex. Le flux transmet les variables entre le flux, une action Apex et un composant Aura.

La classe Apex Car définit des champs tels que Contact, Immatriculation et Modèle. L'annotation `@AuraEnabled` est requise pour chaque champ que vous souhaitez exposer dans le flux.

```
public class Car {

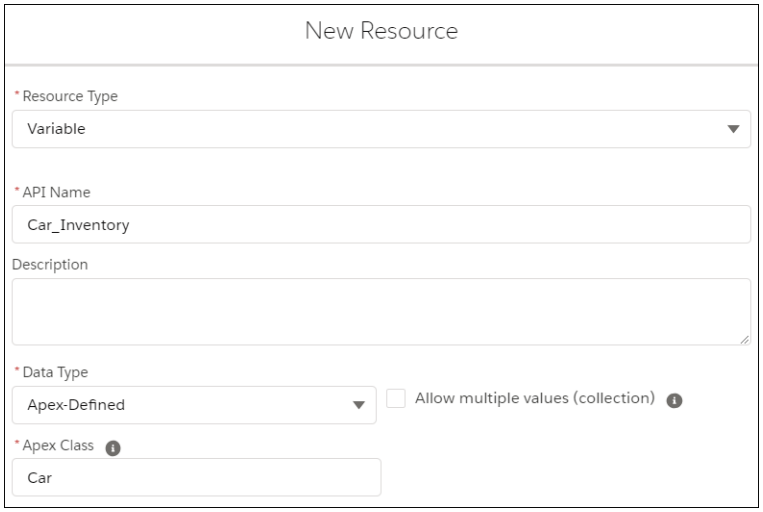
@AuraEnabled
public Contact contact {get;set;}

@AuraEnabled
public String registration {get;set;}

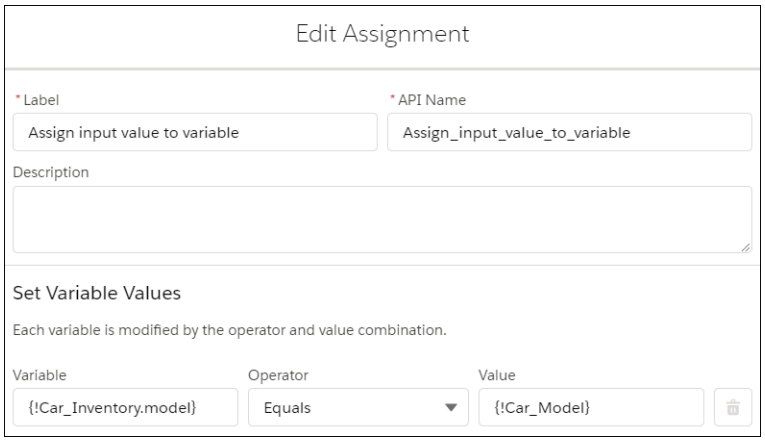
@AuraEnabled
public String model {get;set;}

}
```

L'objet `Car` complet, y compris le contact imbriqué, est stocké dans une variable définie par Apex `{!Car_Inventory}`.



Un écran de flux collecte une valeur d'entrée pour le modèle de voiture, qu'il stocke dans la variable de texte `{!Car_Model}`. La variable de texte est attribuée à la variable définie par Apex `{!Car_Inventory.model}`.



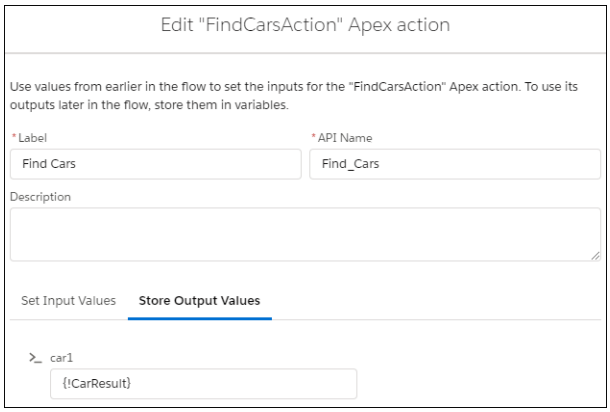
Une méthode invocable définit l'action Apex Find Cars qui exécute la logique qui renvoie les résultats de recherche de voitures.

```
global class FindCars {

    @InvocableMethod(label='Find Cars')
   //Perform logic to return car results based on the model.

        Return results;
    }
```

Les résultats de l'action Apex Find Cars sont stockés en tant que variable définie par Apex `{!Car_Result}`.

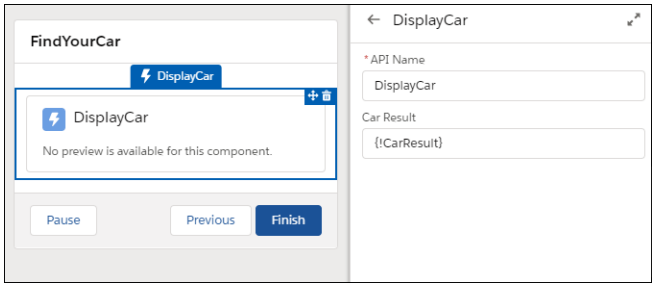


Un composant Aura définit le composant d'écran `DisplayCar` avec l'attribut `CarResult`. Le type de l'attribut est la classe Apex `Car` qui détermine le type de données défini par Apex. Le composant d'écran affiche la valeur de l'attribut.

```
<aura:component implements="lightning:availableForFlowScreens" access="global">
 <aura:attribute name="CarResult" type="Car" access="global"/>

<!--Add some styling to the component and display the attribute's value-->
<div style="box">
        <p>{!v.CarResult.model} : {!v.CarResult.buildDate}</p>
</div>
</aura:component>
```

Dans le composant d'écran `DisplayCar`, l'attribut `Car Result` contient la variable définie par Apex `{!CarResult}` et affiche sa valeur à l'exécution.



Lors de l'utilisation de types de données définis par Apex, tenez compte des considérations suivantes :

- Les types de données pris en charge dans une classe Apex sont Booléen, Nombre entier, Long, Décimal, Double, Date, DateHeure et Chaîne. Les valeurs uniques ainsi que les listes sont prises en charge pour chaque type de données. Des classes Apex multiples peuvent être combinées pour représenter des objets Web complexes.
- Lorsque vous ouvrez pour la première fois la fenêtre d'un élément ou d'une ressource dans une organisation comptant plus de 200 classes Apex avec l'annotation `@AuraEnabled`, le chargement de la fenêtre peut être long.
- À compter de la version Summer '19, si un flux invoque Apex, l'attribution de la classe Apex correspondante doit être disponible dans le profil ou l'ensemble d'autorisations de l'utilisateur actif.

Définition des composants d'écran de liste de sélection dépendante comme obligatoires

Vous pouvez désormais demander la saisie de l'utilisateur pour des composants d'écran de liste de sélection dépendante dans des écrans de flux. Par exemple, si vous devez capturer la marque et le modèle d'une voiture, vous pouvez désormais utiliser un composant d'écran de liste de sélection dépendante en définissant les deux listes de sélection comme obligatoires.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les composants d'écran de liste de sélection dépendante sont pris en charge uniquement dans l'exécution Lightning.

Comment : Pour définir une liste de sélection obligatoire dans un composant d'écran de liste de sélection dépendante, définissez l'attribut `Picklist 1 Required`, `Picklist 2 Required` ou `Picklist 3 Required` sur `{!$GlobalConstant.True}`.

Accès à l'heure de début d'une interview de flux avec une nouvelle variable système

Avec la nouvelle variable système `$Flow.InterviewStartTime`, vous pouvez utiliser l'heure de début de l'interview de flux dans des éléments Decision, des ressources de formule et ailleurs dans le flux. Pour les flux lancés par des éléments Subflow, `$Flow.InterviewStartTime` spécifie quand le flux principal initial démarre.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ressource de flux : Variables système de flux (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

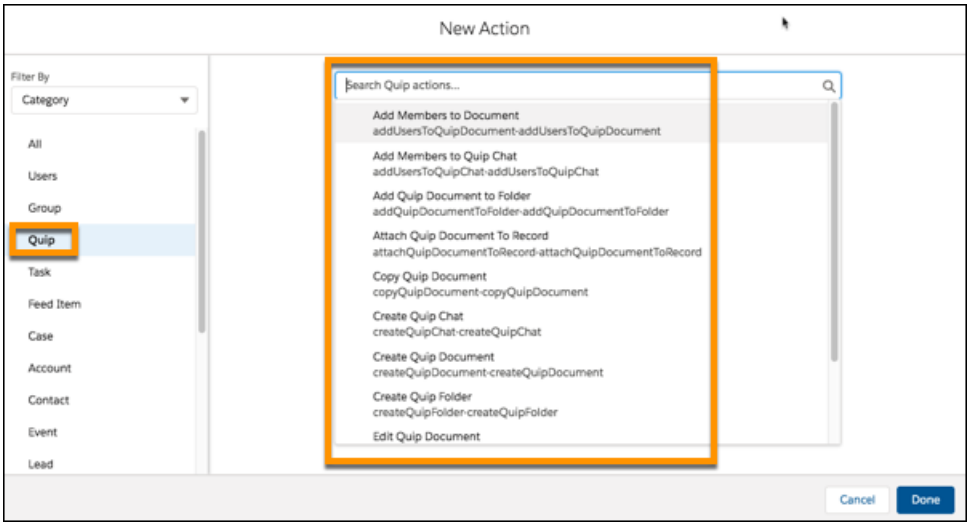
Ajout de documents et du chat Quip à vos processus et à vos flux

Le Générateur de processus et Flow Builder comprennent désormais les actions Quip standard. Vous pouvez aisément inclure des documents et des salles de chat Quip dans vos processus Salesforce automatisés. Vous pouvez également déployer des modèles Quip personnalisés automatiquement remplis et des documents Quip normalisés basés sur des actions spécifiques exécutées dans leurs enregistrements Salesforce connectés.

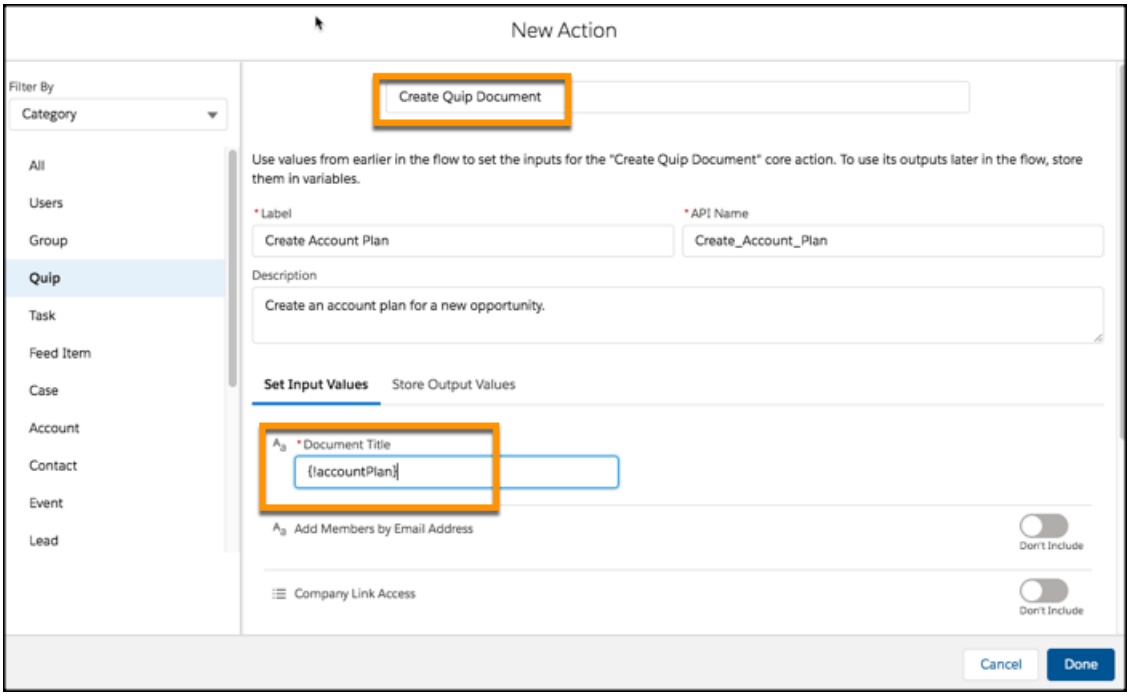
Où : cette modification s'applique aux applications Lightning dans Lightning Experience avec les éditions Essentials, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette modification est disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip Enterprise ou une évaluation gratuite.

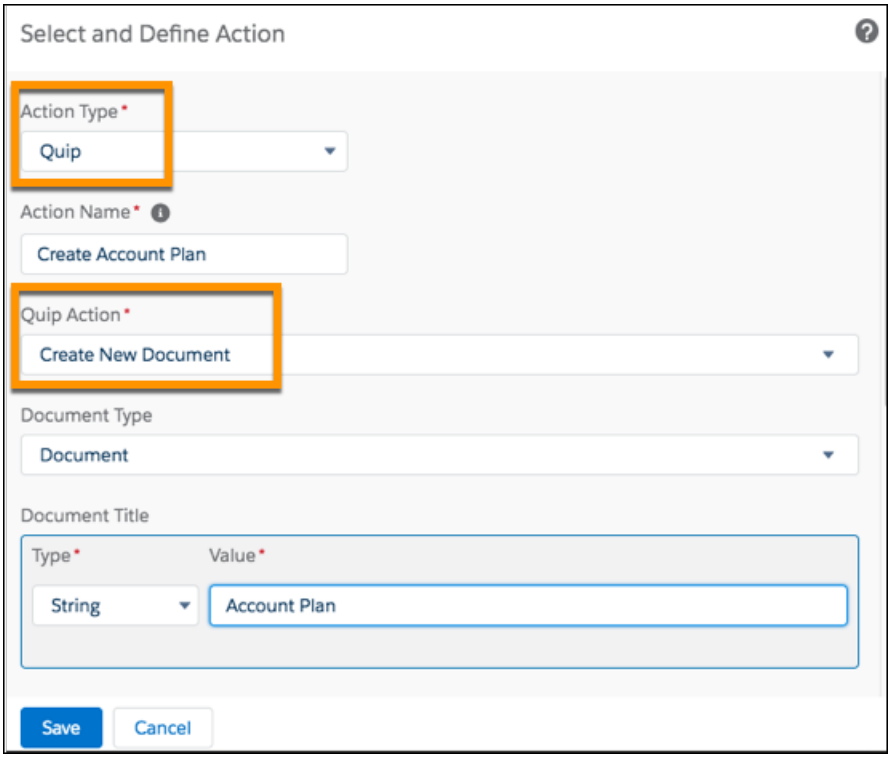
Pourquoi : Flow Builder inclut une nouvelle catégorie Quip dans la page Nouvelle action et 11 actions associées à Quip que vous pouvez ajouter à vos flux. Les nouvelles actions comprennent la création de documents Quip, l'ajout de messages de chat à un document ou à une salle de chat, la création d'une salle de chat, la modification de documents Quip, et plus encore.



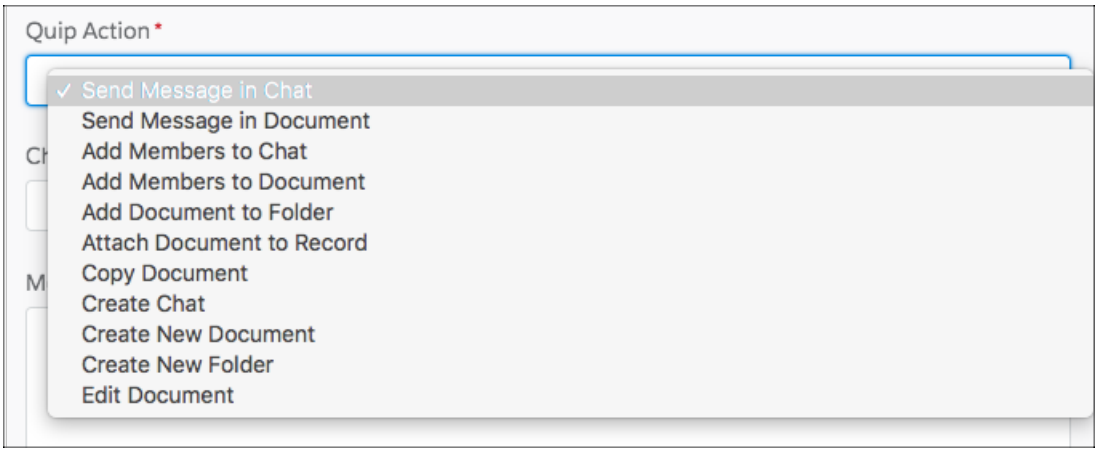
Voici un exemple de création de document Quip. Vous devez spécifier un nom de document que, en tant qu'utilisateur expérimenté de Flow Builder, vous avez probablement stocké dans une variable. Vous pouvez également exécuter toutes sortes d'opérations, par exemple partager le document, ajouter un contenu initial et le placer dans un dossier existant.



Si vous préférez utiliser le Générateur de processus, ne vous inquiétez pas, nous ne l'avons pas oublié ! Le Générateur de processus inclut désormais un type Action Quip et les mêmes 11 actions Quip que Flow Builder. Vous pouvez créer un document Quip comme indiqué ci-dessous dans le Générateur de processus.



Vous pouvez utiliser les nouvelles actions Quip ci-dessous.



Vous êtes désormais entièrement équipé en super collaborateur. Lancez-vous et chattez !

CONSULTER ÉGALEMENT :

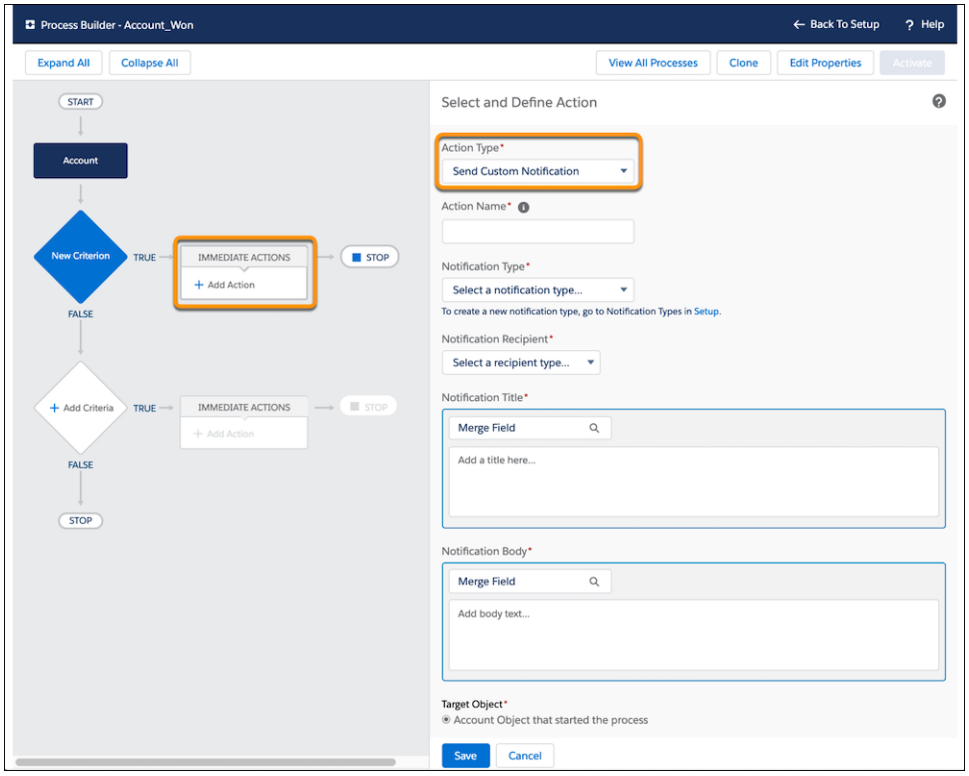
Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux

Information des utilisateurs avec le Générateur de notification

Envoyez des notifications personnalisées lorsque des événements importants surviennent. Par exemple, alertez le propriétaire d'un compte lorsqu'une nouvelle requête de support est consignée pendant la conclusion d'une affaire. Ou bien, envoyez une notification pour un flux unique entièrement élaboré avec des objets personnalisés. Auparavant, vous pouviez envoyer des notifications standard uniquement pour des cas d'utilisation prédéfinis par Salesforce. Le Générateur de notification vous permet de contrôler qui doit recevoir les informations et quand.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Comment : ajoutez l'action Envoyer une notification personnalisée à un processus dans le Générateur de processus.



Flow Builder

Bénéficiez d'une nouvelle expérience de flux améliorée, plus rapide et plus efficace, avec davantage de contrôle et d'options. Utilisez des catégories basées sur les fonctionnalités pour rechercher des actions invocables standard et des actions rapides utilisables dans des flux.

DANS CETTE SECTION :

Création de flux à partir de modèles de flux

Notre nouvelle expérience d'élaboration de flux facilite considérablement les premiers pas. Vous pouvez désormais choisir rapidement le type de flux approprié en consultant des descriptions explicites. Vous voulez être efficace ? Utilisez un modèle de flux. Commencez par filtrer les modèles disponibles en fonction du type de flux dont vous avez besoin, puis choisissez un modèle. Personnalisez le flux pour l'adapter aux besoins de votre processus métier spécifique.

Affichage des blocs de construction disponibles pour votre type de flux seulement dans Flow Builder

Flow Builder permet de créer des flux plus efficacement en mettant à disposition uniquement les éléments, les ressources et les écrans que vous pouvez utiliser *pendant l'élaboration*. Par exemple, vous ne pouvez pas utiliser des éléments d'écran si vous élaborez un flux lancé automatiquement. Auparavant, Flow Builder affichait l'ensemble des éléments, des ressources et des composants pour tous les types de flux.

Accélération de l'élaboration de flux avec une expérience complète et simplifiée

Flow Builder s'est considérablement amélioré ! Des accidents peuvent se produire lors de l'élaboration de flux. Vous pouvez aisément les corriger à l'aide de fonctionnalités telles que défaire et refaire. Vous souhaitez utiliser un élément similaire à celui que vous avez déjà élaboré ? Dupliquez et modifiez selon les besoins. Retrouver un élément dans votre flux complexe revient à rechercher une aiguille dans une botte de foin ? Sous l'onglet Gestionnaire, recherchez rapidement des éléments existants dans la zone de dessin de Flow Builder.

Utilisation d'un texte enrichi dans les composants d'écran Texte d'affichage, des étiquettes de choix, du texte d'aide, et plus encore

Le texte enrichi est disponible dans Flow Builder ! Ajoutez un texte enrichi à un composant d'écran Texte d'affichage, à l'étiquette d'une ressource Choix, à un texte d'aide, aux écrans de confirmation Interruption et à la validation des entrées. Contrôlez la police, la taille, la couleur et l'alignement du texte. Ajoutez des champs de fusion, des liens HTML, des listes à puces et des listes numérotées.

Insertion d'images dans des contrôles de texte enrichi (bêta)

Chargez et insérez des images dans des flux. Les images incluses dans l'éditeur de texte enrichi ne sont pas prises en charge dans les packages.

Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux

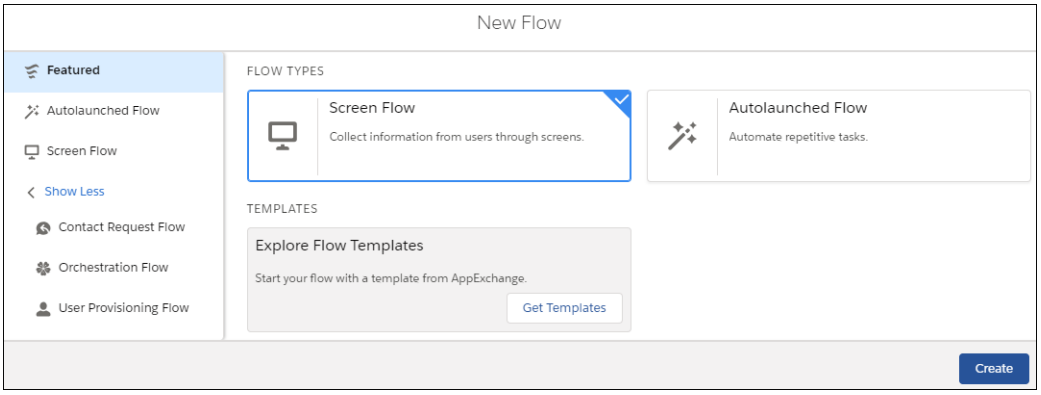
Les actions de flux standard sont plus faciles à rechercher et à utiliser pour élaborer des flux. Sélectionnez le type ou la catégorie de votre choix pour rechercher l'action dont vous avez besoin. Vous ne connaissez pas votre catégorie ? Sélectionnez **Tout**, puis effectuez une recherche par mot-clé. Avec toutes les actions combinées en un seul élément Action, nous avons simplifié la boîte à outils en déplaçant les éléments Action et Flux secondaire en haut de la catégorie avec l'élément Écran.

Création de flux à partir de modèles de flux

Notre nouvelle expérience d'élaboration de flux facilite considérablement les premiers pas. Vous pouvez désormais choisir rapidement le type de flux approprié en consultant des descriptions explicites. Vous voulez être efficace ? Utilisez un modèle de flux. Commencez par filtrer les modèles disponibles en fonction du type de flux dont vous avez besoin, puis choisissez un modèle. Personnalisez le flux pour l'adapter aux besoins de votre processus métier spécifique.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : auparavant, vous deviez enregistrer votre flux pour pouvoir choisir son type. Pour élaborer un flux avec un modèle, vous deviez connaître son nom pour créer une copie. Désormais, vous pouvez consulter un guide avant de commencer l'élaboration. De plus, seuls les éléments et les composants compatibles avec le type de flux choisi sont affichés.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage des blocs de construction disponibles pour votre type de flux seulement dans Flow Builder

Affichage des blocs de construction disponibles pour votre type de flux seulement dans Flow Builder

Flow Builder permet de créer des flux plus efficacement en mettant à disposition uniquement les éléments, les ressources et les écrans que vous pouvez utiliser *pendant l'élaboration*. Par exemple, vous ne pouvez pas utiliser des éléments d'écran si vous élaborez un flux lancé automatiquement. Auparavant, Flow Builder affichait l'ensemble des éléments, des ressources et des composants pour tous les types de flux.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

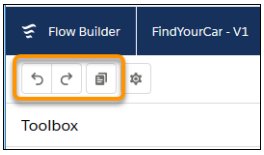
Création de flux à partir de modèles de flux

Accélération de l'élaboration de flux avec une expérience complète et simplifiée

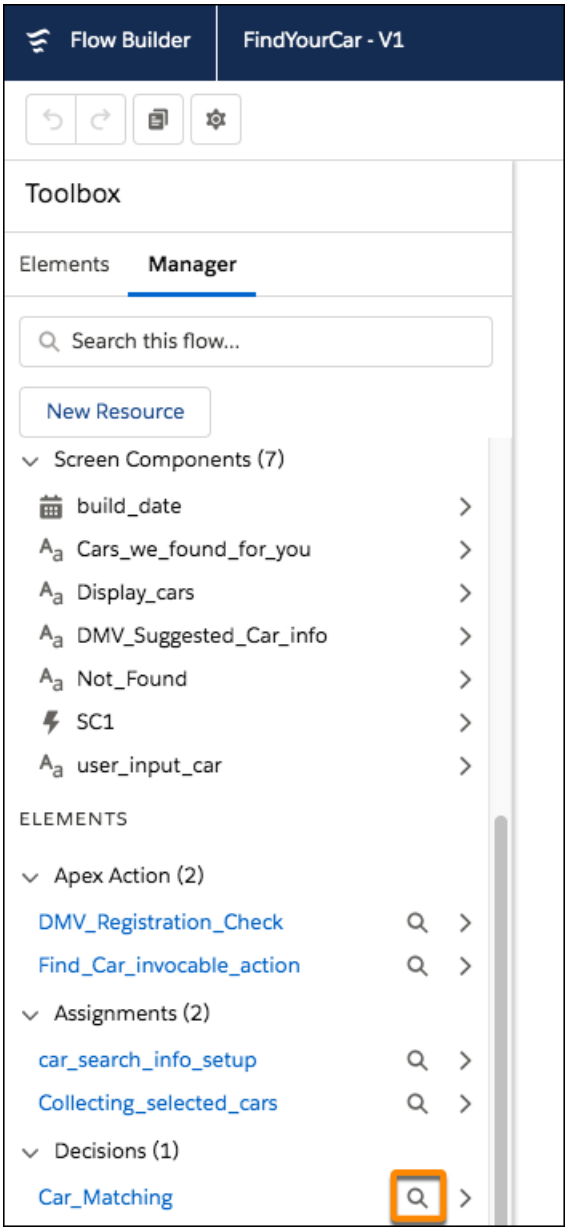
Flow Builder s'est considérablement amélioré ! Des accidents peuvent se produire lors de l'élaboration de flux. Vous pouvez aisément les corriger à l'aide de fonctionnalités telles que défaire et refaire. Vous souhaitez utiliser un élément similaire à celui que vous avez déjà élaboré ? Dupliquez et modifiez selon les besoins. Retrouver un élément dans votre flux complexe revient à rechercher une aiguille dans une botte de foin ? Sous l'onglet Gestionnaire, recherchez rapidement des éléments existants dans la zone de dessin de Flow Builder.

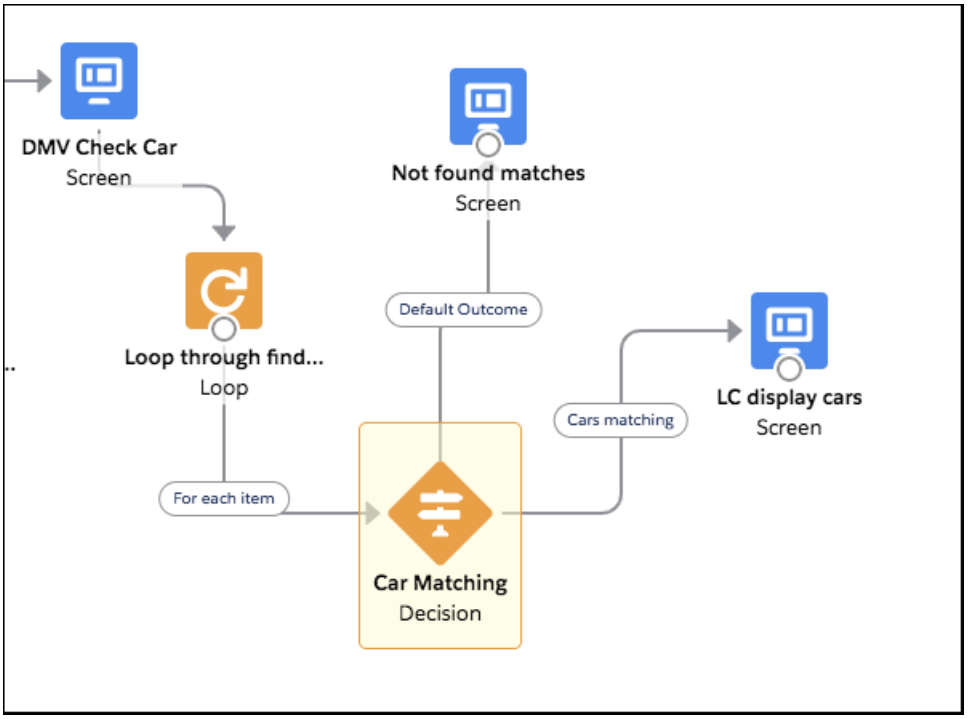
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : les boutons Défaire, Refaire et Dupliquer sont placés en haut à gauche de Flow Builder.



Sous l'onglet Gestionnaire de la boîte à outils, cliquez sur la loupe pour retrouver l'élément dans la zone de dessin de Flow Builder.


Flow Builder
FindYourCar - V1
Toolbox
Elements
Manager
Search this flow...
New Resource
Screen Components (7)
build_date
Cars_we_found_for_you
Display_cars
DMV_Suggested_Car_info
Not_Found
SC1
user_input_car
ELEMENTS
Apex Action (2)
DMV_Registration_Check
Find_Car_invocable_action
Assignments (2)
car_search_info_setup
Collecting_selected_cars
Decisions (1)
Car_Matching



Utilisation d'un texte enrichi dans les composants d'écran Texte d'affichage, des étiquettes de choix, du texte d'aide, et plus encore

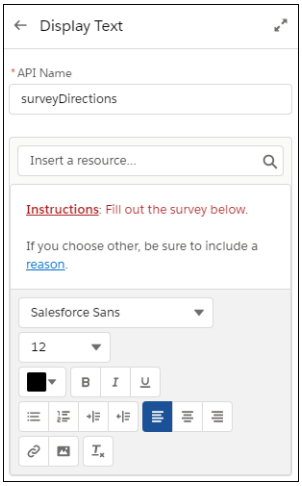
Le texte enrichi est disponible dans Flow Builder ! Ajoutez un texte enrichi à un composant d'écran Texte d'affichage, à l'étiquette d'une ressource Choix, à un texte d'aide, aux écrans de confirmation Interruption et à la validation des entrées. Contrôlez la police, la taille, la couleur et l'alignement du texte. Ajoutez des champs de fusion, des liens HTML, des listes à puces et des listes numérotées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les techniques HTML non prises en charge suivantes ne sont plus disponibles dans le composant d'écran Texte d'affichage, les étiquettes de ressources de choix, le texte d'aide, les écrans de confirmation d'interruption et la validation d'entrée :

- Le code HTML collé directement dans le contrôle de texte enrichi n'est plus restitué à l'exécution. Toute la mise en forme doit être effectuée en utilisant la barre d'outils.
- Par conséquent, les balises HTML ne sont plus prises en charge par l'éditeur de texte enrichi, en particulier la balise <style> ne peut plus être ajoutée à des flux (elle n'était pas prise en charge par Salesforce, mais qui pouvait être insérée par copier-coller).

Les flux qui incorporent déjà des balises HTML non prises en charge continuent de fonctionner dans Flow Builder et sont restitués normalement à l'exécution. Cependant, si vous tentez de modifier un champ de texte enrichi contenant des balises HTML non prises en charge, les balises sont retirées lors de la conversion du contenu vers le nouveau format de texte enrichi.



Insertion d'images dans des contrôles de texte enrichi (bêta)

Chargez et insérez des images dans des flux. Les images incluses dans l'éditeur de texte enrichi ne sont pas prises en charge dans les packages.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: Cette version contient une version bêta de la fonctionnalité d'ajout d'images dans l'éditeur de texte enrichi de Flow Builder. La fonctionnalité des images 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 pour les images dans l'éditeur de texte enrichi de Flow Builder, sur IdeaExchange.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation d'un texte enrichi dans les composants d'écran Texte d'affichage, des étiquettes de choix, du texte d'aide, et plus encore

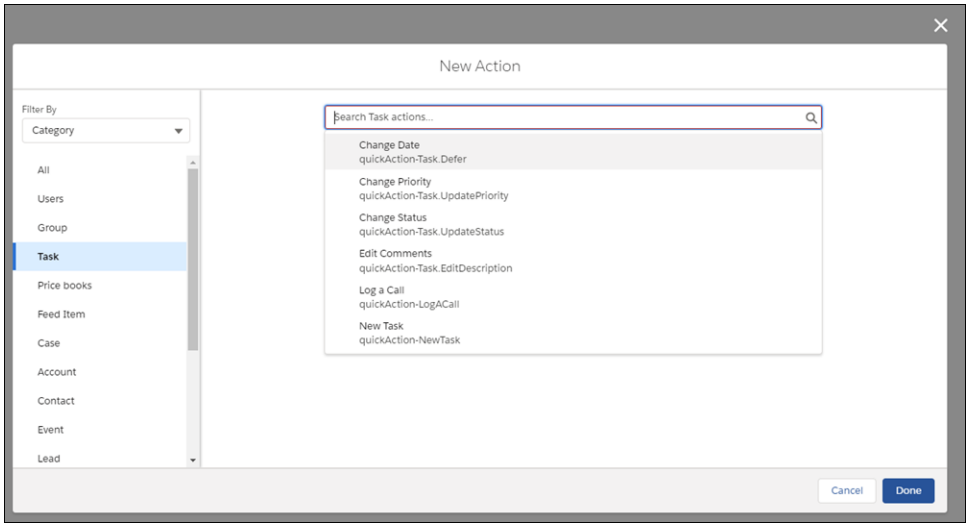
Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux

Les actions de flux standard sont plus faciles à rechercher et à utiliser pour élaborer des flux. Sélectionnez le type ou la catégorie de votre choix pour rechercher l'action dont vous avez besoin. Vous ne connaissez pas votre catégorie ? Sélectionnez **Tout**, puis effectuez une recherche par mot-clé. Avec toutes les actions combinées en un seul élément Action, nous avons simplifié la boîte à outils en déplaçant les éléments Action et Flux secondaire en haut de la catégorie avec l'élément Écran.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les actions standard disponibles dépendent des autorisations de votre organisation.

Pourquoi : les actions standard sont les blocs de construction déclaratifs des flux. De plus, le filtrage par type ou catégorie accélère et facilite la recherche d'actions disponibles. Par exemple, si vous souhaitez que votre flux lancé automatiquement soit disponible pour créer une publication Chatter, sélectionnez la catégorie **Messagerie**, puis recherchez l'action invocable **Publier dans Chatter**. Si vous souhaitez que votre flux d'écran permette aux utilisateurs de consigner un appel pour une requête, sélectionnez **Requête**, puis recherchez l'action rapide **Consigner un appel**.



Comment : lors de l'élaboration de votre flux, faites glisser l'élément de flux Action vers la zone de dessin de Flow Builder. Sous Filtrer par, sélectionnez **Type**, pour afficher les actions disponibles basées sur votre technologie, ou **Catégorie**, pour afficher les actions disponibles basées sur des objets. Sélectionnez ensuite la catégorie de votre choix. Pour afficher les actions disponibles dans toutes les catégories, sélectionnez **Tout**.

Flux Lightning Scheduler

Utilisez des flux standard pour Lightning Scheduler prêts à l'emploi. À l'aide d'une nouvelle variable globale, optimisez l'expérience des utilisateurs pour divers facteurs de forme : ordinateurs de bureau, tablettes et téléphones.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la prise de rendez-vous clients avec des flux et des modèles standard pour Lightning Scheduler
Lightning Scheduler est fourni avec des flux standard prêts à l'emploi. Les flux standard sont aussi des modèles. Par conséquent, vous pouvez cloner et personnaliser les clones afin de créer vos propres flux Lightning Scheduler.

Optimisation de l'expérience utilisateur dans les flux Lightning Scheduler personnalisés avec la variable globale $Client.FormFactor
Les flux Lightning Scheduler peuvent être exécutés sur des appareils avec différents facteurs de forme, notamment des ordinateurs de bureau (grande taille), des tablettes (taille moyenne) et des téléphones (petite taille). Utilisez la variable globale `$Client.FormFactor` afin d'optimiser l'expérience utilisateur pour chaque facteur de forme. Cette variable globale est disponible uniquement dans les flux Lightning Scheduler et prise en charge uniquement dans les éléments Decision.

Simplification de la prise de rendez-vous clients avec des flux et des modèles standard pour Lightning Scheduler

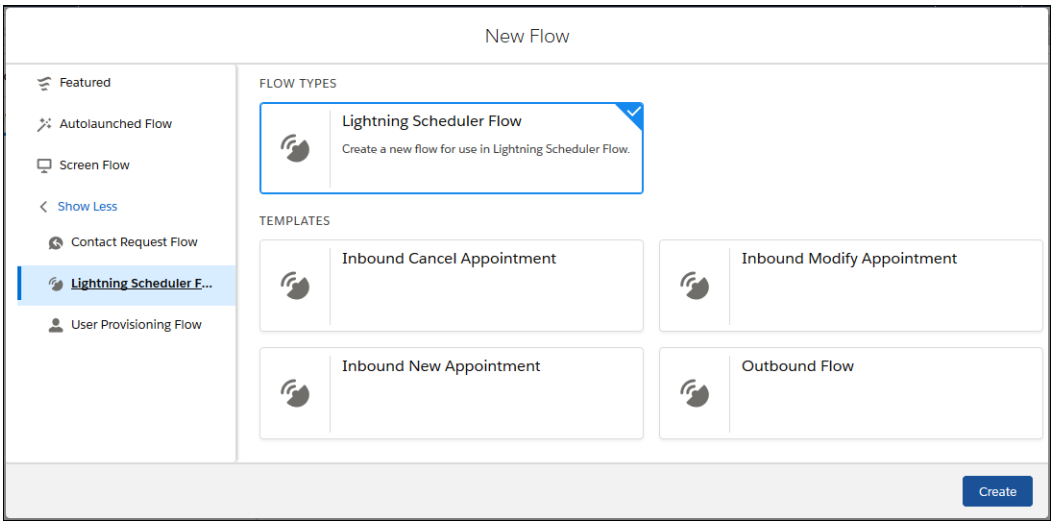
Lightning Scheduler est fourni avec des flux standard prêts à l'emploi. Les flux standard sont aussi des modèles. Par conséquent, vous pouvez cloner et personnaliser les clones afin de créer vos propres flux Lightning Scheduler.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise et Unlimited dans lesquelles Lightning Scheduler est activé.

Comment : le flux de sortie standard est disponible pour vos utilisateurs via l'action rapide Prendre rendez-vous dans le panneau de présentation des pages d'accueil d'enregistrement de comptes, de pistes et d'opportunités.

Pour rendre un flux entrant standard disponible pour les utilisateurs clients et utilisateurs partenaires dans une communauté, configurez-le dans le Générateur de communauté ou les Services incorporés.

Pour créer un flux Lightning Scheduler personnalisé, clonez un flux standard. Sélectionnez le flux standard comme modèle lors de la création de votre flux personnalisé.



Après avoir élaboré, testé et activé votre flux personnalisé Lightning Scheduler, vous pouvez le distribuer aux utilisateurs. Vous pouvez ajouter un flux sortant personnalisé en tant qu'action rapide dans des pages de compte, de piste et d'opportunité. Pour rendre un flux entrant personnalisé disponible pour les utilisateurs clients et utilisateurs partenaires dans une communauté, configurez-le dans le Générateur de communauté ou les Services incorporés.

Pour plus d'informations sur les utilisateurs clients et les utilisateurs partenaires, consultez Création d'utilisateurs de communauté dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Lightning Scheduler : prise de rendez-vous entrants, gestion des événements, plans d'action, et plus encore
- Optimisation de l'expérience utilisateur dans les flux Lightning Scheduler personnalisés avec la variable globale $Client.FormFactor
- *Aide de Salesforce* : Distribution de flux aux utilisateurs de votre organisation
- *Aide de Salesforce* : Distribution de flux aux utilisateurs extérieurs à votre organisation

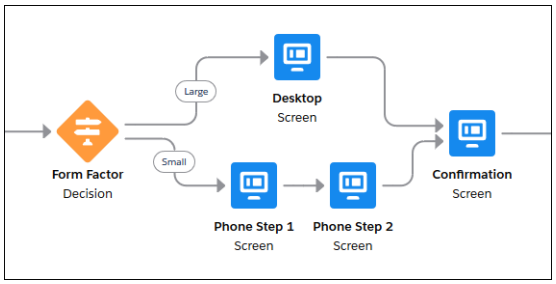
Optimisation de l'expérience utilisateur dans les flux Lightning Scheduler personnalisés avec la variable globale `$Client.FormFactor`

Les flux Lightning Scheduler peuvent être exécutés sur des appareils avec différents facteurs de forme, notamment des ordinateurs de bureau (grande taille), des tablettes (taille moyenne) et des téléphones (petite taille). Utilisez la variable globale `$Client.FormFactor` afin d'optimiser l'expérience utilisateur pour chaque facteur de forme. Cette variable globale est disponible uniquement dans les flux Lightning Scheduler et prise en charge uniquement dans les éléments Decision.

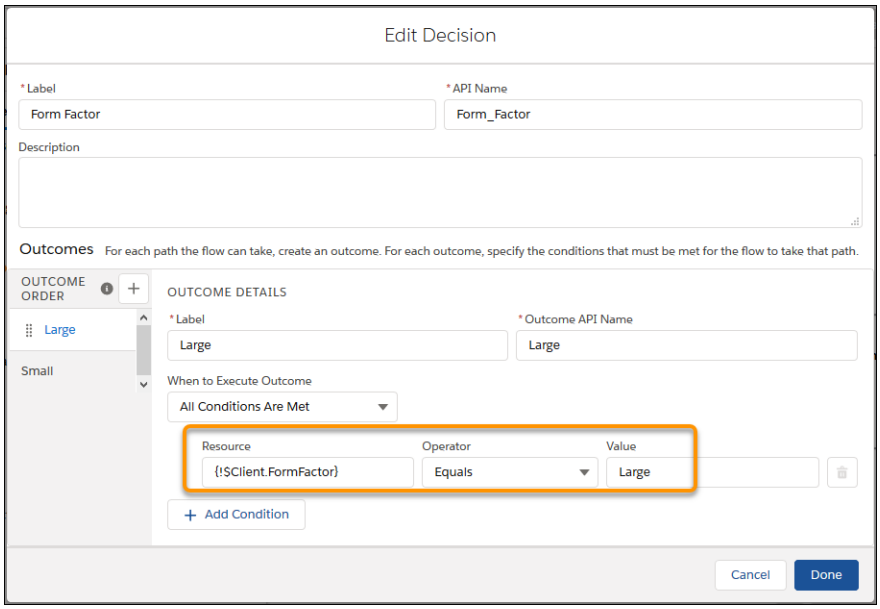
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise et Unlimited dans lesquelles Lightning Scheduler est activé.

Comment : à l'exécution, la variable globale `$Client.FormFactor` est automatiquement définie sur Grand, Moyen ou Petit, selon l'appareil qui exécute le flux Lightning Scheduler.

Lors de l'élaboration d'un flux Lightning Scheduler personnalisé, utilisez un élément Decision pour créer un parcours pour chaque facteur de forme (taille) d'appareil. Dans chaque parcours, utilisez des écrans optimisés pour le facteur de forme de ce parcours.



Référencez la variable globale `$Client.FormFactor` dans les conditions qui spécifient quand chaque chemin de résultat doit être exécuté.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Scheduler : prise de rendez-vous entrants, gestion des événements, plans d'action, et plus encore

Simplification de la prise de rendez-vous clients avec des flux et des modèles standard pour Lightning Scheduler

Aide de Salesforce : Ressource de flux : Variables globales (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveau contenu de flux

Nous avons entendu l'appel des contenus Flow Builder nouveaux et mis à jour, et nous avons répondu. Découvrez les concepts de base des flux et mettez-les en pratique avec notre tout nouveau parcours. Configurez et utilisez les fonctionnalités des flux en toute confiance, grâce à nos contenus actualisés et réorganisés.

DANS CETTE SECTION :

Exploration de notre nouveau parcours : Build Flows with Flow Builder
Vous découvrez l'élaboration de flux et vous souhaitez en savoir plus ? Vous connaissez les flux et souhaitez actualiser vos connaissances ? Les flux sont puissants, mais complexes. Pour cette raison, nous avons publié un parcours agréable et enrichissant, Build Flows with Flow Builder. Découvrez les concepts de base et appliquez-les en élaborant un simple flux. Vous pouvez ensuite ajouter des ressources, des écrans, une logique et des actions, et apprendre à les tester et à les distribuer.

Préparation facilitée avant la configuration et l'utilisation des fonctionnalités des flux
Vous implémentez Flow Builder, ou bien vous élaborez, testez et distribuez ? Vous travaillez avec des objets externes ? Vous avez besoin d'aide pour un dépannage ? Consultez les contenus actualisés et réorganisés de notre documentation, que nous avons regroupés dans des considérations centrales.

Exploration de notre nouveau parcours : Build Flows with Flow Builder

Vous découvrez l'élaboration de flux et vous souhaitez en savoir plus ? Vous connaissez les flux et souhaitez actualiser vos connaissances ? Les flux sont puissants, mais complexes. Pour cette raison, nous avons publié un parcours agréable et enrichissant, Build Flows with Flow Builder. Découvrez les concepts de base et appliquez-les en élaborant un simple flux. Vous pouvez ensuite ajouter des ressources, des écrans, une logique et des actions, et apprendre à les tester et à les distribuer.

Préparation facilitée avant la configuration et l'utilisation des fonctionnalités des flux

Vous implémentez Flow Builder, ou bien vous élaborez, testez et distribuez ? Vous travaillez avec des objets externes ? Vous avez besoin d'aide pour un dépannage ? Consultez les contenus actualisés et réorganisés de notre documentation, que nous avons regroupés dans des considérations centrales.

Pourquoi : les considérations correspondent aux informations que les administrateurs doivent connaître avant de configurer ou d'utiliser un produit ou une fonctionnalité. Prenons les limitations ou les interactions et les comportements complexes des fonctionnalités. Certaines personnes les considèrent comme des « problèmes », ce que nous voulons éviter.

Auparavant, les contenus de nos considérations étaient distribués dans les rubriques d'aide de Lightning Flow. Elles sont désormais regroupées dans une section unique et dédiée de notre documentation d'aide : Limites et considérations relatives aux flux. Consultez-les pour être opérationnel avant de vous lancer !

Autres modifications de Lightning Flow

Découvrez les autres modifications que nous avons apportées à Lightning Flow.

DANS CETTE SECTION :

Obtention d'autorisations basées sur l'utilisation supplémentaires pour les processus et les flux dans les éditions Enterprise et Unlimited
Avec une édition Enterprise ou Unlimited, chaque organisation reçoit 20 millions d'interviews de flux avec interface utilisateur par mois et 10 milliards d'interviews de flux sans interface utilisateur par mois. De plus, avec chaque licence Service Cloud User ou Salesforce CRM Content User achetée, l'organisation reçoit une allocation en interviews de flux supplémentaire avec interface utilisateur par mois. Dans l'édition Enterprise, chaque licence Service Cloud User ou Salesforce CRM Content User accorde à l'organisation 50 interviews de flux supplémentaires avec interface utilisateur par mois. Dans l'édition Unlimited, chaque licence Service Cloud User ou Salesforce CRM Content User accorde à l'organisation 100 interviews de flux supplémentaires avec interface utilisateur par mois.

Valeurs mal configurées dans des attributions de flux entraînant désormais des erreurs

Dans de rares cas, les administrateurs de flux pouvaient enregistrer et exécuter des flux qui contenaient des valeurs mal configurées dans des éléments Attribution. Auparavant, ces valeurs mal configurées n'entraînaient pas d'erreur, mais elles étaient souvent évaluées de façon incorrecte à l'exécution. Désormais, lorsque vous enregistrez, déployez ou installez un flux, nous affichons des messages d'erreur si des valeurs sont mal configurées pour vous inviter à les corriger. Une correction de vos flux existants peut également s'avérer nécessaire.

Création et débogage de flux avec plus d'efficacité à l'aide de nouvelles erreurs et de nouveaux avertissements et détails de débogage

Flow Builder fournit désormais des guides plus complets et plus efficaces pour vous aider à créer et à déboguer des flux. Rétablissez la situation plus rapidement avec des messages d'erreur pour les éléments Start, Pause et Assignment. Restez cohérent avec la toute dernière terminologie de Flow Builder dans l'API de métadonnées. Par exemple, `wait` et `waitEvent` sont désormais respectivement `pause` et `pauseConfiguration`.

Amélioration des messages de validation et d'erreur pour les éléments Attribution de flux

Nous avons amélioré le contrôle des éléments Attribution pour les erreurs lorsque vous enregistrez, déployez ou installez un flux. Nous avons également mis à jour les messages d'erreur des attributions. Si vous avez écrit un code qui vérifie des chaînes d'erreur spécifiques, vous devez le mettre à jour.

Étiquettes plus intuitives pour les listes de sélection dépendantes

Auparavant, les composants d'écran des listes de sélection dépendantes avaient une valeur par défaut `Select:` pour `Picklist 1 Label`, `Picklist 2 Label` et `Picklist 3 Label`. Désormais, si vous ne saisissez pas une étiquette de liste de sélection lors de l'élaboration de votre flux, l'étiquette du champ est affichée par défaut pour les utilisateurs qui exécutent le flux. Cette modification permet de gagner du temps en utilisant vos personnalisations existantes dans l'interface utilisateur.

Retrait de EventSubscription et EventDelivery des packages existants

Les types de métadonnées EventSubscription et EventDelivery ne sont plus requis pour le déploiement ou la récupération avec l'API de métadonnées. Lorsque vous activez un processus déclenché par un événement de plate-forme, un enregistrement EventSubscription et un enregistrement EventDelivery sont automatiquement créés. Auparavant, les enregistrements étaient créés lorsque vous aviez sauvegardé l'événement de plate-forme pour déclencher le processus et l'objet cible du processus. Lors de la récupération ou du déploiement du processus d'événement avec l'API de métadonnées, vous incluiez les fichiers d'abonnement à l'événement et de livraison de l'événement. Désormais, ce n'est plus nécessaire.

Obtention d'autorisations basées sur l'utilisation supplémentaires pour les processus et les flux dans les éditions Enterprise et Unlimited

Avec une édition Enterprise ou Unlimited, chaque organisation reçoit 20 millions d'interviews de flux avec interface utilisateur par mois et 10 milliards d'interviews de flux sans interface utilisateur par mois. De plus, avec chaque licence Service Cloud User ou Salesforce CRM Content User achetée, l'organisation reçoit une allocation en interviews de flux supplémentaire avec interface utilisateur par mois. Dans l'édition Enterprise, chaque licence Service Cloud User ou Salesforce CRM Content User accorde à l'organisation 50 interviews de flux supplémentaires avec interface utilisateur par mois. Dans l'édition Unlimited, chaque licence Service Cloud User ou Salesforce CRM Content User accorde à l'organisation 100 interviews de flux supplémentaires avec interface utilisateur par mois.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise et Unlimited.

Qui : les allocations supplémentaires sont accordées en fonction des licences utilisateur achetées appliquées à l'ensemble de l'organisation, quel que soit l'utilisateur qui exécute les flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Autorisations basées sur l'utilisation des flux

Valeurs mal configurées dans des attributions de flux entraînant désormais des erreurs

Dans de rares cas, les administrateurs de flux pouvaient enregistrer et exécuter des flux qui contenaient des valeurs mal configurées dans des éléments Attribution. Auparavant, ces valeurs mal configurées n'entraînaient pas d'erreur, mais elles étaient souvent évaluées de façon incorrecte à l'exécution. Désormais, lorsque vous enregistrez, déployez ou installez un flux, nous affichons des messages d'erreur si des valeurs sont mal configurées pour vous inviter à les corriger. Une correction de vos flux existants peut également s'avérer nécessaire.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : lorsque vous enregistrez, déployez ou installez un flux qui contient une valeur mal configurée dans un élément Attribution, le message d'erreur suivant est affiché : « Une valeur de type FlowElementReferenceOrValue nécessite un seul champ, par exemple stringValue, booleanValue ou elementReference ». Le message indique également le nom d'API de l'élément Attribution qui contient plusieurs champs ou ne contient aucun champ.

Dans Flow Builder, ouvrez l'onglet Gestionnaire, puis recherchez le nom d'API qui est indiqué dans le message d'erreur. Modifiez l'élément Attribution, puis resaisissez toutes les entrées dans la colonne Valeurs.

Création et débogage de flux avec plus d'efficacité à l'aide de nouvelles erreurs et de nouveaux avertissements et détails de débogage

Flow Builder fournit désormais des guides plus complets et plus efficaces pour vous aider à créer et à déboguer des flux. Rétablissez la situation plus rapidement avec des messages d'erreur pour les éléments Start, Pause et Assignment. Restez cohérent avec la toute dernière terminologie de Flow Builder dans l'API de métadonnées. Par exemple, `wait` et `waitEvent` sont désormais respectivement `pause` et `pauseConfiguration`.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Flow Builder et Cloud Flow Designer

Aide de Salesforce : Limitations et considérations relatives aux flux

Amélioration des messages de validation et d'erreur pour les éléments Attribution de flux

Nous avons amélioré le contrôle des éléments Attribution pour les erreurs lorsque vous enregistrez, déployez ou installez un flux. Nous avons également mis à jour les messages d'erreur des attributions. Si vous avez écrit un code qui vérifie des chaînes d'erreur spécifiques, vous devez le mettre à jour.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : nous avons remarqué que de nombreux messages de validation et d'erreur similaires et complexes, pour des éléments d'attribution, pouvaient être remplacés par une série plus simple. Vous recevez maintenant l'un des quatre messages d'erreur ci-dessous pour les erreurs courantes.

- « My_Constant » n'est pas une variable qui peut être définie par un élément Attribution.
- Dans un élément Attribution, l'opérateur « Ajouter » ne peut pas être utilisé avec la variable « My_Record_Var ».
- Dans un élément Attribution, « Fabuleux » n'est pas une valeur valide lorsque la variable « My_Number_Var » est définie avec l'opérateur Égal à.
- Dans un élément Attribution, « My_Boolean_Screen_Field » n'est pas une référence valide pour la valeur lorsque la variable « My_Number_Var » est définie avec l'opérateur Soustraire.

Étiquettes plus intuitives pour les listes de sélection dépendantes

Auparavant, les composants d'écran des listes de sélection dépendantes avaient une valeur par défaut `Select:` pour `Picklist 1 Label`, `Picklist 2 Label` et `Picklist 3 Label`. Désormais, si vous ne saisissez pas une étiquette de liste de sélection lors de l'élaboration de votre flux, l'étiquette du champ est affichée par défaut pour les utilisateurs qui exécutent le flux. Cette modification permet de gagner du temps en utilisant vos personnalisations existantes dans l'interface utilisateur.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les composants d'écran de liste de sélection dépendante sont pris en charge uniquement dans l'exécution Lightning.

Retrait de EventSubscription et EventDelivery des packages existants

Les types de métadonnées EventSubscription et EventDelivery ne sont plus requis pour le déploiement ou la récupération avec l'API de métadonnées. Lorsque vous activez un processus déclenché par un événement de plate-forme, un enregistrement EventSubscription et un enregistrement EventDelivery sont automatiquement créés. Auparavant, les enregistrements étaient créés lorsque vous aviez sauvegardé l'événement de plate-forme pour déclencher le processus et l'objet cible du processus. Lors de la récupération ou du déploiement du processus d'événement avec l'API de métadonnées, vous incluiez les fichiers d'abonnement à l'événement et de livraison de l'événement. Désormais, ce n'est plus nécessaire.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise et Unlimited.

Comment : Si un processus déclenché par un événement de plate-forme est dans un package géré ou non géré, assurez-vous de mettre à jour le processus.

Avant de déployer des métadonnées en utilisant l'API version 46.0, mettez à jour vos fichiers d'abonnement à l'événement et de livraison de l'événement. Avec cette mise à jour, les abonnements et les livraisons d'événements ne sont plus nécessaires lorsque vous déployez ou récupérez avec l'API de métadonnées.

Pour plus de détails sur la mise à jour de processus d'événements et des métadonnées, lisez l'article Knowledge Mise à jour des processus d'événement pour Summer '19.

Mises à jour critiques pour Lightning Flow

Les mises à jour critiques ci-dessous sont nouvelles dans Summer '19.

DANS CETTE SECTION :

Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique s'assure qu'un processus avec plusieurs critères et une mise à jour d'enregistrement évalue la valeur *d'origine* du champ qui a démarré le processus avec une valeur nulle.

Utiliser correctement la fonction BR() dans des flux et des processus (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique s'assure que les fonctions `BR()` dans les flux et les processus génèrent un saut de ligne. Auparavant, une fonction `BR()` dans une ressource de formule était résolue en `_BR_ENCODED_`, pas en saut de ligne.

Renforcer la sécurité en demandant l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique exige que l'utilisateur qui exécute un flux ait accès à toutes les classes Apex invoquées dans ce flux. Si un flux invoque Apex, l'utilisateur qui l'exécute doit avoir l'attribution de classe Apex correspondante dans son profil ou ensemble d'autorisations.

Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique s'assure qu'un processus avec plusieurs critères et une mise à jour d'enregistrement évalue la valeur *d'origine* du champ qui a démarré le processus avec une valeur nulle.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : Dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide. Sélectionnez ensuite **Mises à jour critiques**. Pour évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus, cliquez sur **Confirmer**.

Si vous avez un processus avec l'option **Voulez-vous exécuter les actions uniquement lorsque des modifications spécifiées sont apportées à l'enregistrement ?** sélectionnée, ou si vous utilisez la fonction `ISCHANGED()` dans vos critères, cette mise à jour peut entraîner un changement du comportement du processus.

Utiliser correctement la fonction BR() dans des flux et des processus (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique s'assure que les fonctions `BR()` dans les flux et les processus génèrent un saut de ligne. Auparavant, une fonction `BR()` dans une ressource de formule était résolue en `_BR_ENCODED_`, pas en saut de ligne.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : Dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide. Sélectionnez ensuite **Mises à jour critiques**. Pour utiliser la fonction BR() dans des flux et des processus, cliquez sur **Confirmer**.

Si vous avez codé en dur `_BR_ENCODED_` en tant que valeur littérale, cette mise à jour entraîne un changement de comportement du flux ou du processus.

Renforcer la sécurité en demandant l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique exige que l'utilisateur qui exécute un flux ait accès à toutes les classes Apex invoquées dans ce flux. Si un flux invoque Apex, l'utilisateur qui l'exécute doit avoir l'attribution de classe Apex correspondante dans son profil ou ensemble d'autorisations.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Cette modification s'applique uniquement aux flux exécutés dans l'exécution de Lightning.

Quand : la mise à jour critique initie l'activation automatique le 2 décembre 2019.

Comment : Dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide. Sélectionnez ensuite **Mises à jour critiques**. Pour demander l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux, cliquez sur **Activer**.

Les administrateurs doivent parfois ajuster les profils ou les ensembles d'autorisations des utilisateurs qui exécutent des flux invoquant des classes Apex. Si un flux invoque une classe Apex à laquelle l'utilisateur actif n'a pas accès, il s'arrête.

Retrait de fonctionnalités

Il est temps de se séparer des flux Visualiseur de processus et Swing. Nous retirons également Cloud Flow Designer.

DANS CETTE SECTION :

Remplacement de Cloud Flow Designer par Flow Builder
Nous avons remplacé Cloud Flow Designer par un outil beaucoup plus rapide : Flow Builder. Flow Builder rationalise la création et la maintenance de flux en offrant une interface utilisateur simplifiée.

Retrait du visualiseur de processus
Le visualiseur de processus est une représentation graphique d'un processus d'approbation dans votre organisation. Il nécessite Adobe Flash Player, qui est également retiré.

Retrait des flux Swing
Nous nous séparons de l'interface utilisateur des flux Swing, également appelée Desktop Flow Builder, dans la version Summer '19.

Remplacement de Cloud Flow Designer par Flow Builder

Nous avons remplacé Cloud Flow Designer par un outil beaucoup plus rapide : Flow Builder. Flow Builder rationalise la création et la maintenance de flux en offrant une interface utilisateur simplifiée.

Quand : Flow Builder est disponible dès maintenant. Cloud Flow Designer reste disponible, mais est désactivé par défaut dans Salesforce. Il sera retiré avec la version Winter '20.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Flow Builder

Retrait du visualiseur de processus

Le visualiseur de processus est une représentation graphique d'un processus d'approbation dans votre organisation. Il nécessite Adobe Flash Player, qui est également retiré.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : le retrait est prévu pour le mois de juin 2019, période qui peut changer. Pour en savoir plus, consultez l'article Knowledge Process Visualizer Retirement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Adobe : Produits abandonnés ou non pris en charge

Retrait des flux Swing

Nous nous séparons de l'interface utilisateur des flux Swing, également appelée Desktop Flow Builder, dans la version Summer '19.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : le retrait est prévu pour le mois de juin 2019, période qui peut changer. Pour en savoir plus, consultez l'article Knowledge Swing Flow UI Retirement.

Générateur d'applications Lightning : nouveaux modèles de pages d'enregistrement, composants nouveaux et optimisés

Créez des pages d'enregistrement semblables à Salesforce Classic avec un nouveau modèle de page d'enregistrement. Le composant actualisé Tableau de bord Einstein Analytics facilite l'utilisation, et les nouveaux composants Quip Notifications et Suivi des e-mails - Réception individuelle augmentent la productivité des utilisateurs.

DANS CETTE SECTION :

Options supplémentaires lors de la création de pages d'enregistrement

Nous avons ajouté des options qui permettent de choisir quand vous créez une page d'enregistrement Lightning Experience. Vous pouvez cloner la vue de page d'enregistrement existante ou cloner la nouvelle option Vue complète. La vue complète présente à vos utilisateurs une vue similaire à celle de Salesforce Classic.

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord Einstein Analytics

Le composant Wave Dashboard s'intitule désormais « Tableau de bord Einstein Analytics ». Une nouvelle option Générateur de filtres est également disponible pour les pages d'enregistrement. Le Générateur de filtres permet de configurer des filtres dynamiques par pointer-cliquer pour vos tableaux de bord incorporés. Il facilite la configuration d'un tableau de bord pour montrer les données correspondant à chaque page d'enregistrement dans laquelle il s'affiche.

Affichage des notifications Quip directement dans Salesforce

Évitez à vos utilisateurs de basculer entre Salesforce et Quip en ajoutant le nouveau composant Notifications Quip à vos pages d'accueil, d'enregistrement ou d'application Salesforce. Les utilisateurs sont notifiés chaque fois qu'ils sont mentionnés ou lorsqu'un collègue met à jour ou commente dans leurs documents Quip incorporés. Les utilisateurs peuvent ensuite effectuer une recherche dans leurs notifications, filtrer les notifications non lues et même marquer les notifications comme lues, le tout sans quitter Salesforce.

Suivi des e-mails individuels dans Outlook

Ajoutez le composant Suivi des e-mails - Réception individuelle au volet de l'application de messagerie.

Exploration des données Pardot dans les campagnes Salesforce

Pour partager les outils de visualisation des données de Pardot avec vos utilisateurs commerciaux et marketing, ajoutez le composant Tableau de bord Historique d'engagement aux enregistrements de campagne.

Options supplémentaires lors de la création de pages d'enregistrement

Nous avons ajouté des options qui permettent de choisir quand vous créez une page d'enregistrement Lightning Experience. Vous pouvez cloner la vue de page d'enregistrement existante ou cloner la nouvelle option Vue complète. La vue complète présente à vos utilisateurs une vue similaire à celle de Salesforce Classic.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage des enregistrements en utilisant la vue complète (bêta)

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord Einstein Analytics

Le composant Wave Dashboard s'intitule désormais « Tableau de bord Einstein Analytics ». Une nouvelle option Générateur de filtres est également disponible pour les pages d'enregistrement. Le Générateur de filtres permet de configurer des filtres dynamiques par pointer-cliquer pour vos tableaux de bord incorporés. Il facilite la configuration d'un tableau de bord pour montrer les données correspondant à chaque page d'enregistrement dans laquelle il s'affiche.

Où : ces modifications s'appliquent à Einstein Analytics dans Lightning Experience. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Élaboration rapide de filtres contextuels pour les tableaux de bord incorporés à des pages d'enregistrement

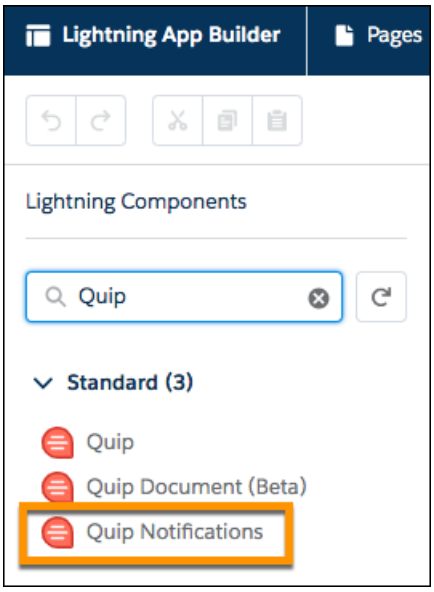
Affichage des notifications Quip directement dans Salesforce

Évitez à vos utilisateurs de basculer entre Salesforce et Quip en ajoutant le nouveau composant Notifications Quip à vos pages d'accueil, d'enregistrement ou d'application Salesforce. Les utilisateurs sont notifiés chaque fois qu'ils sont mentionnés ou lorsqu'un collègue met à jour ou commente dans leurs documents Quip incorporés. Les utilisateurs peuvent ensuite effectuer une recherche dans leurs notifications, filtrer les notifications non lues et même marquer les notifications comme lues, le tout sans quitter Salesforce.

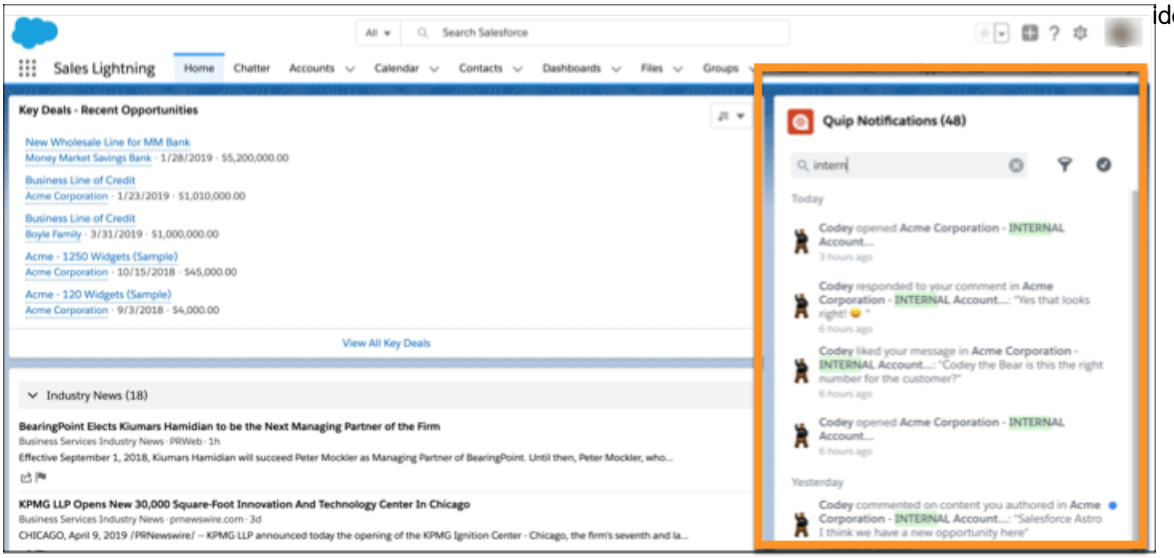
Où : cette modification s'applique aux applications Lightning dans Lightning Experience avec les éditions Essentials, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette modification est disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip Enterprise ou une évaluation gratuite.

Comment : si ce n'est déjà fait, connectez votre organisation Salesforce à Quip. Dans Configuration, saisissez `Quip` dans la case Recherche rapide, puis suivez les étapes ci-dessous. Lancez le Générateur d'applications Lightning, puis ajoutez le nouveau composant Notifications Quip à une page.



Ensuite, lorsqu'un utilisateur accède à la page Lightning qui contient le composant Notifications Quip, il est invité à se connecter à Quip. Une fois connecté, le volet Notifications Quip affiche les messages et les mises à jour en direct.



Suivi des e-mails individuels dans Outlook

Ajoutez le composant Suivi des e-mails - Réception individuelle au volet de l'application de messagerie.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec Salesforce Inbox sur ordinateur de bureau. Inbox est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux détails de suivi d'un e-mail individuel dans Outlook

Exploration des données Pardot dans les campagnes Salesforce

Pour partager les outils de visualisation des données de Pardot avec vos utilisateurs commerciaux et marketing, ajoutez le composant Tableau de bord Historique d'engagement aux enregistrements de campagne.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions Pardot avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited.

Comment : pour plus d'informations sur le composant Tableau de bord Historique d'engagement, consultez cette note de publication : Exploration des données des rapports marketing dans les enregistrements de campagne.

Salesforce Connect : capture des données de modification externes, listes de sélection d'objets externes, rapport sur les objets externes et protocoles d'authentification des identifiants nommés

Suivez les modifications apportées à des données stockées hors de votre organisation Salesforce avec la Capture des modifications des données externes. Vos objets externes bénéficient d'améliorations avec des champs de liste de sélection et une augmentation du nombre d'enregistrements examinés lors de la génération de rapports. Élaborez plus simplement, sécurisez l'accès à des sources de données externes plus nombreuses qu'auparavant à l'aide de protocoles d'authentification supplémentaires pour les identifiants nommés.

Disponible avec : **Developer** Edition

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

DANS CETTE SECTION :

Simplification du suivi des modifications des données d'objets externes (globalement disponible)

Avec la Capture des données de modification externes, désormais globalement disponible dans Salesforce Connect en utilisant l'adaptateur OData 4.0, vous pouvez suivre les modifications apportées aux données stockées hors de votre organisation Salesforce. Vous pouvez élaborer une automatisation pour répondre aux modifications afin d'accroître la productivité ou d'offrir une meilleure expérience à vos clients. Vous pouvez également distribuer des composants Capture des données de modification externes dans des packages gérés, comprenant une infrastructure de test de vos déclencheurs Apex. La Capture des données de modification externes s'intitulait Suivi des modifications des données externes dans sa version pilote Winter '18 et a été renommée Déclencheur dans sa version bêta Spring '19.

Élaboration de listes de sélection dans des objets externes à partir d'adaptateurs OData

Les champs de liste de sélection simplifient la saisie de données, standardisent les valeurs, améliorent la génération de rapports, et ils peuvent être organisés dans l'ordre de votre choix. De plus, les listes de sélection sont disponibles pour vos objets externes Salesforce Connect créés à partir des adaptateurs OData 2.0 et 4.0. Auparavant, les listes de sélection étaient disponibles uniquement pour des objets externes entre organisations.

Obtention d'enregistrements supplémentaires pour les rapports sur des objets externes

Pour faciliter l'analyse et l'exposition de données externes, les rapports qui incluent un objet externe Salesforce Connect peuvent désormais évaluer jusqu'à 20 000 enregistrements externes. Auparavant, seuls 2000 enregistrements étaient évalués. Pour rappel, un rapport peut afficher jusqu'à 2000 enregistrements, qu'un objet externe soit inclus ou non.

Choix de protocoles d'authentification élargis pour vos services externes

Vous pouvez désormais utiliser JWT ou JWT Token Exchange en tant que protocole d'authentification afin d'élaborer des identifiants nommés pour vos services externes. Ces protocoles utilisent des normes ouvertes largement adoptées et offrent un accès sécurisé à un plus grand nombre de ressources.

Mises à jour associées pour les développeurs

Simplification du suivi des modifications des données d'objets externes (globalement disponible)

Avec la Capture des données de modification externes, désormais globalement disponible dans Salesforce Connect en utilisant l'adaptateur OData 4.0, vous pouvez suivre les modifications apportées aux données stockées hors de votre organisation Salesforce. Vous pouvez élaborer une automatisation pour répondre aux modifications afin d'accroître la productivité ou d'offrir une meilleure expérience à vos clients. Vous pouvez également distribuer des composants Capture des données de modification externes dans des packages gérés, comprenant une infrastructure de test de vos déclencheurs Apex. La Capture des données de modification externes s'intitulait Suivi des modifications des données externes dans sa version pilote Winter '18 et a été renommée Déclencheur dans sa version bêta Spring '19.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans le cadre de Salesforce Connect en utilisant l'adaptateur OData 4.0. Salesforce Connect est offert gratuitement dans l'édition Developer et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : configurez la source de données externe pour permettre à Salesforce de surveiller les modifications conformément aux normes OData. Activez la Capture des données de modification externes dans des objets externes en sélectionnant le suivi des modifications des données pour un objet. Une fois le suivi des modifications activé, un canal de publication est créé sous la rubrique de l'objet externe. Par exemple, `/data/Object Name__ChangeEvent` est affiché `data/Products__ChangeEvent`. Salesforce interroge le système externe pour le suivi des modifications à un intervalle qui peut être configuré.

Utilisez des déclencheurs Apex pour vous abonner aux événements de modification ou un client Bayeux pour vous abonner à l'API Streaming dans le canal de publication. Une fois abonné(e), exécutez une opération DML sur un objet externe, puis observez les notifications d'événement de modification. Les modifications apportées à l'objet externe depuis Salesforce et les modifications effectuées hors de Salesforce sont suivies.

Pour vous aider à tester les déclencheurs Apex qui utilisent la Capture des données de modification externes, un exemple de code de test unitaire d'un déclencheur réagissant à une modification externe simulée est disponible dans le Developer Guide. Insérez des composants Suivi des données de modification externes dans un package géré en sélectionnant votre test dans la liste Type de composant de la classe Apex. Le déclencheur, le test, la source des données externes, l'objet externe et les autres actifs associés sont intégrés au package pour distribution.

Élaboration de listes de sélection dans des objets externes à partir d'adaptateurs OData

Les champs de liste de sélection simplifient la saisie de données, standardisent les valeurs, améliorent la génération de rapports, et ils peuvent être organisés dans l'ordre de votre choix. De plus, les listes de sélection sont disponibles pour vos objets externes Salesforce Connect créés à partir des adaptateurs OData 2.0 et 4.0. Auparavant, les listes de sélection étaient disponibles uniquement pour des objets externes entre organisations.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans le cadre de Salesforce Connect. Salesforce Connect est offert gratuitement dans l'édition Developer et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : élaborez de nouvelles listes de sélection d'objets externes en utilisant un ensemble de valeurs globales ou locales correspondant aux valeurs de votre source de données externe. Gardez des valeurs identiques entre votre organisation et votre source de données externe. Ajoutez de nouvelles valeurs comme vous le feriez pour une liste de sélection normale, mais en désactivant les valeurs inutilisées au lieu de les supprimer. Autorisez les valeurs extérieures à la liste de sélection afin d'éviter les messages d'erreur de non concordance.

Vous pouvez convertir les champs de texte d'objets externes existants en listes de sélection. Supprimez le champ de texte, puis créez une liste de sélection qui pointe vers le Nom de colonne externe existant du champ de texte.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Listes de sélection pour les adaptateurs Salesforce Connect-OData 2.0 et 4.0 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Obtention d'enregistrements supplémentaires pour les rapports sur des objets externes

Pour faciliter l'analyse et l'exposition de données externes, les rapports qui incluent un objet externe Salesforce Connect peuvent désormais évaluer jusqu'à 20 000 enregistrements externes. Auparavant, seuls 2000 enregistrements étaient évalués. Pour rappel, un rapport peut afficher jusqu'à 2000 enregistrements, qu'un objet externe soit inclus ou non.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans le cadre de Salesforce Connect en utilisant l'adaptateur OData 4.0. Salesforce Connect est offert gratuitement dans l'édition Developer et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Choix de protocoles d'authentification élargis pour vos services externes

Vous pouvez désormais utiliser JWT ou JWT Token Exchange en tant que protocole d'authentification afin d'élaborer des identifiants nommés pour vos services externes. Ces protocoles utilisent des normes ouvertes largement adoptées et offrent un accès sécurisé à un plus grand nombre de ressources.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans le cadre de Salesforce Connect. Salesforce Connect est offert gratuitement dans l'édition Developer et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Augmentation du choix de protocoles d'authentification pour les identifiants nommés

Aide de Salesforce : Choix d'un protocole d'authentification (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour associées pour les développeurs

Champs NamedCredential nouveaux et mis à jour

Le type NamedCredential inclut plusieurs champs nouveaux ainsi qu'une mise à jour qui élargit vos options en protocoles d'autorisation. Le champ de protocole existant contient de nouvelles valeurs : AwsSig4, Jwt et JwtExchange. Les nouvelles valeurs NamedCredential fields, awsAccessKey, awsService, awsRegion, awsAccessSecret, authTokenEndpointUrl, jwtAudience, jwtFormulaSubject, jwtIssuer, jwtSigningCertificate, jwtTextSubject et jwtValidityPeriodSeconds sont utilisés pour la configuration des nouvelles options de protocole.

CONSULTER ÉGALEMENT :

API de métadonnées

Aide de Salesforce : ExternalDataSource Metadata API Developer Guide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Protection des données et confidentialité : Nouveaux objets de gestion du consentement et amélioration de la classification des données

Utilisez les nouveaux objets du formulaire d'autorisation pour suivre et stocker le consentement de vos clients. Des fonctionnalités supplémentaires facilitent le classement des données confidentielles au niveau du champ des clients.

DANS CETTE SECTION :

Suivi du consentement des clients avec des objets Formulaires d'autorisation

Suivez les données associées aux formulaires d'autorisation, notamment les conditions de service et les accords d'utilisation des données. Stockez quand et comment vos clients ont consenti, ainsi que les informations sur la langue et le numéro de version du formulaire. Vous pouvez même indiquer la durée de vie du formulaire d'autorisation et le motif d'utilisation des données auxquelles il est associé.

Classification de vos données confidentielles pour prendre en charge vos politiques de gestion des données (globalement disponible)

Classez vos données conformément à vos politiques de gestion des données. Enregistrez le propriétaire des données, l'utilisation des champs et la sensibilité des données dans n'importe quel champ. Vous pouvez ensuite appliquer une valeur de niveau de sensibilité des données par défaut à l'ensemble des contacts, des pistes, des comptes personnels et des utilisateurs.

Ajout de la cote de solvabilité et d'informations sur les influenceurs à vos enregistrements de confidentialité des données

Les enregistrements de confidentialité des données basés sur l'objet Individu comprennent désormais des champs qui stockent des informations sur les cotes de solvabilité et les fournisseurs. De plus, vous recevez un score qui évalue l'influence d'un client sur votre marché. Vous pouvez accéder à ces champs en configurant la présentation de page de vos enregistrements de confidentialité des données et via l'API.

Personnalisation des valeurs de confidentialité des données pour les champs

Lorsque vous classez les données au niveau du champ, vous pouvez désormais ajouter des descriptions qui précisent chaque niveau de confidentialité des données. Vous pouvez également indiquer si une valeur contient des données hautement confidentielles pour votre société.

Protection et confidentialité de données par défaut

Nous intégrons des enregistrements de confidentialité des données partout dans Salesforce en activant la protection des données et la confidentialité dans toutes les organisations, aussi bien existantes que nouvelles. Vous pouvez désactiver cette préférence si vous ne souhaitez pas suivre les préférences de confidentialité des données pour vos utilisateurs.

Suivi du consentement des clients avec des objets Formulaires d'autorisation

Suivez les données associées aux formulaires d'autorisation, notamment les conditions de service et les accords d'utilisation des données. Stockez quand et comment vos clients ont consenti, ainsi que les informations sur la langue et le numéro de version du formulaire. Vous pouvez même indiquer la durée de vie du formulaire d'autorisation et le motif d'utilisation des données auxquelles il est associé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Objets de formulaire d'autorisation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Classification de vos données confidentielles pour prendre en charge vos politiques de gestion des données (globalement disponible)

Classez vos données conformément à vos politiques de gestion des données. Enregistrez le propriétaire des données, l'utilisation des champs et la sensibilité des données dans n'importe quel champ. Vous pouvez ensuite appliquer une valeur de niveau de sensibilité des données par défaut à l'ensemble des contacts, des pistes, des comptes personnels et des utilisateurs.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Classification des données confidentielles pour prendre en charge les stratégies de gestion des données (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout de la cote de solvabilité et d'informations sur les influenceurs à vos enregistrements de confidentialité des données

Les enregistrements de confidentialité des données basés sur l'objet Individu comprennent désormais des champs qui stockent des informations sur les cotes de solvabilité et les fournisseurs. De plus, vous recevez un score qui évalue l'influence d'un client sur votre marché. Vous pouvez accéder à ces champs en configurant la présentation de page de vos enregistrements de confidentialité des données et via l'API.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Personnalisation des valeurs de confidentialité des données pour les champs

Lorsque vous classez les données au niveau du champ, vous pouvez désormais ajouter des descriptions qui précisent chaque niveau de confidentialité des données. Vous pouvez également indiquer si une valeur contient des données hautement confidentielles pour votre société.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Comment : pour personnaliser les valeurs de confidentialité des données, dans Configuration, saisissez `Paramètres de classification des données` dans la case Recherche rapide, puis sélectionner **Paramètres de classification des données**. Sélectionnez **Modifier les valeurs de liste de sélection de confidentialité des données**, puis ajoutez, supprimez ou modifiez n'importe quelle valeur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Classification de vos données confidentielles pour prendre en charge vos politiques de gestion des données (globalement disponible)

Aide de Salesforce : Configuration des métadonnées de classification des données (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Protection et confidentialité de données par défaut

Nous intégrons des enregistrements de confidentialité des données partout dans Salesforce en activant la protection des données et la confidentialité dans toutes les organisations, aussi bien existantes que nouvelles. Vous pouvez désactiver cette préférence si vous ne souhaitez pas suivre les préférences de confidentialité des données pour vos utilisateurs.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration du suivi et du stockage de certaines préférences de confidentialité des données (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Objets et champs : champs de prédiction dans les formules, augmentation de la limite inconditionnelle pour les objets personnalisés et amélioration des informations sur les champs supprimés

Utilisez les valeurs du Générateur de prédiction Einstein dans des formules, installez plus d'objets personnalisés et consultez des informations supplémentaires dans la page de détail Champs supprimés.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des prédictions Einstein dans des champs de formule

Le Générateur de prédiction Einstein établit des probabilités et des prédictions, par exemple la probabilité de paiement d'un service par un client. Lors de la création d'un champ de formule personnalisé, vous pouvez désormais référencer des champs de prédiction IA.

Utilisation d'objets personnalisés plus nombreux dans votre organisation
Nous avons augmenté à 2500 la limite totale inconditionnelle en objets personnalisés dans une organisation afin de vous permettre d'installer plus d'objets personnalisés à partir de packages. Chaque édition Salesforce définit une limite spécifique pour le nombre d'objets personnalisés que vous pouvez créer dans votre organisation. Au-delà de la limite de l'édition, les limites inconditionnelles définissent le nombre d'objets personnalisés que vous pouvez installer à partir de packages gérés, notamment des applications publiques disponibles sur AppExchange. La nouvelle limite de 2500 comprend le nombre maximal d'objets personnalisés créés et installés dans votre organisation.

Surveillance et accélération du retrait des champs personnalisés supprimés de votre organisation
Lorsque vous supprimez un champ personnalisé d'un objet, il est retiré, mais reste disponible et peut être récupéré dans votre organisation pendant 15 jours. Pendant ce temps, il reste pris en compte dans votre allocation en champs personnalisés. Au bout de 15 jours, le champ est définitivement supprimé et Salesforce le retire de votre allocation en champs personnalisés. Pour anticiper le retrait de votre allocation, vous pouvez désormais accélérer le processus de suppression définitive. Nous avons également ajouté des informations dans la page de détail Champs supprimés pour faciliter vos prises de décisions dans le processus de suppression définitive.

Affichage des prédictions Einstein dans des champs de formule

Le Générateur de prédiction Einstein établit des probabilités et des prédictions, par exemple la probabilité de paiement d'un service par un client. Lors de la création d'un champ de formule personnalisé, vous pouvez désormais référencer des champs de prédiction IA.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Disponible avec Enterprise Edition, Unlimited Edition et Developer Edition. Les champs de prédiction sont disponibles pour tous les objets personnalisés et certains objets standard. Pour consulter la liste des objets standard pris en charge, reportez-vous à l'aide de Salesforce.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Salesforce Engage.

Comment : lorsque vous créez un champ de formule personnalisé, référencez un champ numérique basé sur une prédiction dans la formule. Par exemple, créez un champ numérique pour prédire le paiement d'un service nommé `LikelyCost__c`. Sélectionnez **Prédiction IA**, puis créez un champ de formule appelé `InitialOffer__c` avec une formule `LikelyCost__c * 1.5`. Dans ce cas, LikelyCost__c est un champ Prédiction IA numérique, et InitialOffer__c est un champ de formule personnalisé. La valeur renvoyée est contrôlée par le Générateur de prédiction Einstein.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Utilisation d'objets personnalisés plus nombreux dans votre organisation

Nous avons augmenté à 2500 la limite totale inconditionnelle en objets personnalisés dans une organisation afin de vous permettre d'installer plus d'objets personnalisés à partir de packages. Chaque édition Salesforce définit une limite spécifique pour le nombre d'objets personnalisés que vous pouvez créer dans votre organisation. Au-delà de la limite de l'édition, les limites inconditionnelles définissent le nombre d'objets personnalisés que vous pouvez installer à partir de packages gérés, notamment des applications publiques disponibles sur AppExchange. La nouvelle limite de 2500 comprend le nombre maximal d'objets personnalisés créés et installés dans votre organisation.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions.

Pourquoi : Par exemple, avec l'édition Unlimited, vous pouvez créer jusqu'à 2000 objets personnalisés dans votre organisation. En plus de cette limite, vous pouvez également installer jusqu'à 500 objets personnalisés à partir de packages. Si votre organisation est proche de la limite totale de 2500 objets, nous recommandons de supprimer ou de retirer définitivement les objets personnalisés dont vous n'avez plus besoin.

Surveillance et accélération du retrait des champs personnalisés supprimés de votre organisation

Lorsque vous supprimez un champ personnalisé d'un objet, il est retiré, mais reste disponible et peut être récupéré dans votre organisation pendant 15 jours. Pendant ce temps, il reste pris en compte dans votre allocation en champs personnalisés. Au bout de 15 jours, le champ est définitivement supprimé et Salesforce le retire de votre allocation en champs personnalisés. Pour anticiper le retrait de votre allocation, vous pouvez désormais accélérer le processus de suppression définitive. Nous avons également ajouté des informations dans la page de détail Champs supprimés pour faciliter vos prises de décisions dans le processus de suppression définitive.

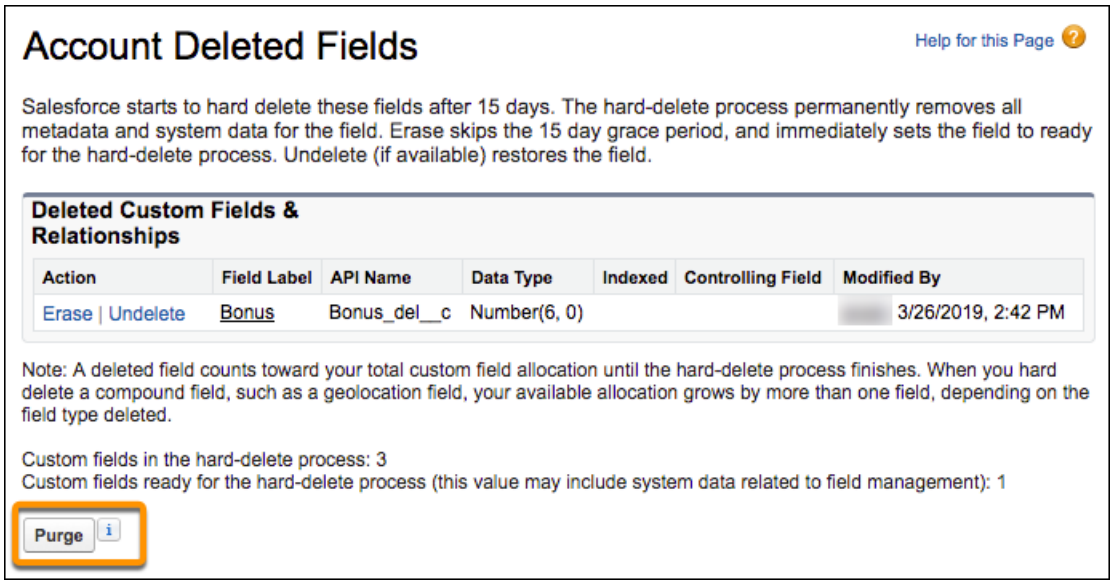
Où : la possibilité de suivre les champs supprimés s'applique à Salesforce Classic dans toutes les éditions. La possibilité de purger les champs supprimés est disponible uniquement dans Salesforce Classic avec les éditions Performance et Unlimited.

Pourquoi : lorsque vous atteignez votre limite en allocation de champs personnalisés et essayez de créer ou de modifier un champ personnalisé, vous risquez de recevoir un message d'erreur de type « Impossible d'accéder à la page » ou « Aucune colonne de données mise à jour n'est disponible pour les champs personnalisés ». Cette fonctionnalité vous aide à libérer votre allocation et à récupérer des informations sur les champs supprimés pour faciliter vos prises de décision.

Comment : pour récupérer des informations sur les champs personnalisés en attente de suppression définitive, cliquez sur **Champs supprimés**.

Lorsque vous cliquez sur **Écraser**, le champ est immédiatement disponible pour le processus de suppression définitive et attend que Salesforce le déplace vers ce processus. Le délai dépend des priorités du système qui vérifie que ce processus n'impacte pas les performances générales.

Lorsque votre organisation atteint son allocation en champs personnalisés (75 %) pour l'objet actif, un bouton Purger s'affiche dans la page Champs supprimés si vous utilisez l'édition Performance ou Unlimited. Pour contourner le délai d'attente dans la file de suppression définitive, ainsi que ce processus, cliquez sur **Purger**. Le bouton Purger initie le processus de suppression définitive plus tôt que le processus automatisé.



Partage : amélioration des paramètres d'accès externes par défaut de l'organisation

Nous avons amélioré des paramètres d'accès externe par défaut de l'organisation pour vous aider à mieux sécuriser vos données. Les paramètres d'accès externe par défaut des objets personnalisés sont plus stricts, et nous avons activé les paramètres d'accès externe dans toutes les organisations qui ont des communautés ou des portails.

DANS CETTE SECTION :

Paramètres d'accès aux objets personnalisés et utilisateur définis par défaut sur privé

Lorsque vous activez les paramètres par défaut d'organisation externe, le niveau d'accès externe de l'utilisateur est défini sur Privé, il ne correspond pas au niveau d'accès interne. Lorsque vous créez des objets personnalisés, niveau d'accès externe est également défini sur Privé. Auparavant, le niveau d'accès externe des objets personnalisés était défini par défaut sur Accès public en lecture/écriture.

Activation des paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique)

Le 17 juin 2019, les paramètres d'accès externe par défaut seront activés dans toutes les organisations qui ont des communautés ou des portails. Cette mise à jour critique vous aide à sécuriser vos données en définissant des niveaux d'accès plus restrictifs pour les utilisateurs externes.

Paramètres d'accès aux objets personnalisés et utilisateur définis par défaut sur privé

Lorsque vous activez les paramètres par défaut d'organisation externe, le niveau d'accès externe de l'utilisateur est défini sur Privé, il ne correspond pas au niveau d'accès interne. Lorsque vous créez des objets personnalisés, niveau d'accès externe est également défini sur Privé. Auparavant, le niveau d'accès externe des objets personnalisés était défini par défaut sur Accès public en lecture/écriture.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour modifier le niveau d'accès externe aux objets personnalisés, dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Sous Valeurs par défaut à l'échelle de l'organisation, modifiez l'accès externe par défaut.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Présentation des paramètres par défaut d'organisation externe (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Activation des paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique)

Le 17 juin 2019, les paramètres d'accès externe par défaut seront activés dans toutes les organisations qui ont des communautés ou des portails. Cette mise à jour critique vous aide à sécuriser vos données en définissant des niveaux d'accès plus restrictifs pour les utilisateurs externes.

Où : cette modification s'applique à toutes les communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Activation des paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique appliquée)

Globalisation : présentation avancée de droite à gauche en version bêta, nouveau format des paramètres régionaux en version pilote et 3 nouvelles langues de plate-forme

Bénéficiez d'une meilleure présentation pour les langues de droite à gauche, et découvrez les formats nouveaux et améliorés pour les dates et les heures internationales. Nous avons également ajouté trois nouvelles langues, le Birman et deux langues pour nos clients en Nouvelle-Zélande.

DANS CETTE SECTION :

Communication avec plus de clients grâce aux nouvelles langues de plate-forme

nous avons ajouté la prise en charge des langues et des paramètres régionaux suivants : Birman , Anglais (Nouvelle-Zélande) et Maori (Nouvelle-Zélande). Elles sont toutes disponibles en tant que langues de plate-forme.

Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

Pour faciliter la tâche des utilisateurs qui travaillent dans des langues de droite à gauche (RTL), les colonnes et les menus latéraux se lisent de droite à gauche, et le texte est aligné en conséquence. La présentation de droite à gauche est désormais définie par défaut pour l'arabe, l'hébreu et l'ourdou. L'Arabe et l'Hébreu sont disponibles en tant que langues d'utilisateur final dans Lightning Experience, alors que l'Ourdou est disponible en tant que langue de plate-forme.

Communication avec plus de clients grâce aux nouvelles langues de plate-forme

nous avons ajouté la prise en charge des langues et des paramètres régionaux suivants : Birman , Anglais (Nouvelle-Zélande) et Maori (Nouvelle-Zélande). Elles sont toutes disponibles en tant que langues de plate-forme.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions, à l'exception de **Database.com**.

Nouvelle direction avec les langues de droite à gauche (bêta)

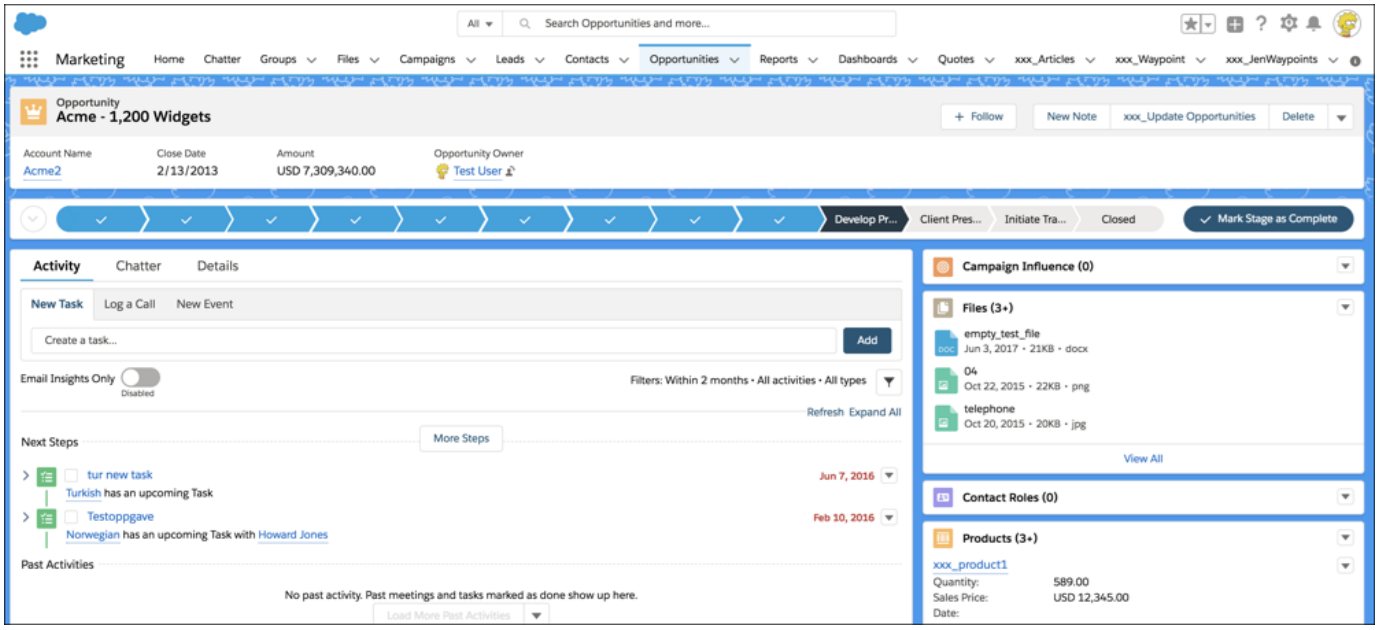
Pour faciliter la tâche des utilisateurs qui travaillent dans des langues de droite à gauche (RTL), les colonnes et les menus latéraux se lisent de droite à gauche, et le texte est aligné en conséquence. La présentation de droite à gauche est désormais définie par défaut pour l'arabe, l'hébreu et l'ourdou. L'Arabe et l'Hébreu sont disponibles en tant que langues d'utilisateur final dans Lightning Experience, alors que l'Ourdou est disponible en tant que langue de plate-forme.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

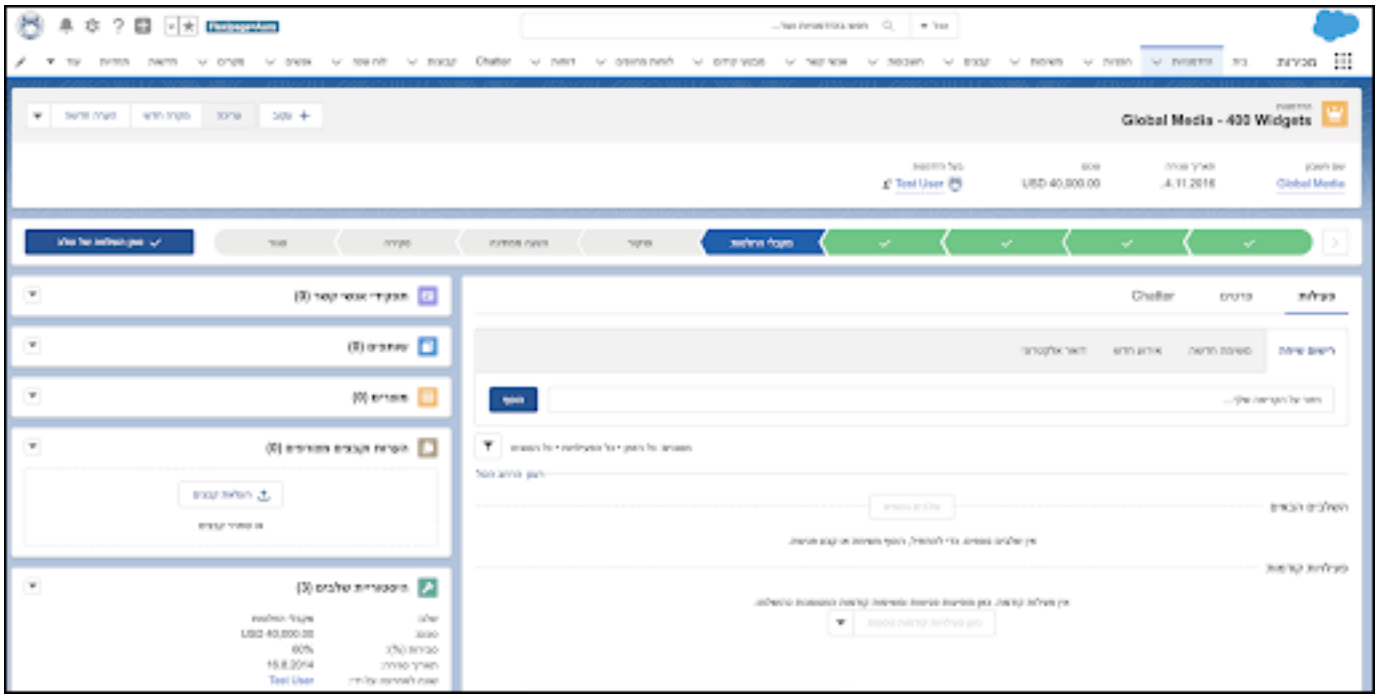
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la prise en charge des langues de droite à gauche correspond à un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos 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 prise en charge des langues de droite à gauche en cliquant sur **?**, puis en sélectionnant **Formulez des commentaires sur Salesforce**.

Pourquoi : une présentation de gauche à droite en Anglais dans Lightning Experience...



se présente comme suit en hébreu, de droite à gauche.



CONSULTER ÉGALEMENT :

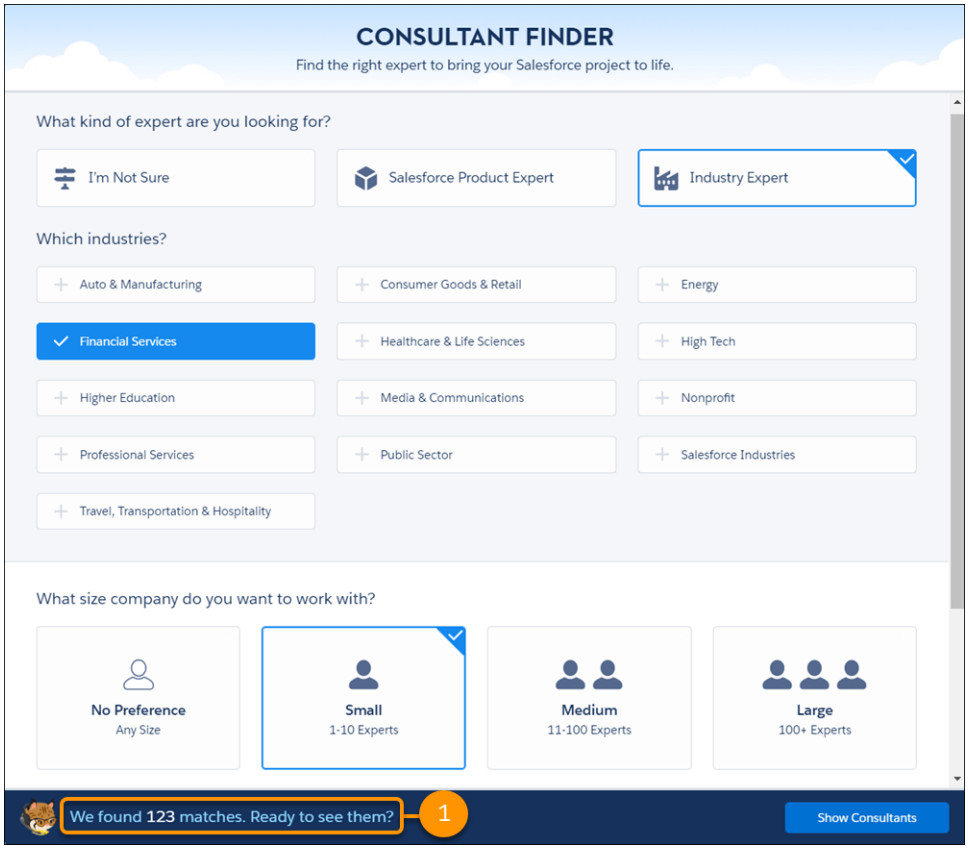
Aide de Salesforce : Présentation optimisée des langues de droite à gauche (RTL) dans Lightning Experience (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

AppExchange : recherche du consultant Salesforce compétent pour votre projet

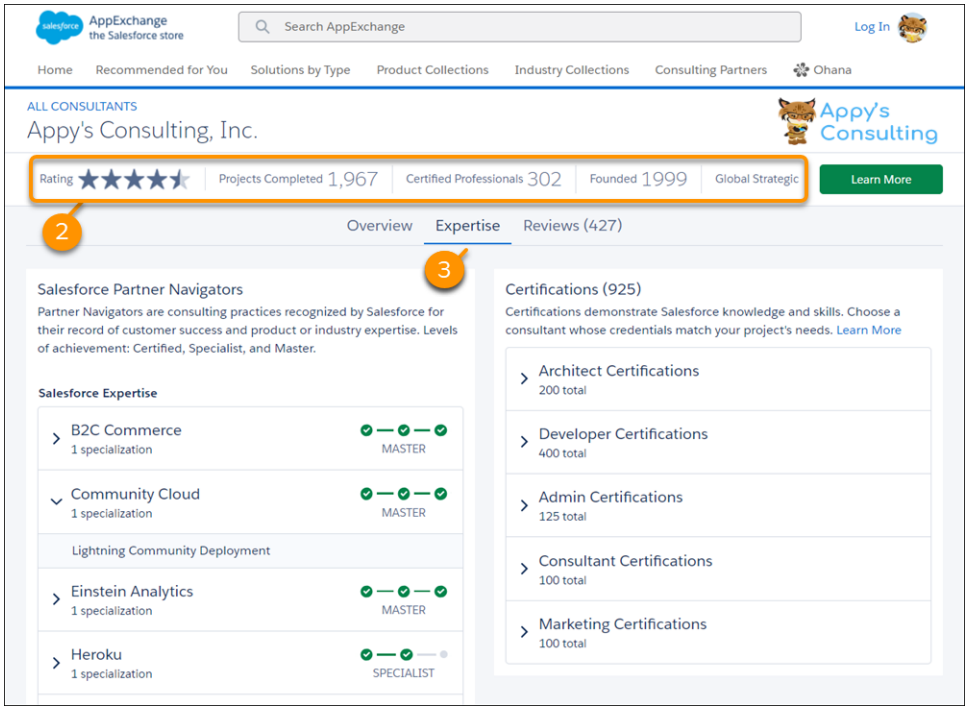
De nouveaux outils et de nouvelles fonctionnalités disponibles sur AppExchange facilitent la recherche de consultants Salesforce dont les qualifications correspondent aux besoins de votre société. La recherche de consultants recueille les besoins de votre projet à l'aide de simples questions, puis recommande les consultants les plus compétents. Les nouveaux composants des fiches permettent d'identifier rapidement les domaines d'expertise, les cibles géographiques et les réalisations d'un consultant.

Où : cette modification s'applique au site Web AppExchange.

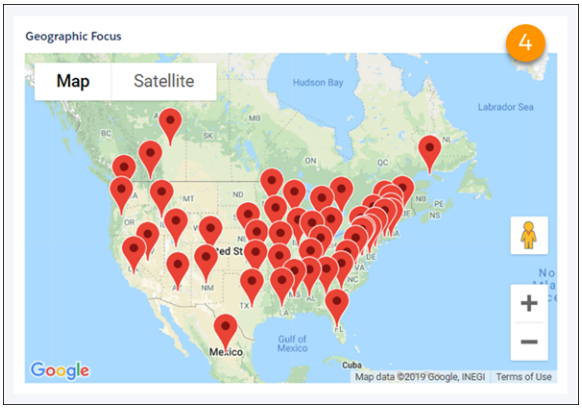
Pourquoi : assurez-vous que le consultant dont vous sollicitez les services est compétent pour votre projet. Répondez à quelques questions, la recherche de consultants vous aide à découvrir les experts Salesforce dont les compétences répondent aux critères de votre projet.



Par exemple, vous souhaitez faire appel à un expert Salesforce qui dispose d'une expérience dans les services financiers. Vous préférez également travailler avec une petite entreprise. Vous partagez ces informations avec la recherche de consultants et nous suggérons l'expert approprié (1).

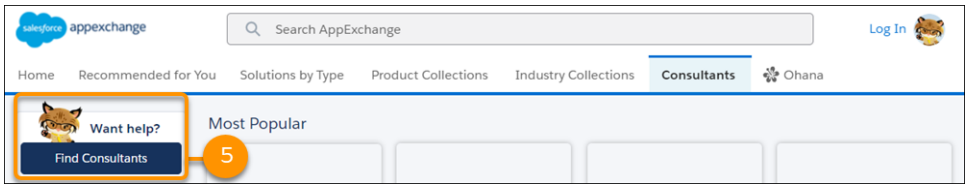


Nous avons également redéfini la présentation des fiches AppExchange pour mieux présenter l'expérience et les réalisations des consultants. La barre de résumé (2) présente des détails importants sur le consultant, notamment le nombre de projets réalisés. La section Expertise (3) présente les qualifications du consultant, notamment les certifications Salesforce et les réalisations dans le programme Partner Navigator.



L'emplacement géographique est un critère important dans le recrutement. Par conséquent, nous avons ajouté un widget de carte (4) qui facilite la localisation du périmètre d'intervention du consultant.

Comment : pour consulter les fiches de consultant, accédez à AppExchange, puis cliquez sur **Consultants**.



Pour essayer la recherche de consultants, cliquez sur **Find Consultants** (5).

Configuration générale : actions classées dans les flux, processus Quip rationalisés et améliorations des Big Objects

Dans les flux, nous avons classé les actions invocables et les actions rapides afin de faciliter leur recherche. Connectez et ajoutez rapidement des utilisateurs à Quip en quelques clics seulement. L'utilisation des big objects est plus efficace avec l'augmentation de la longueur des index et les types de champ spécialisés.

DANS CETTE SECTION :

Classement des actions invocables standard pour ensembles d'autorisations basés sur la session en catégories pour les flux

Nous classons les actions invocables et les actions rapides pour l'élaboration de flux afin de faciliter leur recherche. Pour des ensembles d'autorisations basés sur la session, les actions invocables comprennent Activer l'ensemble d'autorisations basé sur la session et Désactiver l'ensemble d'autorisations basé sur la session.

Accélération de la configuration de Quip

Nous avons simplifié le processus de connexion de votre site Quip à Salesforce en éliminant l'étape d'activation de Files Connect.

Accélération de l'ajout d'utilisateurs Salesforce à votre site Quip

Vous pouvez désormais ajouter des utilisateurs Salesforce à votre site administratif Quip en quelques clics seulement. Il n'est plus nécessaire de saisir manuellement le nom et l'adresse e-mail de chaque utilisateur dans la console d'administration de Quip.

Utilisation de caractères supplémentaires dans un index de Big Object

Pour ajouter de la flexibilité lors de la création d'un index de big objects, le nombre total de caractères autorisés dans l'ensemble des champs d'index est passé de 50 à 100. Les index incluent des champs définis par l'utilisateur, dont vous ne connaissez pas toujours la longueur exacte. Par conséquent, définissez des longueurs de champ aussi élevées que possible tout en respectant la limite en caractères.

Définition de types de champ supplémentaires pour des Big Objects

Les champs personnalisés stockent toutes les informations uniques à un big object dans votre organisation. Auparavant, vous deviez stocker les données spécialisées, notamment les adresses e-mails, dans ce type de champ Texte générique. Vous pouvez désormais utiliser les types de champ E-mail, Téléphone et URL avec des big objects. La définition de types spécifiques accroît l'efficacité du stockage des données et ajoute des validations au niveau du champ spécifiques à vos données big objects.

Activation des vues de composant d'ensemble d'autorisations optimisées

Lorsque vous avez un grand nombre d'attributions de classes Apex pour des ensembles d'autorisations, activez un ensemble de résultats paginés, le filtrage standard et le tri pour plus d'efficacité.

Mise à jour de l'étiquette d'attribution de rubrique

Pour mieux préciser le contexte, nous avons changé l'étiquette Enregistrement en Attribution de rubrique. La modification est visible à plusieurs emplacements, notamment dans le Générateur de rapport et dans les rapports.

Correspondance des licences de production entre les organisations dotées de différentes versions

Utilisez le bouton Faire correspondre les licences de production des sandbox avec les organisations de production, même si les organisations exécutent des versions différentes. Auparavant, ce bouton n'était pas disponible dans une organisation sandbox si son organisation de production exécutait une version différente, par exemple pendant un Aperçu sandbox.

Ajout d'un préfixe d'espace de noms aux propriétés pageReference.state et aux paramètres query (mise à jour critique, appliquée)

L'ajout d'un préfixe d'espace de noms aux propriétés pageReference.state et aux paramètres query était une mise à jour critique dans la version Winter ’19. Elle est appliquée dans la version Summer ’19. Cette mise à jour critique résout les conflits de noms des paramètres query entre les composants de package. À compter du 17 mai 2019, cette mise à jour est automatiquement activée de façon progressive. La date de l'activation automatique pour votre organisation dépend de la date à laquelle vous mettez à jour vers la version Summer '19. Toutes les organisations sont mises à jour d'ici le 17 juin 2019. Comme avec toutes les mises à jour critiques, vous pouvez l'activer manuellement avant l'activation automatique par Salesforce.

Classement des actions invocables standard pour ensembles d'autorisations basés sur la session en catégories pour les flux

Nous classons les actions invocables et les actions rapides pour l'élaboration de flux afin de faciliter leur recherche. Pour des ensembles d'autorisations basés sur la session, les actions invocables comprennent Activer l'ensemble d'autorisations basé sur la session et Désactiver l'ensemble d'autorisations basé sur la session.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : la disponibilité des actions invocables et des actions rapides dépend des autorisations de votre organisation.

Comment : lors de l'élaboration de votre flux, faites glisser l'élément de flux Action vers la zone de dessin de Flow Builder. Sous Filtrer par, sélectionnez **Catégorie**, puis sélectionnez **Utilisateurs**. Cliquez sur **Recherchez des actions utilisateur** pour retrouver l'action invocable que vous souhaitez ajouter à votre flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

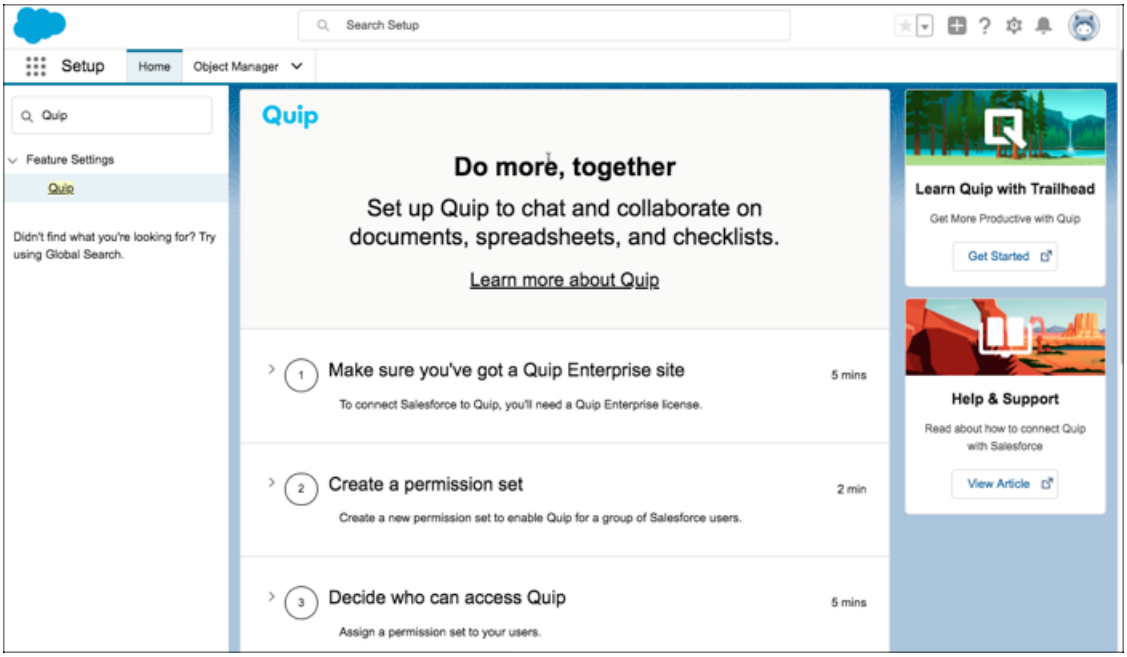
Recherche d'actions par type ou catégorie lors de l'élaboration de flux

Accélération de la configuration de Quip

Nous avons simplifié le processus de connexion de votre site Quip à Salesforce en éliminant l'étape d'activation de Files Connect.

Où : cette modification s'applique aux applications Lightning dans Lightning Experience avec les éditions Essentials, Professional, Performance, Unlimited et Developer. Avec l'édition Essentials, la modification s'applique uniquement aux organisations Summer ’19 et supérieures.

Pourquoi : Files Connect est automatiquement activée dans votre organisation.



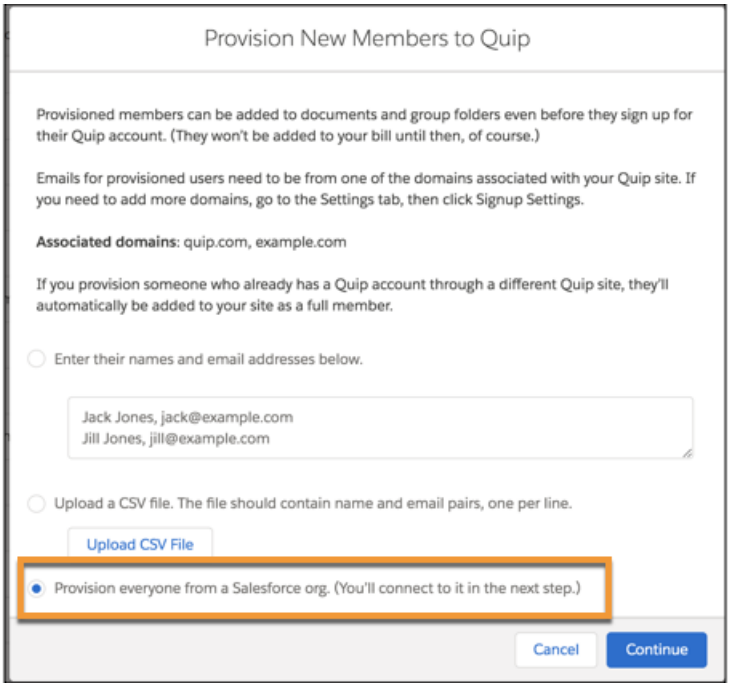
Accélération de l'ajout d'utilisateurs Salesforce à votre site Quip

Vous pouvez désormais ajouter des utilisateurs Salesforce à votre site administratif Quip en quelques clics seulement. Il n'est plus nécessaire de saisir manuellement le nom et l'adresse e-mail de chaque utilisateur dans la console d'administration de Quip.

Où : cette modification s'applique aux applications Lightning dans Lightning Experience avec les éditions Essentials, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette modification est disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip Enterprise ou une évaluation Quip Enterprise gratuite.

Comment : si ce n'est déjà fait, connectez Salesforce à Quip. Dans Configuration, saisissez *`Quip`* dans la case Recherche rapide, puis suivez les étapes. À l'étape d'ajout d'utilisateurs à votre site Quip, cliquez sur le lien de la console d'administration de Quip. Lorsque vous cliquez sur **Provisionner des membres**, la page de la console affiche une option qui permet d'ajouter tous les utilisateurs Salesforce.



Cliquez sur **Continuer**, puis saisissez les identifiants de connexion à Salesforce. La page affiche les comptes Salesforce non valides qui ne peuvent pas être provisionnés. Cliquez sur **Continuer**, puis sélectionnez les comptes d'utilisateur Salesforce que vous souhaitez ajouter à Quip. Cliquez sur **Suivant**, puis **Soumettre** pour terminer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Support Quip : Guide complet de l'administrateur Quip

Utilisation de caractères supplémentaires dans un index de Big Object

Pour ajouter de la flexibilité lors de la création d'un index de big objects, le nombre total de caractères autorisés dans l'ensemble des champs d'index est passé de 50 à 100. Les index incluent des champs définis par l'utilisateur, dont vous ne connaissez pas toujours la longueur exacte. Par conséquent, définissez des longueurs de champ aussi élevées que possible tout en respectant la limite en caractères.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : Par exemple, si votre index inclut des champs de type Numérique, Texte et Date/Heure, définissez les longueurs sur 40, 40 et 20 respectivement. Le total de ces longueurs est égal à la limite de 100 caractères.

Définition de types de champ supplémentaires pour des Big Objects

Les champs personnalisés stockent toutes les informations uniques à un big object dans votre organisation. Auparavant, vous deviez stocker les données spécialisées, notamment les adresses e-mails, dans ce type de champ Texte générique. Vous pouvez désormais utiliser les types de champ E-mail, Téléphone et URL avec des big objects. La définition de types spécifiques accroît l'efficacité du stockage des données et ajoute des validations au niveau du champ spécifiques à vos données big objects.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : tenez compte de la longueur des champs, lors de l'élaboration de votre index, qui est limitée à 100 caractères. Les champs d'URL sont trop longs et ne peuvent pas être inclus dans l'index des big objects.

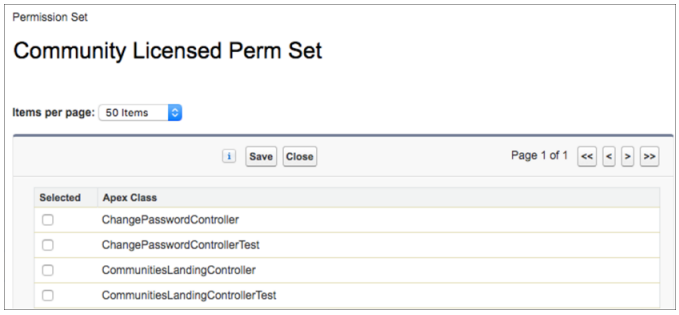
- E-mail : 80 caractères
- Téléphone : 40 caractères
- URL : 255 caractères

Activation des vues de composant d'ensemble d'autorisations optimisées

Lorsque vous avez un grand nombre d'attributions de classes Apex pour des ensembles d'autorisations, activez un ensemble de résultats paginés, le filtrage standard et le tri pour plus d'efficacité.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Contact Manager, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : activez Vues de composant d'ensemble d'autorisations optimisées dans Paramètres de gestion des utilisateurs. Sélectionnez un ensemble d'autorisations, sélectionnez **Accès à la classe Apex**, puis cliquez sur **Modifier**. Si de nombreuses classes sont attribuées à l'ensemble d'autorisations, sélectionnez le nombre d'éléments par page à afficher ou utilisez les flèches pour parcourir les pages.



Mise à jour de l'étiquette d'attribution de rubrique

Pour mieux préciser le contexte, nous avons changé l'étiquette Enregistrement en Attribution de rubrique. La modification est visible à plusieurs emplacements, notamment dans le Générateur de rapport et dans les rapports.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans toutes les éditions.

Correspondance des licences de production entre les organisations dotées de différentes versions

Utilisez le bouton Faire correspondre les licences de production des sandbox avec les organisations de production, même si les organisations exécutent des versions différentes. Auparavant, ce bouton n'était pas disponible dans une organisation sandbox si son organisation de production exécutait une version différente, par exemple pendant un Aperçu sandbox.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Ajout d'un préfixe d'espace de noms aux propriétés pageReference.state et aux paramètres query (mise à jour critique, appliquée)

L'ajout d'un préfixe d'espace de noms aux propriétés pageReference.state et aux paramètres query était une mise à jour critique dans la version Winter '19. Elle est appliquée dans la version Summer '19. Cette mise à jour critique résout les conflits de noms des paramètres query entre les composants de package. À compter du 17 mai 2019, cette mise à jour est automatiquement activée de façon progressive. La date de l'activation automatique pour votre organisation dépend de la date à laquelle vous mettez à jour vers la version Summer '19. Toutes les organisations sont mises à jour d'ici le 17 juin 2019. Comme avec toutes les mises à jour critiques, vous pouvez l'activer manuellement avant l'activation automatique par Salesforce.

Remarque: Les versions précédentes des notes de publication ne précisaient pas la date de déploiement. Consultez toujours les notes de publication les plus récentes pour prendre connaissance des toutes dernières informations.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Spring '19 : Ajout d'un préfixe d'espace de noms aux propriétés pageReference.state et aux paramètres query

Sécurité et identité : domaines personnalisés OAuth, cryptage préservant le filtre insensible à la casse, stratégies de niveau de sécurité de la session et gestionnaire d'événements

Vous pouvez désormais utiliser des domaines personnalisés OAuth pour définir l'accès d'une application connectée aux données protégées d'une entité externe. Filtrez les données que vous cryptez avec le schéma de cryptage déterministe insensible à la casse. Exigez des utilisateurs un niveau de sécurité de session assurance élevée avant d'accéder à certaines pages ou à certains objets dans la Configuration. Enfin, surveillez les événements en utilisant un nouveau tableau de bord avec le Gestionnaire d'événements.

DANS CETTE SECTION :

Authentification et identité : domaines personnalisés OAuth, personnalisation de la connexion à la communauté sans mot de passe et nouveaux modules Trailhead

Salesforce Authentication et Identity prennent désormais en charge les domaines personnalisés OAuth pour définir l'accès d'une application connectée aux données protégées d'une entité externe. Vous pouvez personnaliser l'expérience de connexion sans mot de passe à votre communauté. Nous prenons également en charge Lightning Login pour Découverte de la connexion Mon domaine, une exigence de complexité du mot de passe supplémentaire, et le décompte des échecs de connexion. Les autres améliorations comprennent la réinitialisation des mots de passe dans les langues de droite à gauche et l'activation de la fonctionnalité des utilisateurs External Identity sans contact directement depuis l'interface utilisateur. Le nouveau module Trailhead « Salesforce Identity for Mobile-Centric Customers » présente comment optimiser et simplifier vos processus d'inscription et de connexion pour les appareils mobiles. Le module Trailhead « Connected App Basics » présente la fonctionnalité.

Salesforce Shield : cryptage préservant le filtre insensible à la casse, cryptage de champs supplémentaires et nouveau Gestionnaire d'événements

Shield Platform Encryption offre désormais le cryptage pour les transcriptions de chat et des statistiques sur vos données d'historique des champs et de suivi du fil cryptées. De plus, le cryptage déterministe insensible à la casse est globalement disponible dans la prise en charge des champs composés avec des index personnalisés. Visualisez et mettez à jour vos événements Surveillance des événements avec le nouveau tableau de bord Gestionnaire d'événements.

Autres modifications apportées à la sécurité : conformité TLS 1.2 et stratégies de niveau de sécurité de la session

À compter du mois d'octobre 2019, toutes les connexions entrantes vers ou sortantes depuis votre organisation Salesforce doivent utiliser le TLS 1.2. Vous pouvez désormais demander aux utilisateurs un niveau de sécurité de session d'assurance élevée avant d'accéder aux pages et aux objets confidentiels dans la Configuration, ou bloquer les utilisateurs en fonction du niveau de session.

Authentification et identité : domaines personnalisés OAuth, personnalisation de la connexion à la communauté sans mot de passe et nouveaux modules Trailhead

Salesforce Authentication et Identity prennent désormais en charge les domaines personnalisés OAuth pour définir l'accès d'une application connectée aux données protégées d'une entité externe. Vous pouvez personnaliser l'expérience de connexion sans mot de passe à votre communauté. Nous prenons également en charge Lightning Login pour Découverte de la connexion Mon domaine, une exigence de complexité du mot de passe supplémentaire, et le décompte des échecs de connexion. Les autres améliorations comprennent la réinitialisation des mots de passe dans les langues de droite à gauche et l'activation de la fonctionnalité des utilisateurs External Identity sans contact directement depuis l'interface utilisateur. Le nouveau module Trailhead « Salesforce Identity for Mobile-Centric Customers » présente comment optimiser et simplifier vos processus d'inscription et de connexion pour les appareils mobiles. Le module Trailhead « Connected App Basics » présente la fonctionnalité.

DANS CETTE SECTION :

Autorisation d'accès à des ressources externes à une application connectée avec des domaines personnalisés

Une application connectée peut utiliser un protocole d'authentification OAuth pour accéder à des ressources protégées. Avec ce protocole, les domaines OAuth par défaut ajustent les autorisations de l'application pour accéder aux ressources protégées dans Salesforce. Néanmoins, ces domaines par défaut ne sont d'aucune aide lorsque la ressource protégée est hébergée par une entité externe. Pour cette raison, Salesforce prend désormais en charge les domaines personnalisés OAuth. Les domaines personnalisés OAuth définissent les ressources protégées auxquelles une application connectée peut accéder dans une entité externe.

Utilisation de Lightning Login avec la découverte de la connexion Mon domaine

La découverte de la connexion pour Mon domaine prend désormais en charge Lightning Login. Si vous avez configuré votre organisation avec Mon domaine et utilisé le type de page Découverte de la connexion, les utilisateurs peuvent désormais vérifier eux-mêmes leur mot de passe, leurs identifiants SSO ou Lightning Login. Avec Lightning Login, les utilisateurs internes peuvent se connecter à Salesforce Authenticator au lieu d'utiliser un mot de passe.

Augmentation du choix de protocoles d'authentification pour les identifiants nommés

Vous pouvez désormais utiliser JWT, un jeton JWT Exchange et AWS Signature Version 4 en tant que protocoles d'authentification afin d'élaborer des identifiants nommés pour vos appels externes. Ces protocoles s'appuient sur des normes ouvertes largement adoptées et offrent un accès sécurisé à un plus grand nombre de ressources. En utilisant JWT ou un jeton JWT Exchange, les identifiants d'authentification au service externe sont gérés pour vos utilisateurs au lieu de leur demander de configurer les identifiants manuellement. Avec AWS Signature Version 4, vous pouvez effectuer des appels externes à des ressources Amazon Web Services sur HTTP en utilisant le processus de Signature Version 4.

Réinitialisation des mots de passe avec les langues de droite à gauche (bêta)

Vous pouvez désormais utiliser des langues de droite à gauche (RTL), telles que l'Arabe, l'Hébreu et l'Ourdou, pour réinitialiser votre mot de passe.

Sécurité renforcée en augmentant la complexité du mot de passe

Nous offrons maintenant une option de complexité du mot de passe qui oblige les utilisateurs à inclure dans leur mot de passe au moins trois caractères parmi les suivants : un chiffre, une lettre majuscule, une lettre minuscule et un caractère spécial (! " # $ % & ' ( ) * + , - . / : ; < = > ? @ [\ ] ^ _ ` { | } ~). Vous pouvez définir des exigences de complexité du mot de passe dans la page Stratégies de mot de passe.

Affichage du nombre de tentatives de connexion échouées dans un compte d'utilisateur

Vous pouvez désormais suivre le nombre de tentatives de connexion échouées dans Détails utilisateur dans le compte d'un utilisateur externe. Lorsque le nombre maximal de tentatives de connexion échouées est atteint, configuré dans Stratégies de mot de passe, le compte est verrouillé. Vous pouvez déverrouiller le compte de l'utilisateur dans Détails de l'utilisateur.

Création de votre propre page de vérification pour les connexions sans mot de passe à une communauté

Vous pouvez désormais personnaliser entièrement l'expérience de connexion sans mot de passe à votre communauté. Lorsque les utilisateurs se connectent à votre communauté avec une adresse e-mail ou un numéro de téléphone (connexion sans mot de passe), Salesforce leur renvoie un code de vérification. En même temps, Salesforce génère une page Vérifier dans laquelle les utilisateurs saisissent le code de vérification pour confirmer leur identité. Au lieu d'utiliser la page de vérification par défaut de Salesforce, vous pouvez créer votre propre page en utilisant Visualforce et Apex.

Nouvelle page de réinitialisation du mot de passe pour la Découverte de la connexion

Lorsque vous utilisez Login Discovery pour connecter des utilisateurs internes (Mon domaine) ou externes (Communautés), le comportement des réinitialisations de mot de passe est différent. Avec le processus de connexion par défaut, si les utilisateurs oublient leur mot de passe, une page Mot de passe oublié les invite à saisir leur nom d'utilisateur. Ils reçoivent ensuite un e-mail de réinitialisation de leur mot de passe. Avec la Découverte de la connexion, la page Mot de passe oublié invite les utilisateurs à cliquer sur le bouton Réinitialiser pour recevoir un e-mail contenant un lien de réinitialisation du mot de passe. Aucune saisie n'est requise.

Activation des Utilisateurs d'External Identity sans contact depuis l'interface utilisateur

Rendez la fonctionnalité Utilisateurs d'External Identity sans contact disponible dans votre organisation. Jusqu'à présent, seul le Support client de Salesforce pouvait l'activer. Réduisez les contraintes de gestion des utilisateurs External Identity en créant des utilisateurs sans informations de contact.

Modification des URL ACS SAML pour SSO

Lorsque vous configurez l'authentification unique (SSO), Salesforce génère des URL ACS (Assertion Consumer Service) SAML. Jusqu'à présent, les URL générées se terminaient par le suffixe `so=orgID`. Par exemple, `https://masociété.my.salesforce.com?so=00Dx00000000001`. Pour améliorer les performances, lors de la configuration de l'authentification unique dans une nouvelle organisation, les URL de sous-domaine et de communauté ne contiennent pas le suffixe. Les URL contiennent toujours le suffixe `so=orgID` pour les organisations existantes et les nouvelles organisations sans sous-domaine Mon domaine.

Restriction de l'accès aux objets pour le profil External Identity User par défaut

Pour éviter les fuites de données involontaires, les autorisations d'objet des utilisateurs provisionnés avec la licence External Identity User sont désormais plus strictes. Le profil par défaut External Identity User contient un ensemble limité d'autorisations d'objets que vous pouvez attribuer à un utilisateur de l'identité externe. Vous pouvez augmenter l'accès aux objets en clonant le profil par défaut et en changeant les autorisations d'objet pour les adapter à vos besoins. Cette modification n'affecte pas les utilisateurs de l'identité externe provisionnés avant la version Summer '19.

Découverte de l'identité mobile avec Trailhead

Salesforce Identity a ajouté diverses fonctionnalités dans les versions antérieures afin d'améliorer l'expérience de connexion pour les clients qui accèdent aux communautés essentiellement depuis leur appareil mobile. Le nouveau module Trailhead, Salesforce Identity for Mobile-Centric Customers, montre comment utiliser ces fonctionnalités.

Apprentissage des bases des applications connectées avec Trailhead

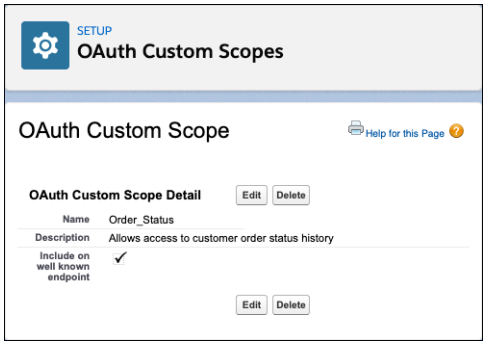
Si vous connaissez les applications connectées, vous savez que vous pouvez les utiliser de nombreuses façons. Si vous ne connaissez pas les applications connectées, nous présenterons la fonctionnalité dans le nouveau module Trailhead « Connected App Basics ». Que vous les connaissiez ou non, ce module montre que les applications connectées représentent la structure qui permet de connecter vos utilisateurs, vos services externes et Salesforce.

Autorisation d'accès à des ressources externes à une application connectée avec des domaines personnalisés

Une application connectée peut utiliser un protocole d'authentification OAuth pour accéder à des ressources protégées. Avec ce protocole, les domaines OAuth par défaut ajustent les autorisations de l'application pour accéder aux ressources protégées dans Salesforce. Néanmoins, ces domaines par défaut ne sont d'aucune aide lorsque la ressource protégée est hébergée par une entité externe. Pour cette raison, Salesforce prend désormais en charge les domaines personnalisés OAuth. Les domaines personnalisés OAuth définissent les ressources protégées auxquelles une application connectée peut accéder dans une entité externe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : vous souhaitez par exemple élaborer une application Web Statut des commandes clients qui extrait le statut des commandes clients de l'API de votre système de commande. L'API du système de commande peut potentiellement révéler toutes sortes d'informations sur le client, notamment la facturation, mais l'application connectée doit accéder uniquement aux informations sur le statut des commandes. Par conséquent, vous créez un domaine personnalisé order_status dans votre organisation Salesforce et vous l'attribuez à l'application. Dans votre entité externe, qui héberge l'API du système de commande, vous créez une stratégie qui exige que le client demandeur possède le domaine personnalisé order_status. Sans ce domaine, le client ne peut pas accéder aux informations sur le statut des commandes clients. Dans la dernière étape, vous attribuez cette nouvelle stratégie à l'API du système de commande. Ainsi, l'API du système de commande partage uniquement les données de statut des commandes avec l'application Web Statut des commandes clients. Toutes les autres informations associées aux clients restent verrouillées.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Domaines personnalisés OAuth (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation de Lightning Login avec la découverte de la connexion Mon domaine

La découverte de la connexion pour Mon domaine prend désormais en charge Lightning Login. Si vous avez configuré votre organisation avec Mon domaine et utilisé le type de page Découverte de la connexion, les utilisateurs peuvent désormais vérifier eux-mêmes leur mot de passe, leurs identifiants SSO ou Lightning Login. Avec Lightning Login, les utilisateurs internes peuvent se connecter à Salesforce Authenticator au lieu d'utiliser un mot de passe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : la découverte de la connexion offre un processus de connexion plus flexible et ciblé. Elle détermine comment authentifier l'utilisateur en fonction des identifiants saisis à l'invite de la page de connexion. Par exemple, si l'utilisateur saisit une adresse e-mail ou un numéro de téléphone à l'invite de la page de connexion, et est configuré pour Login Discovery, il se connecte avec un code de vérification S'il n'est pas éligible, il se connecte avec un mot de passe.

Comment : implémentez la Découverte de la connexion pour Mon domaine avec l'interface Apex `MyDomainLoginDiscoveryHandler`. Pour Lightning Login, la valeur de l'énumération `Auth.LoginDiscoveryMethod` est `LightningLogin`.

Un utilisateur est éligible à la connexion avec Lightning Login si plusieurs critères sont remplis. Pour déterminer l'éligibilité par programmation, utilisez la méthode `Auth.getLightningLoginEligibility`. Utilisez l'énumération `Auth.LightningLoginEligibility` pour vérifier quels critères ci-dessous sont remplis.

- Lightning Login est activée.
- Salesforce Authenticator est activée.
- L'utilisateur est autorisé à utiliser Lightning Login.
- L'utilisateur dispose de l'autorisation LightningLogin.
- L'utilisateur est inscrit à Lightning Login.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex Developer Guide : UserManagement Class (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Augmentation du choix de protocoles d'authentification pour les identifiants nommés

Vous pouvez désormais utiliser JWT, un jeton JWT Exchange et AWS Signature Version 4 en tant que protocoles d'authentification afin d'élaborer des identifiants nommés pour vos appels externes. Ces protocoles s'appuient sur des normes ouvertes largement adoptées et offrent un accès sécurisé à un plus grand nombre de ressources. En utilisant JWT ou un jeton JWT Exchange, les identifiants d'authentification au service externe sont gérés pour vos utilisateurs au lieu de leur demander de configurer les identifiants manuellement. Avec AWS Signature Version 4, vous pouvez effectuer des appels externes à des ressources Amazon Web Services sur HTTP en utilisant le processus de Signature Version 4.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Choix d'un protocole d'authentification (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Réinitialisation des mots de passe avec les langues de droite à gauche (bêta)

Vous pouvez désormais utiliser des langues de droite à gauche (RTL), telles que l'Arabe, l'Hébreu et l'Ourdou, pour réinitialiser votre mot de passe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans toutes les éditions.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la prise en charge des langues RTL correspond à un aperçu et n'est pas considérée 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Présentation optimisée des langues de droite à gauche (RTL) dans Lightning Experience (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Sécurité renforcée en augmentant la complexité du mot de passe

Nous offrons maintenant une option de complexité du mot de passe qui oblige les utilisateurs à inclure dans leur mot de passe au moins trois caractères parmi les suivants : un chiffre, une lettre majuscule, une lettre minuscule et un caractère spécial (! " # $ % & ' ( ) * + , - . / : ; < = > ? @ [\ ] ^ _ ` { | } ~). Vous pouvez définir des exigences de complexité du mot de passe dans la page Stratégies de mot de passe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com.



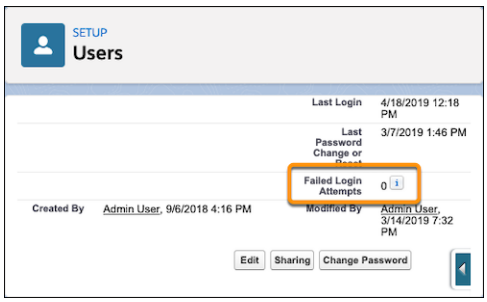
CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition de stratégies de mot de passe (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Affichage du nombre de tentatives de connexion échouées dans un compte d'utilisateur

Vous pouvez désormais suivre le nombre de tentatives de connexion échouées dans Détails utilisateur dans le compte d'un utilisateur externe. Lorsque le nombre maximal de tentatives de connexion échouées est atteint, configuré dans Stratégies de mot de passe, le compte est verrouillé. Vous pouvez déverrouiller le compte de l'utilisateur dans Détails de l'utilisateur.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition de stratégies de mot de passe (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Déverrouillage des utilisateurs (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

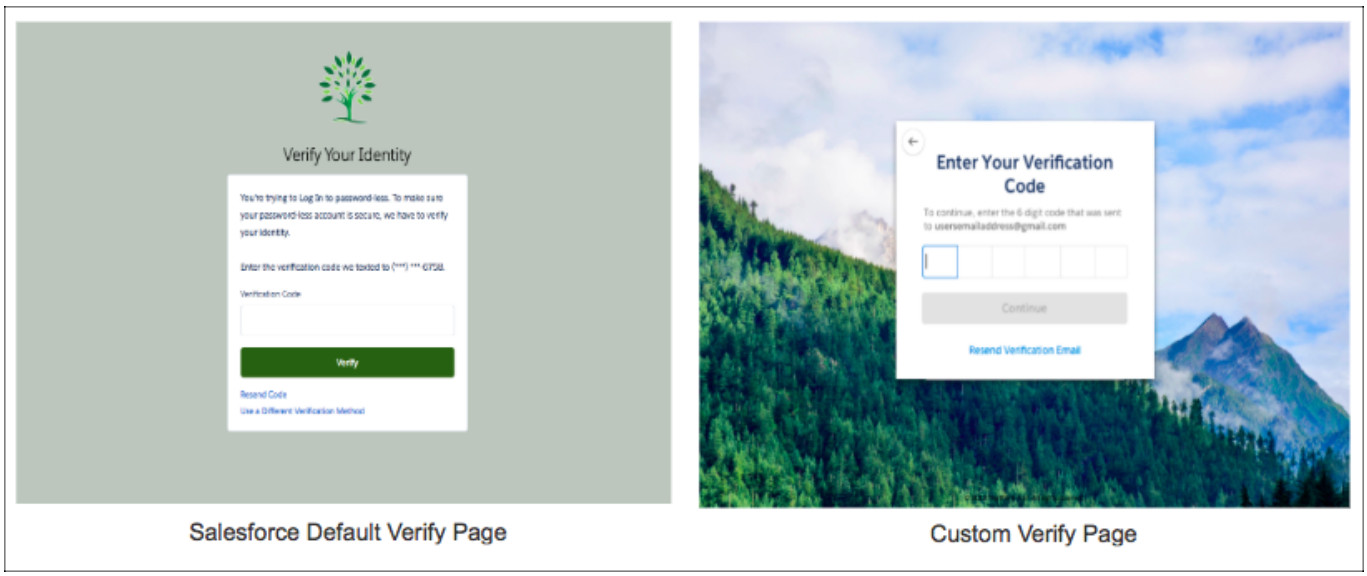
Création de votre propre page de vérification pour les connexions sans mot de passe à une communauté

Vous pouvez désormais personnaliser entièrement l'expérience de connexion sans mot de passe à votre communauté. Lorsque les utilisateurs se connectent à votre communauté avec une adresse e-mail ou un numéro de téléphone (connexion sans mot de passe), Salesforce leur renvoie un code de vérification. En même temps, Salesforce génère une page Vérifier dans laquelle les utilisateurs saisissent le code de vérification pour confirmer leur identité. Au lieu d'utiliser la page de vérification par défaut de Salesforce, vous pouvez créer votre propre page en utilisant Visualforce et Apex.

Où : cette fonctionnalité s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic. Les communautés sont disponibles dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment :

vous pouvez comparer ici la page Vérifier générée par Salesforce et une page personnalisée créée dans Visualforce. La page Vérifier de Salesforce permet de changer les couleurs de votre logo, de l'arrière-plan et des boutons. Cette page Visualforce personnalisée utilise différentes polices et couleurs de texte. Elle contient également une présentation personnalisée où les utilisateurs saisissent leur code de vérification.



Salesforce Default Verify Page

Custom Verify Page

Implémentez le processus de connexion sans mot de passe avec une paire de méthodes Apex. La méthode `System.UserManagement.initPasswordlessLogin` démarre le processus de connexion et envoie un code de vérification à l'utilisateur. Ensuite, la méthode `System.UserManagement.verifyPasswordlessLogin` vérifie si l'utilisateur a saisi le code de vérification correct. Le cas échéant, elle dirige l'utilisateur vers la page d'accueil de la communauté.

Seuls les utilisateurs qui ont déjà vérifié leur identité avec Salesforce peuvent se connecter sans mot de passe.

À compter de cette version, vous pouvez personnaliser la page Vérifier pour la connexion sans mot de passe et l'auto-inscription.

CONSULTER ÉGALEMENT :

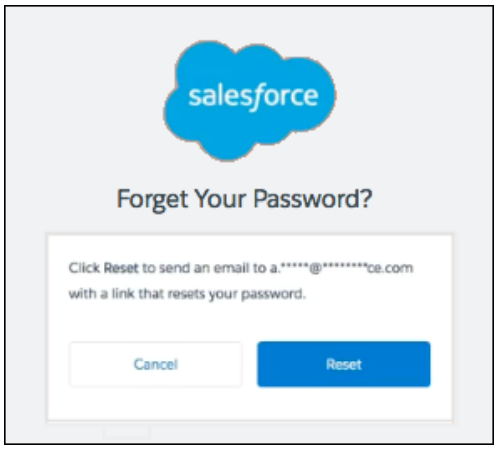
Apex Developer Guide : UserManagement Class (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouvelle page de réinitialisation du mot de passe pour la Découverte de la connexion

Lorsque vous utilisez Login Discovery pour connecter des utilisateurs internes (Mon domaine) ou externes (Communautés), le comportement des réinitialisations de mot de passe est différent. Avec le processus de connexion par défaut, si les utilisateurs oublient leur mot de passe, une page Mot de passe oublié les invite à saisir leur nom d'utilisateur. Ils reçoivent ensuite un e-mail de réinitialisation de leur mot de passe. Avec la Découverte de la connexion, la page Mot de passe oublié invite les utilisateurs à cliquer sur le bouton Réinitialiser pour recevoir un e-mail contenant un lien de réinitialisation du mot de passe. Aucune saisie n'est requise.

Où : cette fonctionnalité s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic. Les communautés sont disponibles dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : lorsque les utilisateurs saisissent leurs identifiants à l'invite de la page de connexion, la Découverte de la connexion récupère les informations de l'utilisateur. Ainsi, il n'est pas nécessaire de demander des informations supplémentaires pour réinitialiser le mot de passe lorsque les utilisateurs l'ont oublié. À la place, les utilisateurs sont informés qu'ils peuvent recevoir un e-mail de réinitialisation du mot de passe à l'adresse associée à l'utilisateur actuellement connecté.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation de la découverte de la connexion pour simplifier la connexion (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Création d'une page de connexion basée sur l'interview avec Découverte de la connexion Mon domaine (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

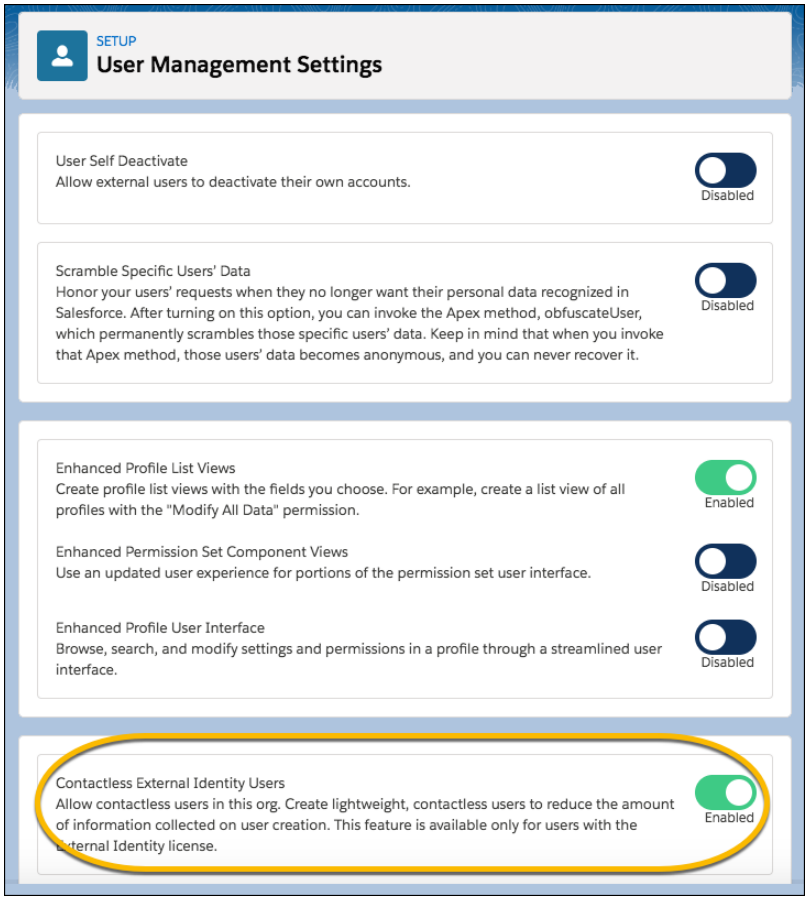
Activation des Utilisateurs d'External Identity sans contact depuis l'interface utilisateur

Rendez la fonctionnalité Utilisateurs d'External Identity sans contact disponible dans votre organisation. Jusqu'à présent, seul le Support client de Salesforce pouvait l'activer. Réduisez les contraintes de gestion des utilisateurs External Identity en créant des utilisateurs sans informations de contact.

Où : cette modification s'applique à toutes les communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : la fonctionnalité des utilisateurs sans contact est disponible pour les utilisateurs détenteurs de la licence External Identity (utilisateurs du produit Identity for Customers and Partners).

Comment : activez la fonctionnalité des utilisateurs sans contact dans les Paramètres de gestion des utilisateurs.



CONSULTER ÉGALEMENT :

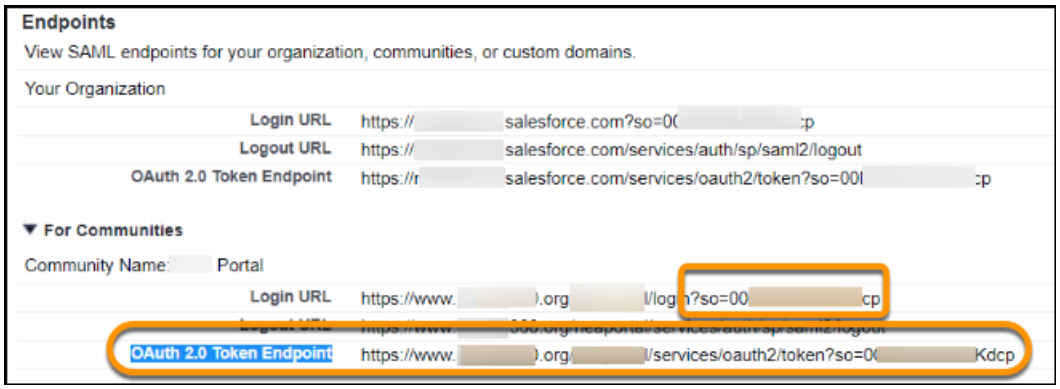
Aide de Salesforce : Paramètres de gestion des utilisateurs (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Modification des URL ACS SAML pour SSO

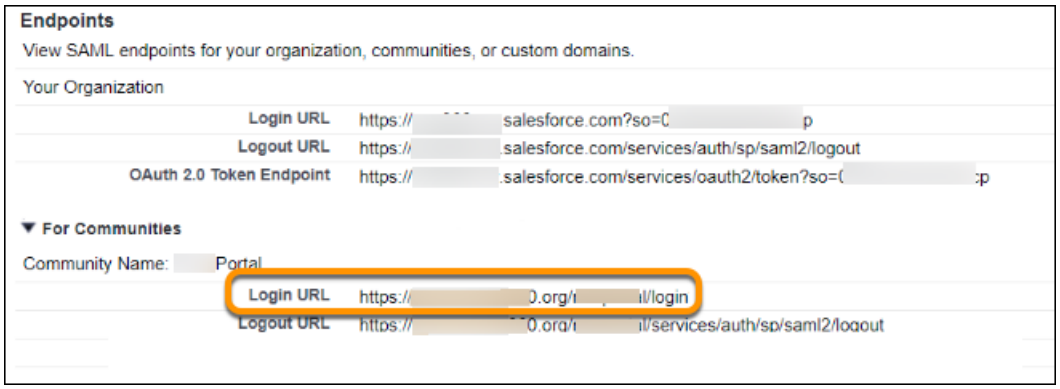
Lorsque vous configurez l'authentification unique (SSO), Salesforce génère des URL ACS (Assertion Consumer Service) SAML. Jusqu'à présent, les URL générées se terminaient par le suffixe `so=orgID`. Par exemple, `https://masociété.my.salesforce.com?so=00Dx00000000001`. Pour améliorer les performances, lors de la configuration de l'authentification unique dans une nouvelle organisation, les URL de sous-domaine et de communauté ne contiennent pas le suffixe. Les URL contiennent toujours le suffixe `so=orgID` pour les organisations existantes et les nouvelles organisations sans sous-domaine Mon domaine.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : avant cette version, la page Paramètres d'authentification unique se présentait comme suit. Notez que l'URL de connexion contient le suffixe `so=`. De plus, le point de terminaison du jeton OAuth 2.0 est affiché sous les points de terminaison des communautés.



Après la modification de l'URL ACS SAML, la page Paramètres d'authentification unique se présente comme suit. L'URL de connexion ne contient pas d'ID de connexion. De plus, le point de terminaison du jeton OAuth 2.0 n'est pas affiché. Les communautés Salesforce ne prennent pas en charge le flux d'assertion SAML. Par conséquent, le point de terminaison OAuth associé n'est pas répertorié.



Restriction de l'accès aux objets pour le profil External Identity User par défaut

Pour éviter les fuites de données involontaires, les autorisations d'objet des utilisateurs provisionnés avec la licence External Identity User sont désormais plus strictes. Le profil par défaut External Identity User contient un ensemble limité d'autorisations d'objets que vous pouvez attribuer à un utilisateur de l'identité externe. Vous pouvez augmenter l'accès aux objets en clonant le profil par défaut et en changeant les autorisations d'objet pour les adapter à vos besoins. Cette modification n'affecte pas les utilisateurs de l'identité externe provisionnés avant la version Summer '19.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette modification s'applique aux communautés créées avec l'identité externe et à toutes les licences de communauté provisionnées dans la version Summer '19 ou supérieure.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce External Identity Implementation Guide : External Identity License Details (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Découverte de l'identité mobile avec Trailhead

Salesforce Identity a ajouté diverses fonctionnalités dans les versions antérieures afin d'améliorer l'expérience de connexion pour les clients qui accèdent aux communautés essentiellement depuis leur appareil mobile. Le nouveau module Trailhead, Salesforce Identity for Mobile-Centric Customers, montre comment utiliser ces fonctionnalités.

Où : ce module s'applique à toutes les communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Module Trailhead : Identity for Mobile-Centric Users (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Apprentissage des bases des applications connectées avec Trailhead

Si vous connaissez les applications connectées, vous savez que vous pouvez les utiliser de nombreuses façons. Si vous ne connaissez pas les applications connectées, nous présenterons la fonctionnalité dans le nouveau module Trailhead « Connected App Basics ». Que vous les connaissiez ou non, ce module montre que les applications connectées représentent la structure qui permet de connecter vos utilisateurs, vos services externes et Salesforce.

Où : ce module s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Module Trailhead : Concepts de base des applications connectées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Shield : cryptage préservant le filtre insensible à la casse, cryptage de champs supplémentaires et nouveau Gestionnaire d'événements

Shield Platform Encryption offre désormais le cryptage pour les transcriptions de chat et des statistiques sur vos données d'historique des champs et de suivi du fil cryptées. De plus, le cryptage déterministe insensible à la casse est globalement disponible dans la prise en charge des champs composés avec des index personnalisés. Visualisez et mettez à jour vos événements Surveillance des événements avec le nouveau tableau de bord Gestionnaire d'événements.

DANS CETTE SECTION :

Shield Platform Encryption : statistiques de cryptage supplémentaires, champs supplémentaires et cryptage préservant le filtre insensible à la casse globalement disponible

Ajoutez une autre couche de sécurité aux champs du corps de vos Chat. Visualisez des statistiques sur les modifications de l'historique des champs et du suivi de fil cryptés dans la page Statistiques de cryptage. Le cryptage préservant le filtre insensible à la casse est désormais globalement disponible. Il permet de mieux filtrer les données que vous cryptez avec le schéma de cryptage déterministe insensible à la casse.

Surveillance des événements : amélioration du temps effectif de la page Lightning, Gestionnaire d'événements

Les valeurs aberrantes de temps effectif de la page (EPT) sont désormais exclues des journaux d'événements Vue de page Lightning afin de faciliter la lecture des données dans les rapports et les tableaux de bord. Visualisez et mettez à jour vos événements avec le Gestionnaire d'événements, un tableau de bord centralisé pour les événements de Surveillance des événements. Consignez et visualisez les modifications apportées aux politiques de sécurité des transactions dans le Journal d'audit de configuration.

Shield Platform Encryption : statistiques de cryptage supplémentaires, champs supplémentaires et cryptage préservant le filtre insensible à la casse globalement disponible

Ajoutez une autre couche de sécurité aux champs du corps de vos Chat. Visualisez des statistiques sur les modifications de l'historique des champs et du suivi de fil cryptés dans la page Statistiques de cryptage. Le cryptage préservant le filtre insensible à la casse est désormais globalement disponible. Il permet de mieux filtrer les données que vous cryptez avec le schéma de cryptage déterministe insensible à la casse.

DANS CETTE SECTION :

Affichage de statistiques supplémentaires sur vos données cryptées

Connaître l'historique des personnes qui interagissent avec vos données est un élément important pour respecter vos exigences de conformité. La page Statistiques de cryptage et Data Sync inclut un onglet facile à lire qui présente les données de vos modifications de l'historique des champs et du suivi de fil cryptés.

Cryptage de vos transcriptions de chat

Les clients discutent avec les agents de toutes sortes de thèmes, même lorsqu'ils impliquent des informations confidentielles. Vous pouvez désormais crypter les chats transcrits entre les agents et les clients avec Shield Platform Encryption. Le cryptage est disponible pour les champs Corps du chat et Corps de transcription du superviseur du chat.

Cryptage des données dans vos organisations tests

Pour les développeurs qui souhaitent inclure Shield Platform Encryption dans des tests ou le développement de produits, vous pouvez désormais activer Shield Platform Encryption dans les organisations tests. Cette compatibilité permet de créer et de tester en toute confiance des applications et des fonctionnalités compatibles avec Shield Platform Encryption.

Concordance exacte avec le cryptage déterministe insensible à la casse (globalement disponible)

Dynamisez vos requêtes SOQL avec la concordance exacte insensible à la casse. Par exemple, si vous interrogez l'objet Piste, dans lequel Société = Acme, vos résultats de filtrage renvoient Acme, acme et ACME. De la même façon, lorsque le schéma préservant le filtre teste l'unicité, chaque version d'Acme est considérée comme identique. Cette version introduit la prise en charge des champs composés avec des index personnalisés. La prise en charge des tableaux fins est également disponible (bêta).

Cryptage des données d'objet des activités

Vous pouvez désormais crypter le champ Objet de l'activité pour renforcer la sécurité de vos tâches, événements et réunions.

Cryptage de vos e-mails (globalement disponible)

Les outils de messagerie et de gestion du temps occupent une place importante dans votre flux de travail quotidien. Pour ajouter une couche de sécurité et des contrôles de conformité, vous pouvez désormais crypter les E-mails vers requête et les E-mails. Vous contrôlez le cycle de vie des clés utilisées pour crypter vos e-mails, ce qui facilite la conformité avec vos obligations de conformité et réglementaires.

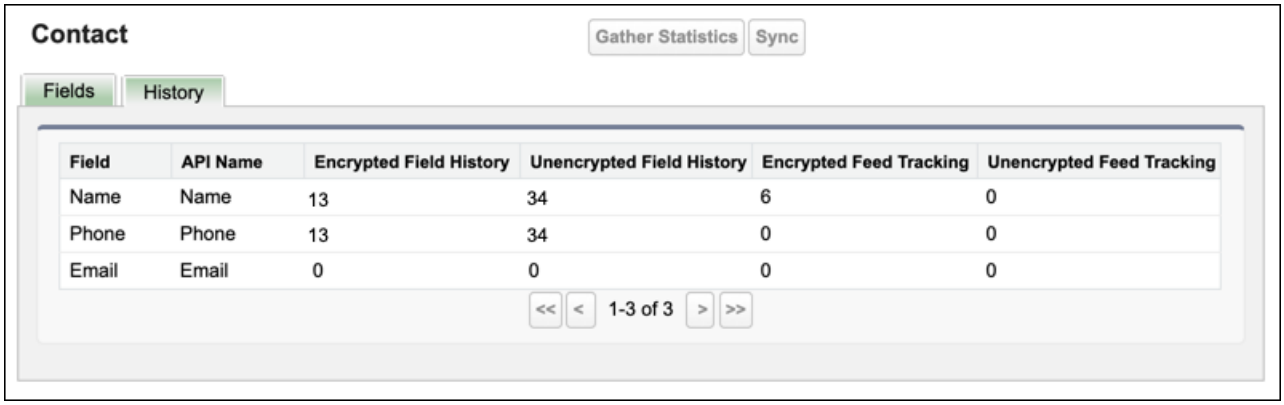
Affichage de statistiques supplémentaires sur vos données cryptées

Connaître l'historique des personnes qui interagissent avec vos données est un élément important pour respecter vos exigences de conformité. La page Statistiques de cryptage et Data Sync inclut un onglet facile à lire qui présente les données de vos modifications de l'historique des champs et du suivi de fil cryptés.

Où : cette modification s'applique à Salesforce classique et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour afficher les statistiques sur les entrées de l'historique des champs et du suivi du fil cryptés, assurez-vous que ces valeurs sont cryptées. Dans la page Paramètres avancés, dans la Configuration, activez **Crypter l'historique de champ et le suivi de fil**. Ensuite, les valeurs d'historique des champs et de suivi de fil sont cryptées chaque fois que vous synchronisez des données depuis la page Statistiques de cryptage.

Pour afficher des statistiques sur ces valeurs, accédez à la page Statistiques de cryptage dans la Configuration. Sélectionnez un objet, puis l'onglet **Historique** dans le volet droit.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Recueil de statistiques sur la couverture de votre cryptage (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Cryptage de vos transcriptions de chat

Les clients discutent avec les agents de toutes sortes de thèmes, même lorsqu'ils impliquent des informations confidentielles. Vous pouvez désormais crypter les chats transcrits entre les agents et les clients avec Shield Platform Encryption. Le cryptage est disponible pour les champs Corps du chat et Corps de transcription du superviseur du chat.

Où : cette modification s'applique à Salesforce classique et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : si vous souhaitez accéder à Shield Platform Encryption pour les transcriptions de chat, contactez le Support client de Salesforce.

Avant d'appliquer le cryptage aux champs de chat, ajoutez le champ Corps de transcription du superviseur à la présentation de l'accueil de l'enregistrement LiveChatTranscript. Accédez ensuite à la page Politique de cryptage dans la Configuration. Cliquez sur **Crypter les champs**, sur **Modifier**, puis appliquez le cryptage aux champs de Chat.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Quels champs standard puis-je crypter ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Cryptage des conversations

Cryptage des données dans vos organisations tests

Pour les développeurs qui souhaitent inclure Shield Platform Encryption dans des tests ou le développement de produits, vous pouvez désormais activer Shield Platform Encryption dans les organisations tests. Cette compatibilité permet de créer et de tester en toute confiance des applications et des fonctionnalités compatibles avec Shield Platform Encryption.

Où : cette modification s'applique à Salesforce classique et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : lors de la création de votre organisation test, ajoutez `PlatformEncryption` en tant que fonctionnalité dans le fichier de définition de l'organisation test.

```
{
   "orgName": "My Scratch Org",
   "edition": "Enterprise",
   "features": ["PlatformEncryption"],
   "settings": {
      "orgPreferenceSettings": {
         "s1DesktopEnabled": true
      }
   }
}
```

Une fois l'organisation test créée, vous pouvez configurer Shield Platform Encryption en tant qu'utilisateur. Attribuez les autorisations requises, générez ou chargez un matériel de clé, puis cryptez les données.

Concordance exacte avec le cryptage déterministe insensible à la casse (globalement disponible)

Dynamisez vos requêtes SOQL avec la concordance exacte insensible à la casse. Par exemple, si vous interrogez l'objet Piste, dans lequel Société = Acme, vos résultats de filtrage renvoient Acme, acme et ACME. De la même façon, lorsque le schéma préservant le filtre teste l'unicité, chaque version d'Acme est considérée comme identique. Cette version introduit la prise en charge des champs composés avec des index personnalisés. La prise en charge des tableaux fins est également disponible (bêta).

Où : cette modification s'applique à Salesforce classique et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour activer le cryptage déterministe insensible à la casse, sélectionnez le cryptage déterministe dans la page Paramètres avancés, dans la Configuration, puis générez ou chargez une clé de type Données dans Salesforce (déterministe). Vous pouvez ensuite appliquer individuellement des champs standard et personnalisés pris en charge par le cryptage déterministe insensible à la casse.

La prise en charge des tableaux fins par le cryptage déterministe insensible à la casse, qui est en version bêta, améliore les résultats de vos requêtes. Pour activer cette fonctionnalité, contactez le Support client de Salesforce.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les tableaux fins pour le cryptage déterministe insensible à la casse correspondent à un aperçu et ne font pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal 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 est fournie uniquement à titre d'évaluation. Elle est offerte en l'état, 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 les tableaux fins pour le cryptage déterministe insensible à la casse dans IdeaExchange et la Trailblazer Community. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Cryptage des données avec le schéma de cryptage déterministe (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Cryptage des données d'objet des activités

Vous pouvez désormais crypter le champ Objet de l'activité pour renforcer la sécurité de vos tâches, événements et réunions.

Où : cette modification s'applique à Salesforce classique et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans la page Politique de cryptage, dans la Configuration, cliquez sur **Crypter les champs**, cliquez sur **Modifier**, puis sélectionnez **Objet de l'activité**. Vous pouvez ensuite appliquer au champ le schéma de cryptage probabiliste ou déterministe.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations générales relatives à Shield Platform Encryption (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Cryptage de vos e-mails (globalement disponible)

Les outils de messagerie et de gestion du temps occupent une place importante dans votre flux de travail quotidien. Pour ajouter une couche de sécurité et des contrôles de conformité, vous pouvez désormais crypter les E-mails vers requête et les E-mails. Vous contrôlez le cycle de vie des clés utilisées pour crypter vos e-mails, ce qui facilite la conformité avec vos obligations de conformité et réglementaires.

Où : cette modification s'applique à Salesforce classique et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : vous pouvez crypter les champs Nom de l'expéditeur, Adresse de l'expéditeur, Adresse du destinataire, Adresse Cc, Adresse Cci, Objet, Corps de texte, Corps HTML et En-têtes dans vos e-mails. Shield Platform Encryption prend également en charge le champ Adresse de la relation dans l'objet Relation de l'adresse e-mail.

Comment : cryptez ces champs des e-mails depuis la page Politique de cryptage dans la Configuration. Vous pouvez appliquer à ces champs le cryptage probabiliste ou le cryptage déterministe.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Quels champs standard puis-je crypter ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Surveillance des événements : amélioration du temps effectif de la page Lightning, Gestionnaire d'événements

Les valeurs aberrantes de temps effectif de la page (EPT) sont désormais exclues des journaux d'événements Vue de page Lightning afin de faciliter la lecture des données dans les rapports et les tableaux de bord. Visualisez et mettez à jour vos événements avec le Gestionnaire d'événements, un tableau de bord centralisé pour les événements de Surveillance des événements. Consignez et visualisez les modifications apportées aux politiques de sécurité des transactions dans le Journal d'audit de configuration.

DANS CETTE SECTION :

Activation du stockage des événements de connexion en utilisant une nouvelle interface utilisateur

Nous avons retiré le paramètre Login Forensics des Paramètres de surveillance des événements. Vous activez désormais le stockage des données des événements dans l'événement Connexion, dans la page Gestionnaire d'événements.

Gestion des événements Surveillance des événements à un emplacement unique

Nous introduisons la Surveillance des événements, l'emplacement central pour visualiser et mettre à jour vos événements Surveillance des événements en continu et stockés. Vous pouvez désormais visualiser aisément tous vos événements de Surveillance des événements dans un simple tableau de bord.

Affichage des modifications apportées aux politiques de sécurité des transactions dans le Journal d'audit de configuration

Lorsque vous modifiez une politique de sécurité des transactions, un journal de ces modifications est désormais affiché dans le journal d'audit de configuration. Auparavant, les modifications apportées aux politiques de sécurité des transactions n'étaient pas suivies dans le Journal d'audit de configuration.

Temps effectif de la page plus pertinent dans les journaux de vues de page Lightning

Les valeurs aberrantes de temps effectif de la page (EPT) sont désormais exclues des journaux d'événements Vue de page Lightning. Les valeurs aberrantes comprennent les temps de page supérieurs à 60 secondes (l'EPT est mesuré en millisecondes). Le retrait des valeurs aberrantes augmente la pertinence et facilite la lecture des données des rapports et des tableaux de bord. Lorsqu'une valeur aberrante est détectée, Salesforce la remplace par la valeur nulle. En raison de cette modification, le nombre de valeurs nulles peut augmenter dans le champ EFFECTIVE_PAGE_TIME.

Modification du type de données des champs dans le type d'événement Exception Apex inattendue

Dans le type d'événement Exception Apex inattendue de EventLogFile, nous avons changé le type de données des champs `EXCEPTION_MESSAGE` et `STACK_TRACE` de Chaîne à Texte.

Activation du stockage des événements de connexion en utilisant une nouvelle interface utilisateur

Nous avons retiré le paramètre Login Forensics des Paramètres de surveillance des événements. Vous activez désormais le stockage des données des événements dans l'événement Connexion, dans la page Gestionnaire d'événements.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer où la Surveillance des événements est activée.

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements supplémentaires Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitorings. Pour activer les événements streaming et de stockage, vous devez disposer de l'autorisation utilisateur Personnaliser l'application.

Comment : dans la Configuration, saisissez `Actions guidées` dans la case Recherche rapide. En regard d'Événement de connexion, cliquez sur la liste déroulante, puis sélectionnez **Activer le stockage**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Surveillance de l'activité de connexion avec Login Forensics (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

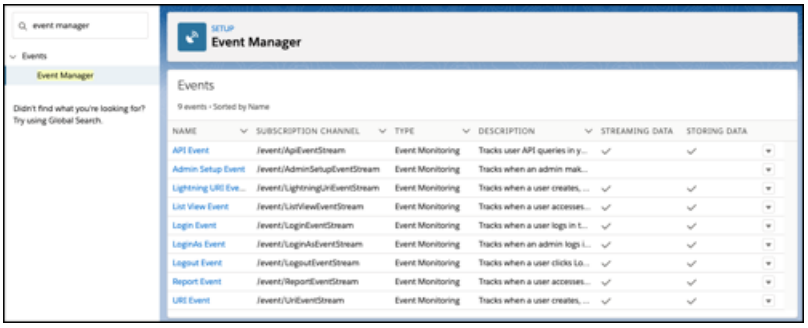
Gestion des événements Surveillance des événements à un emplacement unique

Nous introduisons la Surveillance des événements, l'emplacement central pour visualiser et mettre à jour vos événements Surveillance des événements en continu et stockés. Vous pouvez désormais visualiser aisément tous vos événements de Surveillance des événements dans un simple tableau de bord.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans toutes les éditions.

Qui : disponible pour tous les clients. Pour pouvoir activer et désactiver des événements, activez les autorisations utilisateur Afficher la configuration et Personnaliser l'application.

Comment : dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez `Événements`, puis sélectionnez **Gestionnaire d'événements**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Surveillance des événements en streaming (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Affichage des modifications apportées aux politiques de sécurité des transactions dans le Journal d'audit de configuration

Lorsque vous modifiez une politique de sécurité des transactions, un journal de ces modifications est désormais affiché dans le journal d'audit de configuration. Auparavant, les modifications apportées aux politiques de sécurité des transactions n'étaient pas suivies dans le Journal d'audit de configuration.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements supplémentaires Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitorings. Pour créer et gérer des politiques de sécurité des transactions, vous devez disposer de l'autorisation Personnaliser l'application.

Comment : dans la Configuration, saisissez `Journal d'audit de configuration` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Afficher le journal d'audit de configuration**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Surveillance des modifications de configuration (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Temps effectif de la page plus pertinent dans les journaux de vues de page Lightning

Les valeurs aberrantes de temps effectif de la page (EPT) sont désormais exclues des journaux d'événements Vue de page Lightning. Les valeurs aberrantes comprennent les temps de page supérieurs à 60 secondes (l'EPT est mesuré en millisecondes). Le retrait des valeurs aberrantes augmente la pertinence et facilite la lecture des données des rapports et des tableaux de bord. Lorsqu'une valeur aberrante est détectée, Salesforce la remplace par la valeur nulle. En raison de cette modification, le nombre de valeurs nulles peut augmenter dans le champ EFFECTIVE_PAGE_TIME.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements supplémentaires Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitorings.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Object Reference for Salesforce and Force.com : Lightning Page View Event Type (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Modification du type de données des champs dans le type d'événement Exception Apex inattendue

Dans le type d'événement Exception Apex inattendue de EventLogFile, nous avons changé le type de données des champs `EXCEPTION_MESSAGE` et `STACK_TRACE` de Chaîne à Texte.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements supplémentaires Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitorings.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Object Reference for Salesforce and Force.com : Type d'événement Exception inattendue Apex

Autres modifications apportées à la sécurité : conformité TLS 1.2 et stratégies de niveau de sécurité de la session

À compter du mois d'octobre 2019, toutes les connexions entrantes vers ou sortantes depuis votre organisation Salesforce doivent utiliser le TLS 1.2. Vous pouvez désormais demander aux utilisateurs un niveau de sécurité de session d'assurance élevée avant d'accéder aux pages et aux objets confidentiels dans la Configuration, ou bloquer les utilisateurs en fonction du niveau de session.

DANS CETTE SECTION :

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique)
Pour maintenir les normes de sécurité les plus strictes et assurer la protection de vos données, Salesforce désactive l'ancien protocole de cryptage Transport Layer Security (TLS) 1.1. À compter du mois d'octobre 2019, toutes les connexions entrantes vers ou sortantes depuis votre organisation Salesforce doivent utiliser le TLS 1.2. Vérifiez que l'accès de votre navigateur, les intégrations d'API et les autres fonctionnalités de Salesforce sont conformes avec le TLS 1.2.

Gestion de l'accès aux certificats et aux fichiers journaux des événements avec des Stratégies de niveau de sécurité de la session
Exigez des utilisateurs un niveau de session assurance élevée avant d'accéder à certaines pages ou à certains objets dans la Configuration. Vous pouvez même bloquer les utilisateurs. Gérez l'accès à l'authentification à deux facteurs, les certificats, les applications connectées et les fichiers journaux des événements en modifiant les stratégies de niveau de sécurité de la session.

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique)

Pour maintenir les normes de sécurité les plus strictes et assurer la protection de vos données, Salesforce désactive l'ancien protocole de cryptage Transport Layer Security (TLS) 1.1. À compter du mois d'octobre 2019, toutes les connexions entrantes vers ou sortantes depuis votre organisation Salesforce doivent utiliser le TLS 1.2. Vérifiez que l'accès de votre navigateur, les intégrations d'API et les autres fonctionnalités de Salesforce sont conformes avec le TLS 1.2.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Quand : cette mise à jour critique s'applique le 25 octobre 2019. Les organisations créées après cette date nécessitent par défaut le protocole TLS 1.2.

Comment : nous recommandons de tester cette mise à jour dans une organisation sandbox ou Developer Edition, pour vérifier la compatibilité de bout en bout,si avant de l'activer dans votre organisation de production.

Pour activer cette mise à jour critique avant le 25 octobre 2019, dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. Pour Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS, cliquez sur **Activer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Désactivation du protocole TLS 1.1 par Salesforce

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique)

Gestion de l'accès aux certificats et aux fichiers journaux des événements avec des Stratégies de niveau de sécurité de la session

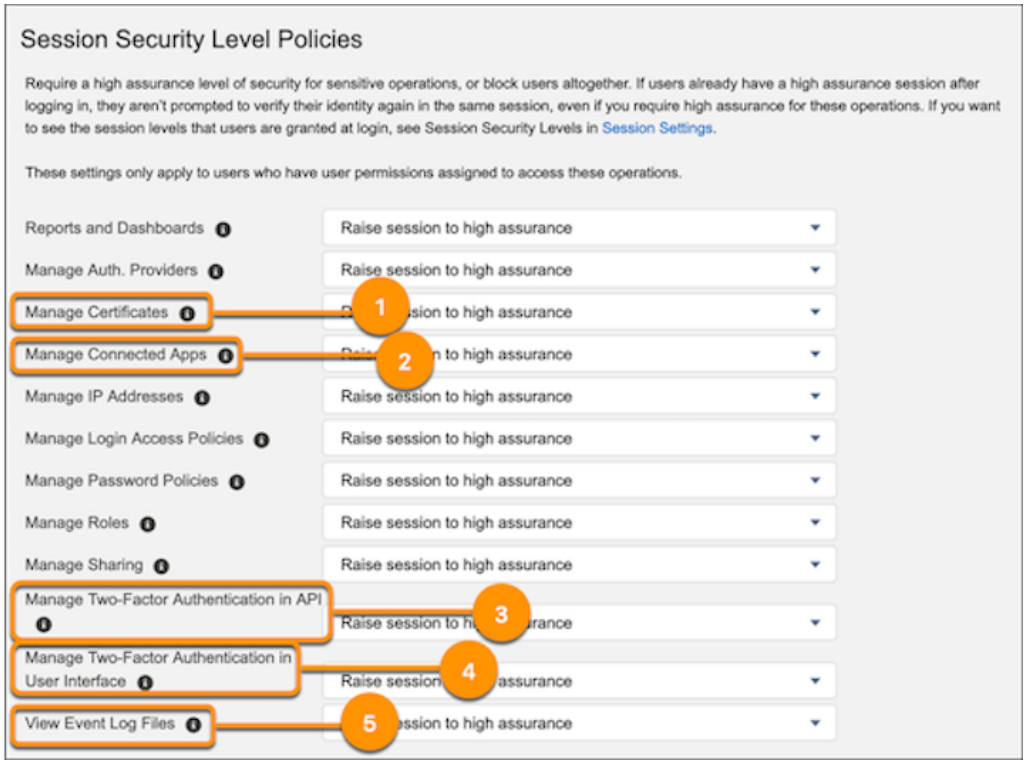
Exigez des utilisateurs un niveau de session assurance élevée avant d'accéder à certaines pages ou à certains objets dans la Configuration. Vous pouvez même bloquer les utilisateurs. Gérez l'accès à l'authentification à deux facteurs, les certificats, les applications connectées et les fichiers journaux des événements en modifiant les stratégies de niveau de sécurité de la session.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions.

Pourquoi : les stratégies de niveau de sécurité de la session ci-dessous sont nouvelles.

- Gérer les certificats (1) : contrôle l'accès à la page de configuration de la Gestion des certificats et des clés, à la page Paramètres d'authentification unique et à l'objet Certificat.
- Gérer les applications connectées (2) : contrôle l'accès aux pages de configuration des Applications connectées et à la création d'applications connectées depuis la page de configuration du Gestionnaire d'applications.

- Gérer l'authentification à deux facteurs dans l'API (3) : contrôle l'accès aux objets VerificationHistory, TwoFactorInfo et TwoFactorTempCode.
- Gérer l'authentification à deux facteurs dans l'interface utilisateur (4) : contrôle l'accès à la page de configuration Historique de vérification de l'identité, et aux objets VerificationHistory, TwoFactorInfo et TwoFactorTempCode.
- Visualiser les fichiers journaux des événements (5) : contrôle l'accès à l'objet EventLogFile.



Comment : dans Configuration, saisissez `Vérification de l'identité` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Vérification de l'identité**. Accédez à la section Stratégies de niveau de sécurité de la session, puis mettez à jour le paramètre Gérer le partage.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Demande de sessions hautement sécurisées pour les opérations sensibles (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Déploiement : Nouveaux composants d'ensemble de modifications

De nouveaux composants sont disponibles pour le déploiement.

DANS CETTE SECTION :

Composants nouveaux et modifiés pour les ensembles de modifications

Les composants disponibles pour un ensemble de modifications varient en fonction de l'édition. Ces composants sont désormais disponibles pour les ensembles de modifications.

Composants nouveaux et modifiés pour les ensembles de modifications

Les composants disponibles pour un ensemble de modifications varient en fonction de l'édition. Ces composants sont désormais disponibles pour les ensembles de modifications.

En-tête Classic
Ce composant s'intitulait **En-tête** dans les versions précédentes.

Lightning Bolt
Représente la définition d'une solution Lightning Bolt, qui peut inclure des applications personnalisées, des catégories de flux et des modèles Lightning Community.

Groupe d'ensembles d'autorisations
(pilote) Représente un groupe d'ensembles d'autorisations et les autorisations qu'ils contiennent.

Invite
(bêta) Représente les métadonnées associées à des invites dans l'application.

Stratégie de recommandation
Représente une stratégie de recommandation. Les stratégies de recommandation sont des applications, semblables à des flux de données, qui déterminent une série de recommandations à transmettre au client lors d'opérations de récupération de données, de branchage et logiques.

Déploiement RecordAction
Représente un déploiement Actions et recommandations dans votre organisation. Cette modification correspond à une nouvelle étiquette. Dans la version précédente, ce composant s'intitulait Liste d'actions guidées. Vous n'avez aucun ensemble de modifications à mettre à jour.

Salesforce IoT : changement de nom stratégique

IoT Insights porte un nouveau nom : Connaissances des événements.

DANS CETTE SECTION :

IoT Insights renommée en Connaissances des événements

Nous avons changé le nom Connaissances des événements pour refléter les nombreux cas d'utilisation dans lesquels cette fonctionnalité est utilisée. Ce changement de nom s'applique au composant standard Lightning Connaissances des événements dans Lightning Experience et au composant Field Service Mobile sous Android.

IoT Insights renommée en Connaissances des événements

Nous avons changé le nom Connaissances des événements pour refléter les nombreux cas d'utilisation dans lesquels cette fonctionnalité est utilisée. Ce changement de nom s'applique au composant standard Lightning Connaissances des événements dans Lightning Experience et au composant Field Service Mobile sous Android.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

Qui : Les clients d'IoT Explorer et d'IoT Plus peuvent utiliser le composant standard Lightning Connaissances des événements et le composant Field Service Mobile pour Android. Les clients de Ventes et de Service peuvent être choisis pour le pilote Summer '19 Event Insights, qui permet d'accéder au composant Lightning Connaissances des événements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Affichage de vos données partout dans Salesforce avec Event Insights

Développement : création de votre propre application Salesforce

Que vous utilisiez des composants Lightning, Visualforce, Apex, ou nos API avec votre langage de programmation favori, les améliorations facilitent le développement d'applications, d'intégrations et de packages efficaces pour les revendre à d'autres organisations.

DANS CETTE SECTION :

Composants Lightning : composants Web Lightning à des emplacements supplémentaires

Utilisez des composants Web Lightning dans des applications autonomes, dans des pages Visualforce et dans Lightning Out (bêta). Utilisez des continuations Apex à partir d'un composant Web Lightning ou d'un composant Aura pour soumettre une requête de longue durée à un service Web externe. Nous avons également amélioré la validation des composants Aura à l'enregistrement.

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 des classificateurs personnalisés pour résoudre un large éventail de cas d'utilisation de reconnaissance d'image. 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.

Visualforce : introduction de Live Controller (pilote), mise à jour de l'accès de vos invités aux ressources statistiques privées, CKEditor remplace FCKEditor

Utilisez le composant Visualforce live controller pour afficher en temps réel les modifications apportées aux données. Mettez à jour l'accès de vos utilisateurs invités aux Ressources statiques avec le contrôle Cache privé. Visualforce ne prend plus en charge l'éditeur de texte enrichi FCKEditor.

Apex

Apex inclut une nouvelle fonctionnalité de sécurité pour la protection des données au niveau du champ, qui est accédée à l'aide des classes `System.Security` et `System.SObjectAccessDecision`. Vous pouvez désormais utiliser la puissance du cache de la plate-forme avec des organisations test et exploiter les données mises en cache pour accélérer vos pages Visualforce. Les classes Apex Batch peuvent déclencher des événements lorsqu'une erreur ou une exception est rencontrée.

API

L'autorisation Modifier les métadonnées via des fonctions d'API de métadonnées est globalement disponible. Des pilotes sont disponibles pour les opérations en masse dans l'API REST et pour les requêtes dans l'API de transfert en masse 2.0.

Types de métadonnées personnalisées : référencement d'enregistrements depuis le Générateur de processus et augmentation des capacités

Lorsque vous utilisez le Générateur de processus, référencez un enregistrement de type de métadonnées personnalisées pour réutiliser la fonctionnalité. Lorsque vous utilisez des types de métadonnées personnalisées, vous bénéficiez de capacités supplémentaires et d'une interface utilisateur actualisée.

Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce : accélération des temps de chargement, extension de l'échafaudage de projets

L'interface de ligne de commande (CLI) de Salesforce poursuit son développement avec de nouvelles fonctionnalités et commandes qui prennent en charge les modèles de développement d'organisation et de développement de package. Utilisez-la pour créer des environnements de développement et de test, synchroniser le code source, exécuter des tests et contrôler le cycle de vie complet d'une application.

Organisations test : nouvelles fonctionnalités

Une organisation test est un environnement Salesforce configurable et dédié que vous pouvez rapidement transformer à de nombreuses fins. Elle peut vous servir d'environnement de développement personnel, ou d'organisation test sans objet pour effectuer des tests automatisés. vous pouvez créer des organisations test si vous avez activé Dev Hub dans votre organisation de production, dans une organisation Developer Edition ou si vous disposez d'une organisation d'évaluation Dev Hub. Nous complétons en permanence les nouvelles fonctionnalités prises en charge.

Extensions Salesforce pour code VS : amélioration de la prise en charge des composants Aura, prochain retrait de Force.com IDE

En plus des modifications que nous avons apportées avec les publications hebdomadaires, les Extensions Salesforce pour code VS v46 comprennent quelques améliorations importantes. Accélérez le développement de composants Aura avec l'extension VS Code Aura Components. Commencez à vous préparer dès maintenant au retrait de Force.com IDE prévu en octobre 2019.

Developer Console : code embelli, dates précises sous différents fuseaux horaires

La fonctionnalité Fix Code Formatting utilise le formateur de code Prettier pour mettre en forme vos composants Aura. Dans l'onglet Tests de la Developer Console, la date et l'heure affichées sont désormais exactes dans le champ Enqueued Time, quels que soit les paramètres régionaux définis sur votre ordinateur.

Débogage : stockage supplémentaire pour les journaux de débogage

Nous avons augmenté la limite du stockage de journaux de débogage.

Empaquetage : empaquetage déverrouillé et amélioration de l'empaquetage géré de deuxième génération

Personnalisez l'installation des packages déverrouillés, modifiez aisément les packages déverrouillés avec un espace de noms, et suivez les pistes et les licences des packages gérés de deuxième génération.

Partenaires AppExchange : Analytics pour les packages gérés et la place de marché AppExchange

Créez une activité florissante sur AppExchange avec des outils et des fonctionnalités pour partenaires Salesforce. Déterminez comment les clients recherchent et interagissent avec vos offres AppExchange dans le tableau de bord Marketplace Analytics. Découvrez comment les abonnés utilisent vos packages gérés en explorant les données App Analytics.

Capture des données de modification : déclencheurs Apex, canaux personnalisés et prise en charge d'objets supplémentaires

Bénéficiez de la prise en charge des déclencheurs Apex pour l'abonnement à des messages d'événements de modification, de flux de notifications personnalisés, de la prise en charge d'objets supplémentaires, et plus encore.

Événements de plate-forme : comportement de publication des événements, taille de lot de déclencheurs, notifications d'erreur pour la publication et composant Web Lightning

Vous pouvez désormais spécifier quand la publication d'un événement de plate-forme se produit dans une transaction. Contrôlez la taille de lot de déclencheurs d'événement, et récupérez suite à des exceptions non détectées. Surveillez la publication de messages d'événements en vous abonnant à un canal de notifications d'erreur asynchrones. Tirez partie du modèle de programmation de composants Web Lightning avec le module `lightning/empApi`.

Éléments nouveaux et modifiés pour les développeurs

Nous présentons ici les objets, les appels, les classes, les composants, les commandes, etc., nouveaux et modifiés qui facilitent la personnalisation des fonctionnalités de Salesforce.

Composants Lightning : composants Web Lightning à des emplacements supplémentaires

Utilisez des composants Web Lightning dans des applications autonomes, dans des pages Visualforce et dans Lightning Out (bêta). Utilisez des continuations Apex à partir d'un composant Web Lightning ou d'un composant Aura pour soumettre une requête de longue durée à un service Web externe. Nous avons également amélioré la validation des composants Aura à l'enregistrement.

Pour plus d'informations sur les deux modèles de programmation pour les composants Lightning, consultez :

- *Lightning Web Components Developer Guide*
- *Lightning Aura Components Developer Guide*

Remarque: Vous recherchez des composants Web Lightning nouveaux et modifiés, des composants Aura et des interfaces de composant Aura ? Nous avons regroupé la liste des éléments nouveaux et modifiés à la fin de la section Développement.

DANS CETTE SECTION :

Appels externes de longue durée à l'aide de continuations

Utilisez la classe `Continuation` dans Apex pour soumettre des requêtes de longue durée à un service Web externe à partir d'un composant Aura ou d'un composant Web Lightning. Traitez la réponse dans une méthode de rappel. Un appel externe asynchrone effectué avec une continuation n'est pas pris en compte dans la limite Apex de 10 requêtes synchrones de plus de cinq secondes. Par conséquent, vous pouvez effectuer des appels externes de longue durée et intégrer votre composant à une API back-end complexe.

Utilisation de composants Web Lightning dans des applications Aura

L'ajout d'un composant Web Lightning à une application Aura autonome est désormais pris en charge.

Utilisation de composants Web Lightning dans des pages Visualforce

Ajoutez un composant Web Lightning à une page Visualforce pour combiner les fonctionnalités que vous avez élaborées en utilisant les deux technologies. Implémentez une nouvelle fonctionnalité en utilisant des composants Web, puis utilisez-la avec des pages Visualforce existantes.

Ajout de composants Lightning à n'importe quelle application avec Lightning Out (bêta)

Utilisez Lightning Out pour exécuter des composants Web Lightning hors des serveurs Salesforce. Que ce soit une application Node.js exécutée sur Heroku ou le serveur d'un service derrière le pare-feu, élaborez vos composants Web Lightning dans une application Aura autonome. Exécutez-les ensuite à l'emplacement où vos utilisateurs travaillent. Lightning Out est déjà disponible pour les composants Aura. Cette modification offre une fonctionnalité équivalente pour les composants Web Lightning.

Amélioration de la validation lors de l'enregistrement pour les composants Aura

Nous avons amélioré les validations effectuées au moment de l'enregistrement afin d'identifier les erreurs dans vos composants Aura personnalisés dès l'enregistrement. Auparavant, certaines erreurs de code n'étaient pas toujours identifiées lors de l'enregistrement et étaient détectées uniquement à l'exécution. Cette modification peut signaler lors de l'enregistrement des erreurs dans vos composants personnalisés qui n'avaient pas été pas détectées.

Prévention de la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour critique)

Pour plus de sécurité et de stabilité, cette mise à jour empêche l'interprétation des valeurs d'attribut transmises à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` en tant qu'expressions de fonction Aura.

Désactivation de l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour critique déjà publiée)

Comme nous l'avons indiqué dans les notes de publication Spring '19, cette mise à jour critique corrige les contrôles d'accès dans les méthodes de contrôleur Apex dans les packages gérés. Lorsque cette mise à jour est activée, seules les méthodes marquées avec le modificateur d'accès `global` sont accessibles aux composants Aura hors de l'espace de noms du package. Ces contrôleurs d'accès empêchent d'utiliser des méthodes d'API non prises en charge que l'auteur du package n'a pas conçu pour l'accès global.

Utilisation de without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Spring '18, était programmée dans Summer '19, mais elle a été reportée à la version Winter '20.

Extension des intégrations de la messagerie avec les composants Web Lightning

Lors de la création de composants personnalisés, sachez que les composants Web Lightning personnalisés que vous créez sont pris en charge dans les volets d'intégration Outlook et Gmail. Utilisez la balise cible lighting__Inbox pour garantir l'intégration transparente des composants que vous créez aux intégrations Outlook et Gmail.

Configuration de vos composants pour différents appareils

Si votre composant Lightning est utilisé dans une page Lightning, vous pouvez déclarer les facteurs de forme que vos composants prennent en charge : ordinateur de bureau, téléphone, ou les deux. Par exemple, dans une page d'application qui prend en charge aussi bien les ordinateurs de bureau que les téléphones, vous pouvez maintenant configurer un composant qui est restitué uniquement lorsque cette page est visualisée sur un appareil spécifique. Si vous limitez la prise en charge du facteur de forme aux téléphones seulement pour votre composant, la page de l'application ignore le composant lorsqu'elle est visualisée sur un ordinateur de bureau et l'affiche lorsqu'elle est visualisée sur un téléphone.

Test JavaScript pour la compatibilité Lightning Locker

Les outils Lightning Locker sont plus conviviaux. Locker Console affiche des instructions détaillées et un exemple de code dans la zone de texte pour faciliter votre prise en main et l'évaluation de votre code. Les icônes et le style de Locker API Viewer et Locker Console ont été actualisés.

Ajout de ressources statiques à la liste blanche CORS

Vous pouvez désormais ajouter des ressources statiques à la liste blanche CORS. Supposons que vous utilisez Lightning Out pour afficher des composants Lightning dans un site externe tel que SAP. Si vos composants dépendent de ressources statiques stockées dans Salesforce, enregistrez SAP dans la liste blanche CORS dans la Configuration. Si un domaine ne figure pas dans la liste blanche CORS, les navigateurs ne chargent pas les polices ou le fichier JavaScript référencés par les ressources statiques.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide

Lightning Aura Components Developer Guide

Appels externes de longue durée à l'aide de continuations

Utilisez la classe `Continuation` dans Apex pour soumettre des requêtes de longue durée à un service Web externe à partir d'un composant Aura ou d'un composant Web Lightning. Traitez la réponse dans une méthode de rappel. Un appel externe asynchrone effectué avec une continuation n'est pas pris en compte dans la limite Apex de 10 requêtes synchrones de plus de cinq secondes. Par conséquent, vous pouvez effectuer des appels externes de longue durée et intégrer votre composant à une API back-end complexe.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura et aux composants Web Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, communautés Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Comment : les continuations peuvent entraîner de multiples actions de longue durée. Par conséquent, tenez compte des limitations ci-dessous en les utilisant.

Jusqu'à trois appels externes par continuation

Un objet `Continuation` unique peut inclure au maximum trois appels externe.

Traitement en série pour les actions de continuation

L'infrastructure traite les actions qui contiennent une continuation en série depuis le client. L'appel de l'action de continuation précédente doit être terminé avant l'appel de l'action de continuation suivante. Une seule continuation à la fois peut être en cours d'exécution dans le client.

Restrictions des opérations DML

Une méthode Apex qui renvoie un objet `Continuation` ne peut pas exécuter les opérations DML (Data Manipulation Language). Les instructions DML insèrent, mettent à jour, fusionnent, suppriment et restaurent des données Salesforce. Si une opération DML est exécutée avec une méthode de continuation, l'exécution de la continuation n'est pas traitée, la transaction est annulée et une erreur est renvoyée.

Vous pouvez exécuter des opérations DML dans la méthode de rappel Apex pour la continuation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Aura Components Developer Guide

Lightning Web Components Developer Guide

Utilisation de composants Web Lightning dans des applications Aura

L'ajout d'un composant Web Lightning à une application Aura autonome est désormais pris en charge.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Lightning dans les applications Aura autonomes.

Comment : la convention de nommage qui référence un composant Web Lightning est `<namespace:camelCaseComponentName>`. Elle est identique à la convention de nommage pour l'utilisation d'un composant Web Lightning dans un composant Aura.

Cette application Aura autonome utilise le composant Web Lightning `myComponent` dans l'espace de noms `c` par défaut.

```
<!-- sampleApp.app -->
<aura:application>
    <c:myComponent />
</aura:application>
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide : Compose Aura Components from Lightning Web Components

Utilisation de composants Web Lightning dans des pages Visualforce

Ajoutez un composant Web Lightning à une page Visualforce pour combiner les fonctionnalités que vous avez élaborées en utilisant les deux technologies. Implémentez une nouvelle fonctionnalité en utilisant des composants Web, puis utilisez-la avec des pages Visualforce existantes.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Lightning dans des pages Visualforce. Pour créer un composant Web Lightning, utilisez les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : l'ajout d'un composant Web Lightning à une page Visualforce est un processus en trois étapes.

1. Ajoutez la bibliothèque JavaScript Lightning Web Components for Visualforce à votre page Visualforce en utilisant le composant `<apex:includeLightning/>`.
2. Créez et référencez une application Aura autonome qui déclare les dépendances de votre composant.
3. Écrivez une fonction JavaScript qui crée le composant dans la page en utilisant `$Lightning.createComponent()`.

Utilisez la convention de nommage `<namespace:camelCaseComponentName>` pour référencer un composant Web Lightning dans une page Visualforce.

Pour plus d'informations, consultez le Lightning Web Components Developer Guide.

Ajout de composants Lightning à n'importe quelle application avec Lightning Out (bêta)

Utilisez Lightning Out pour exécuter des composants Web Lightning hors des serveurs Salesforce. Que ce soit une application Node.js exécutée sur Heroku ou le serveur d'un service derrière le pare-feu, élaborez vos composants Web Lightning dans une application Aura autonome. Exécutez-les ensuite à l'emplacement où vos utilisateurs travaillent. Lightning Out est déjà disponible pour les composants Aura. Cette modification offre une fonctionnalité équivalente pour les composants Web Lightning.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Lightning exécutés hors des serveurs Salesforce.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Lightning Out correspond à un 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.

Comment : généralement, le développement de composants Web Lightning à déployer partout est identique au développement de composants à exécuter dans Salesforce. Vous pouvez appliquer toutes vos connaissances en développement de composants Web Lightning. La différence réside dans l'incorporation de votre application à un conteneur Web distant.

Dans le conteneur Web distant, insérez la bibliothèque JavaScript Lightning Out dans la page qui contient votre application Aura autonome. Ajoutez un balisage pour configurer et activer votre application Aura autonome. Une fois initialisée, Lightning Out place votre application sur une connexion sécurisée, la lance, puis l'insère au DOM de la page dans laquelle elle est exécutée. À ce stade, le code de votre composant Web Lightning prend le contrôle de l'exécution.

En plus d'un balisage simple, vous effectuez une légère configuration et préparation dans Salesforce pour activer la connexion sécurisée entre Salesforce et le conteneur Web distant. Puisque le conteneur Web distant héberge l'application, vous devez gérer l'authentification dans votre propre code.

Pour plus d'informations, consultez le Lightning Web Components Developer Guide.

Amélioration de la validation lors de l'enregistrement pour les composants Aura

Nous avons amélioré les validations effectuées au moment de l'enregistrement afin d'identifier les erreurs dans vos composants Aura personnalisés dès l'enregistrement. Auparavant, certaines erreurs de code n'étaient pas toujours identifiées lors de l'enregistrement et étaient détectées uniquement à l'exécution. Cette modification peut signaler lors de l'enregistrement des erreurs dans vos composants personnalisés qui n'avaient pas été pas détectées.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura dans Lightning Experience, Salesforce Classic et toutes les versions de l'application Salesforce.

Comment : Prenons quelques exemples d'erreur. Les messages d'erreur ne sont pas nouveaux, mais les erreurs sont désormais régulièrement identifiées lors de l'enregistrement ou de la mise à niveau du package, pas à l'exécution.

Si un composant implémente `force:appHostable`, un attribut avec une valeur obligatoire dans le composant doit inclure une valeur par défaut. Ce composant génère une erreur lors de l'enregistrement.

```
<aura:component implements="force:appHostable">
    <!--<aura:attribute name="whom" type="String" required="true" default="world"/>-->
    <aura:attribute name="whom" type="String" required="true" />
```

```
    Hello {!v.whom}!
</aura:component>
```

L'erreur est :

```
You can't mark attributes 'XXXX' as required without specifying default values when the
component implements interface 'force:appHostable'
```

La résolution consiste à remplacer la définition de l'attribut par la définition `default="world"` commentée.

Autre exemple, identifié lorsqu'un package géré retire un attribut de conception exposé dans une version antérieure du package. Désormais, ce scénario déclenche toujours une erreur pendant la mise à niveau du package :

```
You can't remove design attributes 'xxxxxx' when the component implements a Lightning Page
 interface.
```

Avec ce correctif, l'attribut de conception est toujours présent dans le package.

Prévention de la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour critique)

Pour plus de sécurité et de stabilité, cette mise à jour empêche l'interprétation des valeurs d'attribut transmises à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` en tant qu'expressions de fonction Aura.

Où : cette modification s'applique aux organisations avec des composants Aura dans Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Pourquoi : lorsque la mise à jour critique est activée, l'utilisation de la paire clé-valeur `{"exprType": "FUNCTION"}` dans un objet transmis en tant que valeur d'attribut à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` renvoie une erreur au lieu de déclencher un comportement imprévisible.

Comment : pour tester cette mise à jour critique, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox.

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour critiques`* dans la case Recherche rapide.
2. Sélectionnez **Mises à jour critiques**.
3. Consultez les détails de la mise à jour critique « Prévention de la création d'expressions de fonction en utilisant `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` dans les composants Aura ».
4. Cliquez sur **Activer**.
5. Testez le fonctionnement des composants Aura personnalisés que vous avez développés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Aura Components Developer Guide : Dynamically Creating Components

Mises à jour critiques

Désactivation de l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non `globales` dans les packages gérés (mise à jour critique déjà publiée)

Comme nous l'avons indiqué dans les notes de publication Spring '19, cette mise à jour critique corrige les contrôles d'accès dans les méthodes de contrôleur Apex dans les packages gérés. Lorsque cette mise à jour est activée, seules les méthodes marquées avec le modificateur d'accès `global` sont accessibles aux composants Aura hors de l'espace de noms du package. Ces contrôleurs d'accès empêchent d'utiliser des méthodes d'API non prises en charge que l'auteur du package n'a pas conçu pour l'accès global.

Où : cette modification s'applique aux organisations avec des composants Aura dans Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Pourquoi : lorsqu'elles sont ajoutées à un package géré, seules les méthodes de contrôleur Apex marquées `global` doivent être accessibles par les composants Aura hors de l'espace de noms de ce package géré. Les méthodes marquées `public` dans leur définition Apex doivent être accessibles uniquement pour les composants Aura inclus dans le même espace de noms que le package. Lorsque cette mise à jour est activée, ces règles s'appliquent.

Avant cette mise à jour, les méthodes non `global`es (c.-à-d. les méthodes de contrôleur Apex qui n'étaient pas marquées avec le modificateur d'accès `global`) pouvaient être accédées par des composants Aura hors de l'espace de noms du package.

Lorsque cette mise à jour est activée, si vous avez écrit un code qui dépend indûment de méthodes Apex non `global`es dans un package géré, les actions de serveur qui appellent ces méthodes échouent. Mettez à jour votre code pour utiliser uniquement les méthodes d'API prises en charge fournies par le package en tant que méthodes `global`.

Comment : pour tester cette mise à jour critique, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox.

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour critiques`* dans la case Recherche rapide.
2. Sélectionnez **Mises à jour critiques**.
3. Examen des détails de la mise à jour critique « Désactiver l'accès aux méthodes de contrôleur non `global`es dans les packages gérés ».
4. Cliquez sur **Activer**.
5. Testez le fonctionnement des composants Aura personnalisés que vous avez développés.

Utilisation de `without sharing` pour des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite (mise à jour critique reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Spring '18, était programmée dans Summer '19, mais elle a été reportée à la version Winter '20.

Où : cette modification s'applique aux organisations avec des composants Lightning dans Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Spring '18 : Utilisation de without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique)

Extension des intégrations de la messagerie avec les composants Web Lightning

Lors de la création de composants personnalisés, sachez que les composants Web Lightning personnalisés que vous créez sont pris en charge dans les volets d'intégration Outlook et Gmail. Utilisez la balise cible lighting__Inbox pour garantir l'intégration transparente des composants que vous créez aux intégrations Outlook et Gmail.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, aux communautés Lightning et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide

Configuration de vos composants pour différents appareils

Si votre composant Lightning est utilisé dans une page Lightning, vous pouvez déclarer les facteurs de forme que vos composants prennent en charge : ordinateur de bureau, téléphone, ou les deux. Par exemple, dans une page d'application qui prend en charge aussi bien les ordinateurs de bureau que les téléphones, vous pouvez maintenant configurer un composant qui est restitué uniquement lorsque cette page est visualisée sur un appareil spécifique. Si vous limitez la prise en charge du facteur de forme aux téléphones seulement pour votre composant, la page de l'application ignore le composant lorsqu'elle est visualisée sur un ordinateur de bureau et l'affiche lorsqu'elle est visualisée sur un téléphone.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura et aux composants Web Lightning dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Comment :

Composants Aura

Pour désigner les facteurs de forme d'appareil qu'un composant Aura prend charge, utilisez la balise `design:suppportedFormFactors` dans le fichier de définition du composant. La balise secondaire `design:suppportedFormFactor` prend charge l'attribut `type`. Les valeurs `type` valides sont `Large` (ordinateur de bureau) et `Small` (téléphone).

Le fichier de définition du composant « Hello World » ci-dessous ajoute la prise en charge des facteurs de forme ordinateur de bureau et téléphone.

```
<design:component label="Hello World">
    <design:attribute name="subject" label="Subject" description="Name of the person you
want to greet" />
    <design:attribute name="greeting" label="Greeting" />
    <design:supportedFormFactors>
        <design:supportedFormFactor type="Large"/>
        <design:supportedFormFactor type="Small"/>
    </design:supportedFormFactors>
</design:component>
```

Composants Web Lightning

Dans la section `<targetConfigs>` du fichier de configuration de votre composant Web Lightning, utilisez la balise `supportedFormFactors` pour déclarer les facteurs de forme que le composant prend en charge.

Par exemple, ce composant est pris en charge par deux types de page. Les entrées `<targetConfigs>` sont différentes pour chaque type de page, ce qui signifie que le composant peut fonctionner différemment sur différents types de page.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<LightningComponentBundle xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <apiVersion>42.0</apiVersion>
    <isExposed>false</isExposed>
    <masterLabel>Best Component Ever</masterLabel>
    <description>This is a demo component.</description>
    <targets>
        <target>lightning__RecordPage</target>
        <target>lightning__AppPage</target>
    </targets>
    <targetConfigs>
        <targetConfig targets="lightning__RecordPage">
            <property name="prop1" type="String" />
```

```
            <supportedFormFactors>
                <supportedFormFactor type="Large" />
            </supportedFormFactors>
        </targetConfig>
        <targetConfig targets="lightning__AppPage">
            <property name="prop2" type="Boolean" />
            <supportedFormFactors>
                <supportedFormFactor type="Small" />
                <supportedFormFactor type="Large" />
            </supportedFormFactors>
    </targetConfigs>
</LightningComponentBundle>
```

Les deux types de page ont été configurés pour différents facteurs de forme. Dans les pages d'application (`lightning__AppPage`), le composant est pris en charge pour le téléphone (`Small`) et l'ordinateur de bureau (`Large`). Dans les pages d'enregistrement (`lightning__RecordPage`), le composant est pris en charge uniquement pour l'ordinateur de bureau.

Test JavaScript pour la compatibilité Lightning Locker

Les outils Lightning Locker sont plus conviviaux. Locker Console affiche des instructions détaillées et un exemple de code dans la zone de texte pour faciliter votre prise en main et l'évaluation de votre code. Les icônes et le style de Locker API Viewer et Locker Console ont été actualisés.

Où : ces modifications s'appliquent à Locker Console et à Locker API Viewer. Les outils sont également disponibles dans la Bibliothèque de composants de votre organisation, à l'adresse *votre-domaine.com*`/docs/component-library`.

Comment : Pour plus d'informations, consultez Lightning Aura Components Developer Guide.

Ajout de ressources statiques à la liste blanche CORS

Vous pouvez désormais ajouter des ressources statiques à la liste blanche CORS. Supposons que vous utilisez Lightning Out pour afficher des composants Lightning dans un site externe tel que SAP. Si vos composants dépendent de ressources statiques stockées dans Salesforce, enregistrez SAP dans la liste blanche CORS dans la Configuration. Si un domaine ne figure pas dans la liste blanche CORS, les navigateurs ne chargent pas les polices ou le fichier JavaScript référencés par les ressources statiques.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura et aux composants Web Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic et toutes les communautés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation de CORS pour accéder aux ressources Salesforce à partir de navigateurs Web

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 des classificateurs personnalisés pour résoudre un large éventail de cas d'utilisation de reconnaissance d'image. 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 :

Priorité des requêtes d'apprentissage de plans payés
Les requêtes d'apprentissage de clients avec un plan payé sont prioritaires sur les requêtes des clients avec un plan gratuit. Une requête d'apprentissage est un appel à une ressource `/train` ou `/retrain`. Vous pouvez rencontrer un délai dans l'apprentissage si vous êtes dans la partie gratuite du service et si la file d'attente contient d'autres requêtes.

Limitation du nombre d'appels d'API à 30 par mois pour renvoyer des exemples
Chaque compte Services de plate-forme Einstein est désormais limité à 30 appels par mois civil aux points de terminaison Einstein Vision et Einstein Language pour renvoyer des exemples. Cette limite s'applique à toutes les API qui renvoient des exemples. Si vous dépassez cette limite, vous recevez un message d'erreur.

Einstein Vision : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveau champ language
Exploitez la puissance de l'intelligence artificielle et entraînez 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 : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveaux paramètres et champs langue
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.

Priorité des requêtes d'apprentissage de plans payés

Les requêtes d'apprentissage de clients avec un plan payé sont prioritaires sur les requêtes des clients avec un plan gratuit. Une requête d'apprentissage est un appel à une ressource `/train` ou `/retrain`. Vous pouvez rencontrer un délai dans l'apprentissage si vous êtes dans la partie gratuite du service et si la file d'attente contient d'autres requêtes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : utilisez cet appel cURL d'utilisation d'API pour déterminer le type de votre plan.

```
curl -X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/apiusage
```

La valeur `plan` du plan gratuit est `STARTER`. La réponse d'un plan payé est similaire à ce JSON.

```
{
  "object": "list",
  "data": [
    {
      "id": "243121",
      "organizationId": "108",
      "startsAt": "2019-02-01T00:00:00.000+0000",
      "endsAt": "2019-03-01T00:00:00.000+0000",
      "planData": [
        {
          "plan": "SFDC_1M_EDITION",
          "amount": 1,
          "source": "SALESFORCE"
        }
      ],
      "licenseId": "QnbapKxcaJ",
      "object": "apiusage",
      "predictionsRemaining": 1000000,
      "predictionsUsed": 0,
```

```
      "predictionsMax": 1000000
    }
  ]
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Get API Usage

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Limitation du nombre d'appels d'API à 30 par mois pour renvoyer des exemples

Chaque compte Services de plate-forme Einstein est désormais limité à 30 appels par mois civil aux points de terminaison Einstein Vision et Einstein Language pour renvoyer des exemples. Cette limite s'applique à toutes les API qui renvoient des exemples. Si vous dépassez cette limite, vous recevez un message d'erreur.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : Les points de terminaison d'API ci-dessous renvoient des exemples.

- Obtenir tous les exemples Einstein Vision : GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/examples`
- Obtenir tous les exemples Einstein Vision pour une étiquette : GET `/v2/vision/examples?labelId=<LABEL_ID>`
- Obtenir tous les exemples Einstein Language : GET `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>/examples`
- Obtenir tous les exemples Einstein Language pour une étiquette : GET `/v2/language/examples?labelId=<LABEL_ID>`

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Examples (Einstein Vision)

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Examples (Einstein Language)

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Einstein Vision : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveau champ `language`

Exploitez la puissance de l'intelligence artificielle et entraînez 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 :

Augmentation de la taille maximale d'un jeu de données image à 2 Go

Voyez plus grand. Nous avons doublé la taille maximale d'un jeu de données image de 1 à 2 Go.

Erreur renvoyée lors du dépassement de la taille maximale d'un jeu de données

Lorsque vous créez un jeu de données image (en utilisant l'appel POST) ou ajoutez des données à un jeu de données image (en utilisant l'appel PUT), si le jeu de données généré dépasse 2 Go, l'appel échoue et une erreur est renvoyée.

Nouveau champ language dans le JSON de réponse de l'API

Le JSON de réponse d'un appel d'API Einstein Vision qui renvoie des informations sur un jeu de données contient désormais le champ `language`. La valeur du retour est `N/A`.

Nouveau champ numOfDuplicates dans le JSON de réponse de l'API

Le JSON de réponse d'un appel d'API Einstein Vision qui renvoie des informations sur un jeu de données inclut désormais le champ `numOfDuplicates`. Ce champ indique le nombre d'images qui n'ont pas été ajoutées au jeu de données, car elles ont été identifiées en tant que doublons.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Augmentation de la taille maximale d'un jeu de données image à 2 Go

Voyez plus grand. Nous avons doublé la taille maximale d'un jeu de données image de 1 à 2 Go.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Erreur renvoyée lors du dépassement de la taille maximale d'un jeu de données

Lorsque vous créez un jeu de données image (en utilisant l'appel POST) ou ajoutez des données à un jeu de données image (en utilisant l'appel PUT), si le jeu de données généré dépasse 2 Go, l'appel échoue et une erreur est renvoyée.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a Zip File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a Zip File Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create Examples from a Zip File

Nouveau champ `language` dans le JSON de réponse de l'API

Le JSON de réponse d'un appel d'API Einstein Vision qui renvoie des informations sur un jeu de données contient désormais le champ `language`. La valeur du retour est `N/A`.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : Le champ `language` est affiché dans la réponse des appels ci-dessous.

- Créer un jeu de données de façon asynchrone : POST `/v2/vision/datasets/upload`
- Créer un jeu de données de façon asynchrone: POST `/v2/vision/datasets/upload/sync`
- Créer un jeu de données : POST `/v2/vision/datasets`
- Obtenir un jeu de données : GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>`
- Obtenir tous les jeux de données : GET `/v2/vision/datasets`
- Créer des exemples à partir d'un fichier zip : PUT `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/upload`

- Créer des exemples de commentaires à partir d'un fichier zip : PUT `/v2/vision/bulkfeedback`

L'appel pour renvoyer un jeu de données est similaire à ce JSON.

```
{
    "id": 1014119,
    "name": "mountainvsbeach",
    "createdAt": "2019-03-06T18:54:01.000+0000",
    "updatedAt": "2019-03-06T18:54:07.000+0000",
    "labelSummary": {
        "labels": [
            {
                "id": 78375,
                "datasetId": 1014119,
                "name": "Mountains",
                "numExamples": 231
            },
            {
                "id": 78376,
                "datasetId": 1014119,
                "name": "Beaches",
                "numExamples": 232
            }
        ]
    },
    "totalExamples": 463,
    "totalLabels": 2,
    "available": true,
    "statusMsg": "SUCCEEDED",
    "type": "image",
    "language": "N/A",
    "numOfDuplicates": 12,
    "object": "dataset"
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a Zip File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a Zip File Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Datasets

Nouveau champ `numOfDuplicates` dans le JSON de réponse de l'API

Le JSON de réponse d'un appel d'API Einstein Vision qui renvoie des informations sur un jeu de données inclut désormais le champ `numOfDuplicates`. Ce champ indique le nombre d'images qui n'ont pas été ajoutées au jeu de données, car elles ont été identifiées en tant que doublons.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Pourquoi : lorsque vous créez un jeu de données ou ajoutez des données à un jeu de données, les images dupliquées sont omises. Le champ `numOfDuplicates` est affiché dans la réponse des appels ci-dessous.

- Créer un jeu de données de façon asynchrone : POST `/v2/vision/datasets/upload`
- Créer un jeu de données de façon synchrone : POST `/v2/vision/datasets/upload/sync`
- Créer un jeu de données : POST `/v2/vision/datasets`
- Obtenir un jeu de données : GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>`
- Obtenir tous les jeux de données : GET `/v2/vision/datasets`
- Créer des exemples à partir d'un fichier zip : PUT `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/upload`
- Créer des exemples de commentaires à partir d'un fichier zip : PUT `/v2/vision/bulkfeedback`

L'appel pour renvoyer un jeu de données est similaire à ce JSON.

```
{
    "id": 1014119,
    "name": "mountainvsbeach",
    "createdAt": "2019-03-06T18:54:01.000+0000",
    "updatedAt": "2019-03-06T18:54:07.000+0000",
    "labelSummary": {
        "labels": [
            {
                "id": 78375,
                "datasetId": 1014119,
                "name": "Mountains",
                "numExamples": 231
            },
            {
                "id": 78376,
                "datasetId": 1014119,
                "name": "Beaches",
                "numExamples": 232
            }
        ]
    },
    "totalExamples": 463,
    "totalLabels": 2,
    "available": true,
    "statusMsg": "SUCCEEDED",
    "type": "image",
    "language": "N/A",
    "numOfDuplicates": 12,
    "object": "dataset"
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a Zip File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a Zip File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Datasets

Einstein Language : augmentation de la taille maximale des jeux de données, nouveaux paramètres et champs `langue`

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 :

Augmentation de la taille maximale d'un jeu de données texte à 2 Go

Stockez plus de mots. Nous avons doublé la taille maximale d'un jeu de données texte de 1 à 2 Go.

Erreur renvoyée lors du dépassement maximale d'un jeu de données

Lorsque vous créez un jeu de données texte (en utilisant l'appel POST) ou ajoutez des données à un jeu de données texte (en utilisant l'appel PUT), si le jeu de données généré dépasse 2 Go, l'appel échoue et une erreur est renvoyée.

Utilisation du paramètre facultatif language lors de la création de jeux de données texte

Lors de la création d'un jeu de données texte, vous pouvez désormais spécifier une langue avec le paramètre `language`. La valeur par défaut est `ENGLISH`. Nous avons créé ce paramètre pour une utilisation future, vous n'avez aucune mesure à prendre maintenant.

Nouveau champ language dans le JSON de réponse de l'API

Le JSON de réponse d'un appel d'API Einstein Language qui renvoie des informations sur un jeu de données contient désormais le champ `language`. La valeur de retour des jeux de données existants est `ENGLISH`.

Nouveau champ numOfDuplicates dans le JSON de réponse de l'API

Le JSON de réponse d'un appel d'API Einstein Language qui renvoie des informations sur un jeu de données inclut désormais le champ `numOfDuplicates`. Ce champ indique le nombre de chaînes de texte qui n'ont pas été ajoutées au jeu de données, car elles ont été identifiées en tant que doublons.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Language

Salesforce Einstein : accélération de la configuration des robots, vérification des données dans le Générateur de prédiction et prévisions trimestrielles Sales Cloud

Augmentation de la taille maximale d'un jeu de données texte à 2 Go

Stockez plus de mots. Nous avons doublé la taille maximale d'un jeu de données texte de 1 à 2 Go.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Erreur renvoyée lors du dépassement maximale d'un jeu de données

Lorsque vous créez un jeu de données texte (en utilisant l'appel POST) ou ajoutez des données à un jeu de données texte (en utilisant l'appel PUT), si le jeu de données généré dépasse 2 Go, l'appel échoue et une erreur est renvoyée.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a File Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create Examples from a File

Utilisation du paramètre facultatif `language` lors de la création de jeux de données texte

Lors de la création d'un jeu de données texte, vous pouvez désormais spécifier une langue avec le paramètre `language`. La valeur par défaut est `ENGLISH`. Nous avons créé ce paramètre pour une utilisation future, vous n'avez aucune mesure à prendre maintenant.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : Le paramètre `language` est disponible dans les appels ci-dessous.

- Créer un jeu de données de façon asynchrone : POST `/v2/language/datasets/upload`
- Créer un jeu de données de façon synchrone : POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

Nouveau champ `language` dans le JSON de réponse de l'API

Le JSON de réponse d'un appel d'API Einstein Language qui renvoie des informations sur un jeu de données contient désormais le champ `language`. La valeur de retour des jeux de données existants est `ENGLISH`.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : Le champ `language` est affiché dans la réponse des appels ci-dessous.

- Créer un jeu de données de façon asynchrone : POST `/v2/language/datasets/upload`
- Créer un jeu de données de façon synchrone : POST `/v2/language/datasets/upload/sync`
- Obtenir un jeu de données : GET `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>`
- Obtenir tous les jeux de données : GET `/v2/language/datasets`
- Créer des exemples à partir d'un fichier : PUT `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>/upload`

L'appel pour renvoyer un jeu de données est similaire à ce JSON.

```
{
    "id": 1001108,
    "name": "sentiment_dataset",
    "createdAt": "2018-06-14T20:48:46.000+0000",
    "updatedAt": "2019-03-02T07:59:53.000+0000",
    "labelSummary": {
        "labels": [
            {
                "id": 17568,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "negative",
                "numExamples": 300
            },
            {
```

```
                "id": 17569,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "neutral",
                "numExamples": 300
            },
            {
                "id": 17570,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "positive",
                "numExamples": 300
            }
        ]
    },
    "totalExamples": 900,
    "totalLabels": 3,
    "available": true,
    "statusMsg": "SUCCEEDED",
    "type": "text-sentiment",
    "language": "ENGLISH",
    "numOfDuplicates": 23,
    "object": "dataset"
}
```


CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a File Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Get a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Datasets

Einstein Platform Services Developer Guide : Create Examples from a File

Nouveau champ `numOfDuplicates` dans le JSON de réponse de l'API

Le JSON de réponse d'un appel d'API Einstein Language qui renvoie des informations sur un jeu de données inclut désormais le champ `numOfDuplicates`. Ce champ indique le nombre de chaînes de texte qui n'ont pas été ajoutées au jeu de données, car elles ont été identifiées en tant que doublons.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Pourquoi : Lorsque vous créez un jeu de données ou ajoutez des données à un jeu de données, les chaînes de texte dupliquées sont omises. Le champ `numOfDuplicates` est affiché dans la réponse des appels ci-dessous.

- Créer un jeu de données de façon asynchrone : POST `/v2/language/datasets/upload`
- Créer un jeu de données de façon synchrone : POST `/v2/language/datasets/upload/sync`
- Obtenir un jeu de données : GET `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>`
- Obtenir tous les jeux de données : GET `/v2/language/datasets`
- Créer des exemples à partir d'un fichier : PUT `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>/upload`

L'appel pour renvoyer un jeu de données est similaire à ce JSON.


```
{
    "id": 1001108,
    "name": "sentiment_dataset",
    "createdAt": "2018-06-14T20:48:46.000+0000",
    "updatedAt": "2019-03-02T07:59:53.000+0000",
    "labelSummary": {
        "labels": [
            {
                "id": 17568,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "negative",
                "numExamples": 300
            },
            {
                "id": 17569,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "neutral",
                "numExamples": 300
            },
            {
                "id": 17570,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "positive",
                "numExamples": 300
            }
        ]
    },
    "totalExamples": 900,
    "totalLabels": 3,
    "available": true,
    "statusMsg": "SUCCEEDED",
    "type": "text-sentiment",
    "language": "ENGLISH",
    "numOfDuplicates": 23,
    "object": "dataset"
}
```


CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset from a File Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Get a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Datasets

Einstein Platform Services Developer Guide : Create Examples from a File

Visualforce : introduction de Live Controller (pilote), mise à jour de l'accès de vos invités aux ressources statistiques privées, CKEditor remplace FCKEditor

Utilisez le composant Visualforce live controller pour afficher en temps réel les modifications apportées aux données. Mettez à jour l'accès de vos utilisateurs invités aux Ressources statiques avec le contrôle Cache privé. Visualforce ne prend plus en charge l'éditeur de texte enrichi FCKEditor.

Pour plus d'informations sur les fonctionnalités affectées par ces améliorations, reportez-vous au guide *Visualforce Developer's Guide*.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Affichage des mises à jour des données en temps réel avec le contrôleur Live (pilote)

Le contrôleur Live est un composant Visualforce qui restitue de nouveau dynamiquement une page Visualforce standard pour afficher en temps réel les modifications apportées aux données. Les pages Visualforce restituent de nouveau automatiquement le comportement de vos composants Lightning avec le Service de données Lightning. Vous pouvez utiliser le contrôleur live partout où vous utilisez Visualforce dans Lightning Experience. Vous ne pouvez avoir qu'un seul contrôleur live par page Visualforce.

Mise à jour de l'accès de vos utilisateurs invités aux ressources statiques privées

Pour plus de sécurité, nous avons retiré l'accès des utilisateurs invités aux Ressources statiques avec le contrôle Cache privé. Si vos personnalisations nécessitent d'accorder cet accès aux utilisateurs invités, modifiez vos autorisations de profil. Si vous ne modifiez pas leur profil, les utilisateurs invités peuvent accéder uniquement aux Ressources statiques avec le Contrôle du cache défini sur Public.

Remplacement de FCKEditor par CKEditor pour l'édition en texte enrichi dans les pages Visualforce

Visualforce ne prend plus en charge l'éditeur de texte enrichi FCKEditor. Tous les composants Visualforce standard utilisent désormais l'éditeur de texte enrichi CKEditor, qui est plus sécurisé. Retirez les références à FCKEditor codées en dur dans vos pages Visualforce.

Affichage des mises à jour des données en temps réel avec le contrôleur Live (pilote)

Le contrôleur Live est un composant Visualforce qui restitue de nouveau dynamiquement une page Visualforce standard pour afficher en temps réel les modifications apportées aux données. Les pages Visualforce restituent de nouveau automatiquement le comportement de vos composants Lightning avec le Service de données Lightning. Vous pouvez utiliser le contrôleur live partout où vous utilisez Visualforce dans Lightning Experience. Vous ne pouvez avoir qu'un seul contrôleur live par page Visualforce.

Où : Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience.

Remarque: Nous offrons le contrôleur live 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. Le contrôleur live 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.

Quand : cette fonctionnalité pilote est disponible depuis le 19 juin 2019.

Vous pouvez utiliser le contrôleur live pour écouter les mises à jour d'un enregistrement unique avec un contrôleur standard ou de plusieurs enregistrements avec un contrôleur de liste standard. Vous pouvez également utiliser avec des contrôleurs personnalisés.

Comment : insérez le contrôleur live à votre page Visualforce avec la syntaxe `<apex:liveController />`.

Voici comment utiliser le contrôleur live pour afficher les mises à jour dans un enregistrement de compte unique.

```
<apex:page standardController="Account">
    <apex:liveController/>
    <apex:detail subject="{!account.id}"/>
</apex:page>
```

Pour commencer, vous définissez le contrôleur standard. Vous créez ensuite le contrôleur live, qui écoute les mises à jour de l'enregistrement du contrôleur standard. Le contrôleur live met à jour la page Visualforce lorsque le compte est mis à jour.

Avec des contrôleurs personnalisés, utilisez l'attribut `records` du contrôleur live pour suivre les modifications d'un enregistrement. Cet exemple restitue une liste de noms de compte pour le contrôleur personnalisé `accountsController`. Pour obtenir tous les enregistrements associés à l'objet Compte, attribuez l'expression `{!accounts}` à l'attribut `records`. Créez ensuite un formulaire qui inclut un tableau, dans lequel vous itérez sur la liste des comptes. Un nom de compte de chaque ligne est affiché.

```
<apex:page controller="accountsController" tabstyle="Account">
    <apex:liveController records="{!accounts}"/>
    <apex:form>
        <apex:pageBlockSection >
        <apex:dataList value="{!accounts}" var="acct" type="1">
            <apex:outputText value="{!acct.name}"/>
            </apex:dataList>
        </apex:pageBlockSection>
    </apex:form>
</apex:page>
```

Le contrôleur live fournit des attributs supplémentaires pour contrôler le comportement d'une mise à jour. Cet exemple utilise l'attribut `oncomplete` pour afficher une alerte lorsque la mise à jour survient.

```
<apex:page standardController="Account">
    <script language="javascript">
        function complete() {
            alert("An update has occurred");
        }
    </script>

    <apex:liveController oncomplete="complete();"/>
    <apex:detail subject="{!account.id}"/>

</apex:page>
```

Ici, une fonction JavaScript `complete()` affiche un message d'alerte. Lorsque vous créez le contrôleur live, vous attribuez `complete()` à l'attribut `oncomplete`. Ainsi, le code est exécuté lorsque le contrôleur live détecte une mise à jour d'un enregistrement de compte.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Visualforce Developer Guide : Démarrage rapide : Get Started with Live Controller in Lightning Experience

Mise à jour de l'accès de vos utilisateurs invités aux ressources statiques privées

Pour plus de sécurité, nous avons retiré l'accès des utilisateurs invités aux Ressources statiques avec le contrôle Cache privé. Si vos personnalisations nécessitent d'accorder cet accès aux utilisateurs invités, modifiez vos autorisations de profil. Si vous ne modifiez pas leur profil, les utilisateurs invités peuvent accéder uniquement aux Ressources statiques avec le Contrôle du cache défini sur Public.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning et aux communautés Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : si vos personnalisations existantes nécessitent l'accès aux Ressources statiques privées, activez l'autorisation **Afficher les ressources statiques privées** dans le profil de vos utilisateurs invités.

Pour les communautés :

1. Dans le Générateur de communauté, sous Paramètres, sélectionnez **Général**.
2. Sous Profil utilisateur invité, cliquez sur le nom du profil.
3. Cliquez sur **Autorisations système**.
4. Cliquez sur **Modifier**.
5. Sélectionnez l'autorisation Afficher les ressources statiques privées, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Pour les sites Salesforce :

1. Dans Configuration, saisissez `Sites` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Sites**.
2. Cliquez sur le nom du site que vous souhaitez contrôler.
3. Cliquez sur **Paramètres d'accès public**.
4. Cliquez sur **Autorisations système**.
5. Cliquez sur **Modifier**.
6. Sélectionnez l'autorisation **Afficher les ressources statiques privées**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Remplacement de FCKEditor par CKEditor pour l'édition en texte enrichi dans les pages Visualforce

Visualforce ne prend plus en charge l'éditeur de texte enrichi FCKEditor. Tous les composants Visualforce standard utilisent désormais l'éditeur de texte enrichi CKEditor, qui est plus sécurisé. Retirez les références à FCKEditor codées en dur dans vos pages Visualforce.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic.

Comment : l'éditeur FCKEditor est chargé dans un iframe ou avec JavaScript inline qui pointe vers le chemin « `/apexpages/fckeditor` ». Pour retirer l'éditeur, recherchez ce chemin dans votre code et retirez le code associé.

Pour migrer les personnalisations actuelles vers CKEditor, utilisez le composant Visualforce intégré `<apex:inputTextarea richtext="true" />` ou le composant `<apex:inputField />` lorsque vous travaillez avec des champs SObject.

Vous pouvez également utiliser l'éditeur FCKEditor en tant que ressource statique. Téléchargez le code source de l'éditeur FCKEditor ici et ajoutez-le à votre organisation en tant que ressource statique. Référencez la ressource en utilisant la fonction Visualforce `URLFOR()`.

Apex

Apex inclut une nouvelle fonctionnalité de sécurité pour la protection des données au niveau du champ, qui est accédée à l'aide des classes `System.Security` et `System.SObjectAccessDecision`. Vous pouvez désormais utiliser la puissance du cache de la plate-forme avec des organisations test et exploiter les données mises en cache pour accélérer vos pages Visualforce. Les classes Apex Batch peuvent déclencher des événements lorsqu'une erreur ou une exception est rencontrée.

Pour plus d'informations sur ces améliorations, consultez le guide *Apex Developer Guide*.

DANS CETTE SECTION :

Application de la sécurité au niveau de champ dans Apex (pilote)

Apex inclut une nouvelle fonctionnalité de sécurité pour la protection des données au niveau du champ, qui est accédée à l'aide des classes `Security` et `SObjectAccessDecision`. Pour garantir un traitement sécurisé en Apex, dans le contexte de l'opération lire, créer ou mettre à jour de l'utilisateur actif, utilisez la méthode `stripInaccessible`. Selon la sécurité au niveau du champ de l'utilisateur actif, cette méthode peut être utilisée pour retirer des résultats de requête les champs auxquels l'utilisateur ne peut pas accéder. La méthode peut également être utilisée pour retirer les champs inaccessibles des sObjects avant une opération DML, afin d'éviter les exceptions et d'assainir les sObjects qui ont été désérialisés à partir d'une source non approuvée.

Utilisation du cache de la plate-forme avec des organisations test

Dotez vos organisations test de la puissance du cache de la plate-forme pour accroître les performances. Accélérez vos pages Visualforce en exploitant les données mises en cache disponibles pour toute l'organisation ou pour une session individuelle. Pourquoi exécuter à répétition des requêtes SOQL et SOSL onéreuses, et répéter les mêmes appels externes ? Chargez tout, ainsi que votre liste de sObjects, dans le cache de la plate-forme et extrayez-les rapidement quand vous le souhaitez. Fonctionne également avec l'empaquetage !

Déclenchement d'événements de plate-forme à partir de classes Apex Batch (globalement disponible)

Les classes Apex Batch peuvent déclencher des événements lorsqu'une erreur ou une exception est rencontrée. Une déclaration de classe Apex Batch doit utiliser l'API version 44.0 ou supérieure pour implémenter l'interface `Database.RaisesPlatformEvents` et déclencher un événement de plate-forme. Un enregistrement d'événement de plate-forme inclut désormais la phase de la tâche par lot (démarrer, exécuter ou terminer) pendant laquelle l'erreur a été rencontrée. Les méthodes start et finish de l'interface `Database.Batchable` déclenchent désormais des événements de plate-forme en cas d'erreur (ce qui n'était pas le cas dans la version bêta).

Activation de la mise en cache améliorée pour le schéma d'organisation (mise à jour critique reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique était programmée dans Summer '19, mais elle a été reportée à la version Winter '19. Cette mise à jour critique permet d'améliorer la mise en cache des détails du schéma d'organisation et résout des problèmes connus relatifs au traitement d'objets et de champs spécifiques à la version.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex : éléments nouveaux et modifiés

Application de la sécurité au niveau de champ dans Apex (pilote)

Apex inclut une nouvelle fonctionnalité de sécurité pour la protection des données au niveau du champ, qui est accédée à l'aide des classes `Security` et `SObjectAccessDecision`. Pour garantir un traitement sécurisé en Apex, dans le contexte de l'opération lire, créer ou mettre à jour de l'utilisateur actif, utilisez la méthode `stripInaccessible`. Selon la sécurité au niveau du champ de l'utilisateur actif, cette méthode peut être utilisée pour retirer des résultats de requête les champs auxquels l'utilisateur ne peut pas accéder. La méthode peut également être utilisée pour retirer les champs inaccessibles des sObjects avant une opération DML, afin d'éviter les exceptions et d'assainir les sObjects qui ont été désérialisés à partir d'une source non approuvée.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: Cette fonctionnalité pilote est automatiquement disponible dans les organisations sandbox, developer et test en tant que programme pilote. La fonctionnalité est susceptible d'être modifiée et n'est pas disponible en version pilote dans les organisations de production. 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. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur cette fonctionnalité dans le groupe Security.stripInaccessible sur IdeaExchange.

Comment : La méthode stripInaccesible vérifie les enregistrements sources des champs qui ne remplissent pas les critères de sécurité au niveau du champ de l'utilisateur actif, et crée une liste de retour de sObjects. La liste renvoyée est identique aux enregistrements sources, à l'exception des champs inaccessibles à l'utilisateur actif, qui sont retirés.

Exemple: Si l'utilisateur ne dispose pas de l'autorisation de création du champ `Probability` pour un objet Opportunity, cet exemple retire le champ Probability avant de créer les enregistrements. L'opération DML se termine sans en renvoyer d'exception.

```
List<Opportunity> opportunities = new List<Opportunity>{
    new Opportunity(Name='Opportunity1'),
    new Opportunity(Name='Opportunity2', Probability=95)
};

// Strip fields that are not creatable
SObjectAccessDecision decision = Security.stripInaccessible(
    AccessType.CREATABLE,
    opportunities);

// Print stripped records
for (SObject strippedOpportunity : decision.getRecords()) {
    System.debug(strippedOpportunity);
}

// print modified indexes
System.debug(decision.getModifiedIndexes());

// Print removed fields
System.debug(decision.getRemovedFields());

//System.debug Output
// DEBUG|Opportunity:{Name=Opportunity1}
// DEBUG|Opportunity:{Name=Opportunity2}
// DEBUG|{1}
// DEBUG|{Opportunity={Probability}}
```

Utilisation du cache de la plate-forme avec des organisations test

Dotez vos organisations test de la puissance du cache de la plate-forme pour accroître les performances. Accélérez vos pages Visualforce en exploitant les données mises en cache disponibles pour toute l'organisation ou pour une session individuelle. Pourquoi exécuter à répétition des requêtes SOQL et SOSL onéreuses, et répéter les mêmes appels externes ? Chargez tout, ainsi que votre liste de sObjects, dans le cache de la plate-forme et extrayez-les rapidement quand vous le souhaitez. Fonctionne également avec l'empaquetage !

Où : cette modification s'applique aux organisations test dans n'importe quelle édition.

Comment : ajoutez `PLATFORMCACHE` à la section feature du fichier de configuration JSON de votre organisation test, puis créez une organisation test en utilisant la CLI. Votre organisation test dispose de 3 Mo de mémoire cache sur la plate-forme. La taille de partition minimale requise a été réduite à 1 Mo pour accroître la flexibilité. Pour créer, redimensionner ou supprimer des partitions, utilisez l'API de métadonnées afin de déployer le type de métadonnées `PlatformCachePartition`.

Remarque: Lorsque vous supprimez manuellement une organisation test ou lorsqu'elle expire, toutes les données mises en cache sont supprimées et ses ressources sont effacées. Cette opération est irréversible.

Déclenchement d'événements de plate-forme à partir de classes Apex Batch (globalement disponible)

Les classes Apex Batch peuvent déclencher des événements lorsqu'une erreur ou une exception est rencontrée. Une déclaration de classe Apex Batch doit utiliser l'API version 44.0 ou supérieure pour implémenter l'interface `Database.RaisesPlatformEvents` et déclencher un événement de plate-forme. Un enregistrement d'événement de plate-forme inclut désormais la phase de la tâche par lot (démarrer, exécuter ou terminer) pendant laquelle l'erreur a été rencontrée. Les méthodes start et finish de l'interface `Database.Batchable` déclenchent désormais des événements de plate-forme en cas d'erreur (ce qui n'était pas le cas dans la version bêta).

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour déclencher un événement de plate-forme, une déclaration de classe Apex par lot doit implémenter l'interface `Database.RaisesPlatformEvents`.

```
public with sharing class YourSampleBatchJob implements Database.Batchable<SObject>,
   Database.RaisesPlatformEvents{
   // class implementation
}
```

Activation de la mise en cache améliorée pour le schéma d'organisation (mise à jour critique reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique était programmée dans Summer '19, mais elle a été reportée à la version Winter '19. Cette mise à jour critique permet d'améliorer la mise en cache des détails du schéma d'organisation et résout des problèmes connus relatifs au traitement d'objets et de champs spécifiques à la version.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : cette mise à jour critique corrige des bogues connus en améliorant les systèmes internes qui définissent et mettent en cache le schéma d'organisation, notamment des objets standard, des objets personnalisés ainsi que leurs champs. Le comportement documenté de schéma de votre organisation reste inchangé. La mise à jour corrige des problèmes de documentation ne correspondant pas au comportement observé. Elle résout également quelques situations rares et occasionnelles dans lesquelles des types d'objet non documentés sont visibles dans des méthodes de résultat describe Apex ou des détails de schémas spécifiques à la version sont réutilisés de façon incorrecte.

API

L'autorisation Modifier les métadonnées via des fonctions d'API de métadonnées est globalement disponible. Des pilotes sont disponibles pour les opérations en masse dans l'API REST et pour les requêtes dans l'API de transfert en masse 2.0.

Remarque: Vous recherchez des objets API, des types et des ressources REST nouveaux et modifiés ? Nous avons reçu des commentaires indiquant que les nouvelles fonctionnalités décrites dans la section Développement étaient difficiles à parcourir. Dans cette nouvelle version, nous avons consolidé la liste des éléments nouveaux et modifiés à la fin de la section Développement. Nous maintenons la présentation de toutes les modifications dont vous souhaitez être informé(e). Dites-nous ce que vous en pensez. Utilisez le formulaire de commentaire dans les rubriques des notes de publication ou envoyez un tweet à @salesforcedocs.

DANS CETTE SECTION :

Limitation de l'accès des utilisateurs lors de la délégation de l'accès à des métadonnées (globalement disponible)
Autorisez les utilisateurs à lire et à mettre à jour des métadonnées via l'API de métadonnées sans attribuer plus que l'accès nécessaire. L'API de métadonnées est utilisée pour les déploiements effectués à l'aide d'ensembles de modifications, de l'outil de migration Ant ou de l'interface de ligne de commande Salesforce CLI. L'autorisation Modifier les métadonnées via des fonctions d'API de métadonnées n'impacte pas la personnalisation directe des métadonnées en utilisant les pages de Configuration de Salesforce, car ces pages n'utilisent pas l'API de métadonnées pour les mises à jour.

CONSULTER ÉGALEMENT :

API : éléments nouveaux et modifiés

Limitation de l'accès des utilisateurs lors de la délégation de l'accès à des métadonnées (globalement disponible)

Autorisez les utilisateurs à lire et à mettre à jour des métadonnées via l'API de métadonnées sans attribuer plus que l'accès nécessaire. L'API de métadonnées est utilisée pour les déploiements effectués à l'aide d'ensembles de modifications, de l'outil de migration Ant ou de l'interface de ligne de commande Salesforce CLI. L'autorisation Modifier les métadonnées via des fonctions d'API de métadonnées n'impacte pas la personnalisation directe des métadonnées en utilisant les pages de Configuration de Salesforce, car ces pages n'utilisent pas l'API de métadonnées pour les mises à jour.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Modifier les métadonnées via des fonctions d'API de métadonnées doivent également disposer de l'autorisation d'activation de la fonctionnalité prise en charge par les métadonnées qu'ils essaient de modifier. Les utilisateurs doivent également disposer de l'autorisation d'activation de leur outil de déploiement (ensembles de modifications, outil de migration Ant ou interface de ligne de commande Salesforce CLI). L'autorisation Modifier les métadonnées via des fonctions d'API de métadonnées permet aux utilisateurs de déployer des métadonnées Apex. Cependant, si un utilisateur inclut quelques fonctionnalités de développement et de débogage Apex, il doit disposer de l'autorisation Modifier toutes les données.

Comment : l'autorisation Modifier les métadonnées via des fonctions d'API de métadonnées est automatiquement activée lorsque l'autorisation Déployer des ensembles de modifications ou Auteur Apex est sélectionnée. L'autorisation Modifier les métadonnées via des fonctions d'API de métadonnées comprend également l'accès en lecture et en mise à jour à Apex lorsque l'autorisation Auteur Apex est activée pour l'utilisateur.

Remarque: Certaines métadonnées sont exécutées dans le contexte système, y compris Apex. Par conséquent, déléguez les autorisations Modifier les métadonnées via des fonctions d'API de métadonnées et Auteur Apex avec prudence.

Types de métadonnées personnalisées : référencement d'enregistrements depuis le Générateur de processus et augmentation des capacités

Lorsque vous utilisez le Générateur de processus, référencez un enregistrement de type de métadonnées personnalisées pour réutiliser la fonctionnalité. Lorsque vous utilisez des types de métadonnées personnalisées, vous bénéficiez de capacités supplémentaires et d'une interface utilisateur actualisée.

DANS CETTE SECTION :

Référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans le Générateur de processus
Référencez des enregistrements de types de métadonnées personnalisées à partir d'une formule du Générateur de processus afin d'automatiser vos processus métier, en réutilisant la fonctionnalité que vous définissez. Pour changer une valeur, vous pouvez la mettre à jour dans le type de métadonnées personnalisées, au lieu de votre processus, et dans toutes les formules codées en dur que votre processus utilise.

Augmentation du nombre de types de métadonnées personnalisées

Nous avons doublé le nombre de types de métadonnées personnalisées disponibles par organisation, qui passe de 100 à 200. Cette quantité comprend tous les types développés dans l'organisation et installés à partir de packages gérés et non gérés.

Surveillance de l'utilisation des types de métadonnées personnalisées dans la vue d'ensemble du système

Comprenez le modèle actuel d'utilisation des types de métadonnées personnalisées pour planifier le travail avec les futurs types de métadonnées personnalisées. Vous pouvez désormais afficher l'utilisation des types de métadonnées personnalisées dans la Vue d'ensemble du système. Vous pouvez consulter des informations sur le nombre de types de métadonnées personnalisées, ainsi que la taille des enregistrements de types de métadonnées personnalisées utilisés dans votre organisation.

Mise à jour de l'option de visibilité de la création de types de métadonnées personnalisées vers une nouvelle fonctionnalité

Nous avons changé le texte de la section Visibilité afin de refléter la fonctionnalité actuelle lors de la création d'un type de métadonnées personnalisées pour un package géré. Auparavant, la deuxième option indiquait « Seul le code Apex dans le même package géré peut afficher le type ». Le code Apex doit désormais être dans le même espace de noms. Par conséquent, nous avons mis à jour le texte en conséquence.

Référencement d'enregistrements de types de métadonnées personnalisées dans le Générateur de processus

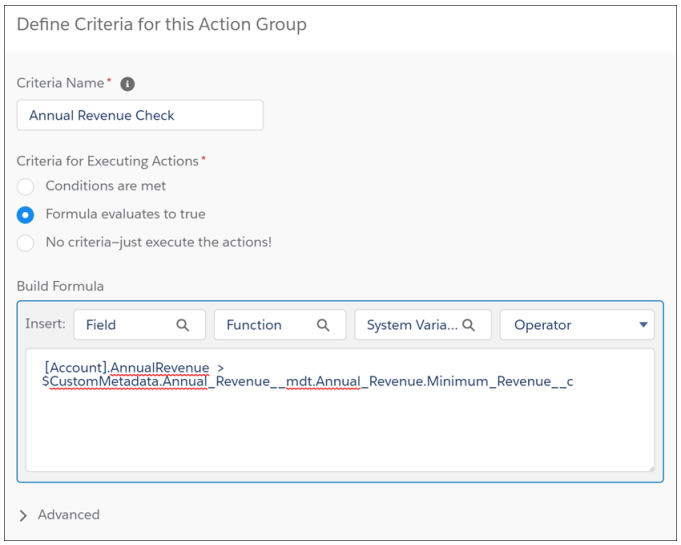
Référencez des enregistrements de types de métadonnées personnalisées à partir d'une formule du Générateur de processus afin d'automatiser vos processus métier, en réutilisant la fonctionnalité que vous définissez. Pour changer une valeur, vous pouvez la mettre à jour dans le type de métadonnées personnalisées, au lieu de votre processus, et dans toutes les formules codées en dur que votre processus utilise.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com. Les organisations Professional Edition peuvent créer, modifier et supprimer des enregistrements de métadonnées personnalisées uniquement à partir de types dans des packages installés.

Pourquoi : Supposons que vous souhaitez envoyer un e-mail ou déclencher une autre action lorsque le montant du champ Chiffre d'affaires annuel de l'objet Compte est supérieur à 100 000 $.

1. Créez un type de métadonnées personnalisées.
2. Créez un champ personnalisé nommé Chiffre d'affaires annuel pour votre type.
3. Créez un enregistrement pour votre type, et nommez le EF20.
4. Dans Variables système, référencez l'enregistrement des métadonnées personnalisées dans le Générateur de processus.

```
$CustomMetadata.CustomMetadataTypeAPIName.RecordAPIName.FieldAPIName
```



Utilisez 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. Votre formule peut se présenter comme suit :

```
[Account].AnnualRevenue  >
$CustomMetadata.Annual_Revenue__mdt.Annual_Revenue.Minimum_Revenue__c
```

Si le montant du chiffre d'affaires minimum change, modifiez l'enregistrement des métadonnées personnalisées au lieu de votre processus.

Augmentation du nombre de types de métadonnées personnalisées

Nous avons doublé le nombre de types de métadonnées personnalisées disponibles par organisation, qui passe de 100 à 200. Cette quantité comprend tous les types développés dans l'organisation et installés à partir de packages gérés et non gérés.

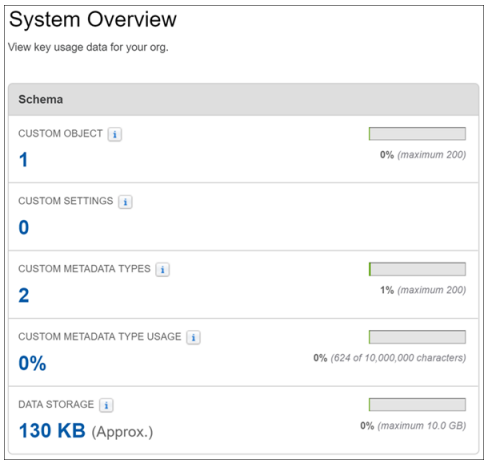
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com. Les organisations Professional Edition peuvent créer, modifier et supprimer des enregistrements de métadonnées personnalisées uniquement à partir de types dans des packages installés.

Surveillance de l'utilisation des types de métadonnées personnalisées dans la vue d'ensemble du système

Comprenez le modèle actuel d'utilisation des types de métadonnées personnalisées pour planifier le travail avec les futurs types de métadonnées personnalisées. Vous pouvez désormais afficher l'utilisation des types de métadonnées personnalisées dans la Vue d'ensemble du système. Vous pouvez consulter des informations sur le nombre de types de métadonnées personnalisées, ainsi que la taille des enregistrements de types de métadonnées personnalisées utilisés dans votre organisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com. Les organisations Professional Edition peuvent créer, modifier et supprimer des enregistrements de métadonnées personnalisées uniquement à partir de types dans des packages installés.

Comment : dans Configuration, saisissez *`Vue d'ensemble du système`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Vue d'ensemble du système**.

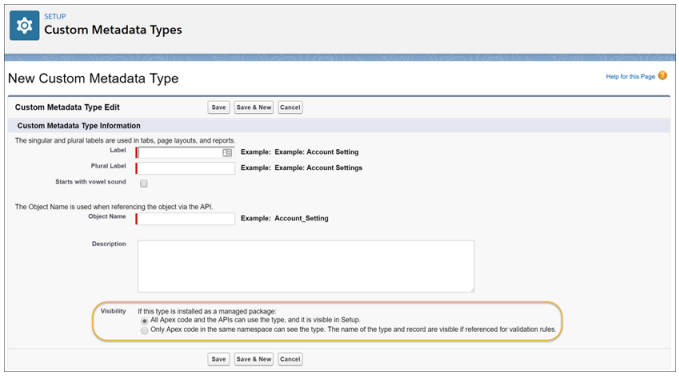


Mise à jour de l'option de visibilité de la création de types de métadonnées personnalisées vers une nouvelle fonctionnalité

Nous avons changé le texte de la section Visibilité afin de refléter la fonctionnalité actuelle lors de la création d'un type de métadonnées personnalisées pour un package géré. Auparavant, la deuxième option indiquait « Seul le code Apex dans le même package géré peut afficher le type ». Le code Apex doit désormais être dans le même espace de noms. Par conséquent, nous avons mis à jour le texte en conséquence.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com. Les organisations Professional Edition peuvent créer, modifier et supprimer des enregistrements de métadonnées personnalisées uniquement à partir de types dans des packages installés.

Pourquoi : le texte reflète désormais la fonctionnalité actuelle, avec laquelle le code Apex dans le même espace de noms peut afficher le type.



Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce : accélération des temps de chargement, extension de l'échafaudage de projets

L'interface de ligne de commande (CLI) de Salesforce poursuit son développement avec de nouvelles fonctionnalités et commandes qui prennent en charge les modèles de développement d'organisation et de développement de package. Utilisez-la pour créer des environnements de développement et de test, synchroniser le code source, exécuter des tests et contrôler le cycle de vie complet d'une application.

Nous publions régulièrement des modifications pour la Salesforce CLI. Lisez les notes de publication hebdomadaires pour découvrir les récentes mises à jour de la version 45 des plug-ins CLI core. Pour plus d'informations sur la version préalable à la publication, consultez la version 46 de la Salesforce CLI Command Reference.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de l'exécution des commandes Salesforce CLI avec oclif

Nous avons migré Salesforce CLI vers Open CLI Framework (oclif) Heroku pour la version v7 de Salesforce CLI (`sfdx-cli`). Cette infrastructure corrige plusieurs problèmes anciens avec les mises à jour CLI et améliore les temps de chargement de la CLI. Elle prépare également l'incorporation de fonctionnalités importantes, notamment des hooks d'exécution personnalisés et la saisie automatique intégrée.

Élimination de toute hésitation pour la structure de projet DX

Par défaut, la Salesforce CLI et les extensions Salesforce pour code Visual Studio créent désormais une structure de projet Salesforce DX avec l'extension de l'échafaudage de répertoires sources. Il n'est plus nécessaire de déterminer comment organiser votre source.

Utilisation de commandes source pendant le cycle de vie complet de l'application (globalement disponible)

Nous avons entendu votre demande ! Vous souhaitez une expérience cohérente pour développer, récupérer ou déployer dans le format source pour des organisations test, des organisations Developer Edition, des organisations d'évaluation, des organisations sandbox et même votre organisation de production. Par conséquent, nous avons mis à jour `force: source:deploy` et `force:source:retrieve` pour inclure les mêmes paramètres que les commandes `force:mdapi:deploy` et `force:mdapi:retrieve`. Les commandes `source:deploy`, `source:retrieve` et `source:delete` sont globalement disponibles depuis le 15 juin 2019.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Accélération de l'exécution des commandes Salesforce CLI avec oclif

Nous avons migré Salesforce CLI vers Open CLI Framework (oclif) Heroku pour la version v7 de Salesforce CLI (`sfdx-cli`). Cette infrastructure corrige plusieurs problèmes anciens avec les mises à jour CLI et améliore les temps de chargement de la CLI. Elle prépare également l'incorporation de fonctionnalités importantes, notamment des hooks d'exécution personnalisés et la saisie automatique intégrée.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Élimination de toute hésitation pour la structure de projet DX

Par défaut, la Salesforce CLI et les extensions Salesforce pour code Visual Studio créent désormais une structure de projet Salesforce DX avec l'extension de l'échafaudage de répertoires sources. Il n'est plus nécessaire de déterminer comment organiser votre source.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Quand : dans la Salesforce CLI pour Spring '19 (v45), la valeur par défaut du paramètre `force:project:create --template` est `empty`, qui fournit une valeur minimale d'échafaudage (préservant le comportement précédent de la commande). Dans la version Summer '19 (v46), la valeur par défaut est `standard`.

Dans les extensions Salesforce pour code VS, la commande SFDX: Create Project génère des projets qui ont une structure étendue depuis le 25 avril 2019.

Pourquoi : la structure de projet étendue (`standard`) contient des répertoires pour des types de source supplémentaires, et facilite l'envoi (pushing) et l'extraction (pulling) de sources vers et depuis vos organisations.

```
├── README.md
├── .gitignore
├── .forceignore
├── .prettierrc
├── .prettierignore
├── .vscode
│   ├── extensions.json
│   ├── settings.json
│   └── launch.json
├── config
│   └── project-scratch-def.json
├── force-app
│   └── main
│       └── default
│           ├── applications
│           ├── aura
│           ├── classes
│           ├── contentassets
│           ├── flexipages
│           ├── layouts
│           ├── lwc
│           │   └── .eslintrc.json
│           ├── objects
│           ├── permissionsets
│           ├── staticresources
│           ├── tabs
│           └── triggers
└── sfdx-project.json
```

Elle ajoute également les fichiers ci-dessous qui sont utilisés par les extensions Salesforce pour code VS.

- `.gitignore` : facilite le démarrage en utilisant Git pour le contrôle de version.
- `.prettierrc` et `.prettierignore` : facilitent le démarrage en utilisant Prettier pour mettre en forme vos composants Aura et composants Web Lightning (ainsi que les formats de fichier standard tels que `.json`, `.md`, `.html` et `.js`).
- `.vscode/extensions.json` : lorsqu'il est lancé, le code Visual Studio vous invite à installer les extensions recommandées pour votre projet.
- `.vscode/launch.json` : configure le débogueur Replay, qui est plus facile à découvrir et à utiliser.
- `.vscode/settings.json` : par défaut, ce fichier contient un paramètre pour push ou deploy lors de l'enregistrement, qui est défini sur false. Vous pouvez changer cette valeur ou ajouter d'autres paramètres.

Comment : Si vous souhaitez un échafaudage étendu, spécifiez l'option de modèle `standard` lors de la création d'un projet Salesforce DX.

```
force:project:create --template standard
```

Si vous souhaitez créer un projet sans échafaudage étendu, spécifiez `empty`.

```
force:project:create --template empty
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Prettier

Utilisation de commandes `source` pendant le cycle de vie complet de l'application (globalement disponible)

Nous avons entendu votre demande ! Vous souhaitez une expérience cohérente pour développer, récupérer ou déployer dans le format source pour des organisations test, des organisations Developer Edition, des organisations d'évaluation, des organisations sandbox et même votre organisation de production. Par conséquent, nous avons mis à jour `force: source:deploy` et `force:source:retrieve` pour inclure les mêmes paramètres que les commandes `force:mdapi:deploy` et `force:mdapi:retrieve`. Les commandes `source:deploy`, `source:retrieve` et `source:delete` sont globalement disponibles depuis le 15 juin 2019.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Comment : pour utiliser les nouveaux paramètres, installez la version préliminaire (v46) du plug-in `salesforcedx` pour Salesforce CLI.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Installation de la version préalable de Salesforce CLI

Organisations test : nouvelles fonctionnalités

Une organisation test est un environnement Salesforce configurable et dédié que vous pouvez rapidement transformer à de nombreuses fins. Elle peut vous servir d'environnement de développement personnel, ou d'organisation test sans objet pour effectuer des tests automatisés. vous pouvez créer des organisations test si vous avez activé Dev Hub dans votre organisation de production, dans une organisation Developer Edition ou si vous disposez d'une organisation d'évaluation Dev Hub. Nous complétons en permanence les nouvelles fonctionnalités prises en charge.

Pour plus d'informations, consultez Scratch Orgs dans le guide *Salesforce DX Developer Guide*.

DANS CETTE SECTION :

Création d'environnements avec d'autres fonctionnalités d'organisation test

Nous offrons de nouvelles fonctionnalités configurables pour les organisations tests.

Configuration d'organisations tests avec les Robots Einstein

Activez les fonctionnalités Einstein dans votre organisation Dev Hub afin d'éliminer les étapes manuelles d'activation de la fonctionnalité Chatbot dans les organisations tests. Lorsque vous acceptez les Conditions d'utilisation pour Einstein, il n'est pas nécessaire de les accepter séparément dans chaque organisation test créée à partir de cette Dev Hub. Si vous avez déjà accepté les Conditions d'utilisation du service Einstein afin d'activer une fonctionnalité liée à Einstein, ce paramètre est déjà activé.

Création d'environnements avec d'autres fonctionnalités d'organisation test

Nous offrons de nouvelles fonctionnalités configurables pour les organisations tests.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Developer, Enterprise, Group et Professional.

Comment : ajoutez les fonctionnalités au fichier de définition de votre organisation test.

- ActionPlans
- AddCustomObjects:<quantité> (min 1 : max 30)
- AddCustomRelationships:<quantité> (min 1 : max 30 : multiplicateur 5)
- AddDatacomCrmRecordCredit:<quantité> (min 1 : max 30)
- AddInsightsQueryLimit:<quantité> (min 1 : max 30 : multiplicateur 10)
- AnalyticsAdminPerms
- ChatterAnswersUser
- DatacomDnbAccounts
- DatacomFullClean
- DeferSharingCalc
- EinsteinAnalyticsPlus
- EinsteinBuilder
- EventLogFile
- ExternalIdentityLogin
- FieldService
- FlowSites
- HealthCloudUser
- IndustriesManufacturing
- InsightsPlatform
- JigsawUser
- MarketingUser
- MobileUser
- OfflineUser
- PlatformCache
- PlatformEncryption
- ProductsAndSchedules
- RecordTypes
- RetainFieldHistory
- SalesUser

- ServiceUser
- SurveyCreatorUser
- WavePlatform

Pour obtenir la liste complète des fonctionnalités prises en charge, consultez Scratch Org Configuration Values dans le guide *Salesforce DX Developer Guide*.

Fonctionnalités d'organisation test dépréciées

Les fonctionnalités d'organisation test ci-dessous ont été dépréciées dans la version Summer '19.

- SalesWave (utilisez à la place DevelopmentWave)
- ServiceWave (utilisez à la place DevelopmentWave)

Configuration d'organisations tests avec les Robots Einstein

Activez les fonctionnalités Einstein dans votre organisation Dev Hub afin d'éliminer les étapes manuelles d'activation de la fonctionnalité Chatbot dans les organisations tests. Lorsque vous acceptez les Conditions d'utilisation pour Einstein, il n'est pas nécessaire de les accepter séparément dans chaque organisation test créée à partir de cette Dev Hub. Si vous avez déjà accepté les Conditions d'utilisation du service Einstein afin d'activer une fonctionnalité liée à Einstein, ce paramètre est déjà activé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Developer, Enterprise, Group et Professional.

Qui : vous devez être administrateur de l'organisation Dev Hub.

Comment : avant de créer une organisation test, dans la page de configuration de l'organisation Dev Hub, sélectionnez **Activer les fonctionnalités Einstein**.

Dans le fichier de définition de l'organisation test, ajoutez la fonctionnalité Chatbot. Par exemple :

```
{
    "orgName": "AcmeCorp",
    "edition": "Developer",
    "features": ["ServiceCloud", "Chatbot"],
    "hasSampleData": "false",
    "settings": {
      "orgPreferenceSettings": {
        "s1DesktopEnabled": true,
        "selfSetPasswordInApi": true,
        "s1EncryptedStoragePref2": false
      }
    }
}
```

Extensions Salesforce pour code VS : amélioration de la prise en charge des composants Aura, prochain retrait de Force.com IDE

En plus des modifications que nous avons apportées avec les publications hebdomadaires, les Extensions Salesforce pour code VS v46 comprennent quelques améliorations importantes. Accélérez le développement de composants Aura avec l'extension VS Code Aura Components. Commencez à vous préparer dès maintenant au retrait de Force.com IDE prévu en octobre 2019.

Pour plus d'informations sur l'utilisation des Extensions Salesforce pour code VS Code, consultez la documentation Salesforce Extensions for VS Code. Pour afficher toutes les extensions pour le code VS qui ont été publiées par Salesforce, visitez notre page publishers sur le site Visual Studio Code Marketplace.

Pour plus d'informations sur les améliorations apportées avec les publications hebdomadaires, consultez le journal des modifications de Salesforce Extensions for VS Code.

DANS CETTE SECTION :

Retrait de Force.com IDE en octobre 2019

Le planning Force.com IDE pour Eclipse est dans un état de maintenance uniquement. Nous continuons d'offrir un support produit via nos réseaux officiels jusqu'à la date de retrait du 12 octobre 2019, mais les mises à jour publiées se rapportent uniquement à des problèmes de sécurité critiques.

Amélioration de l'expérience de modification avec Aura Extension for VS Code

Salesforce Aura Extension for VS Code prend désormais en charge le remplissage de code pour les balises de composant Aura, les attributs et JavaScript. Consultez la référence et la documentation Aura et des composants Web Lightning dans Lightning Explorer View (bêta).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Élimination de toute hésitation pour la structure de projet DX

Retrait de Force.com IDE en octobre 2019

Le planning Force.com IDE pour Eclipse est dans un état de maintenance uniquement. Nous continuons d'offrir un support produit via nos réseaux officiels jusqu'à la date de retrait du 12 octobre 2019, mais les mises à jour publiées se rapportent uniquement à des problèmes de sécurité critiques.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : le 12 octobre 2019, nous vous arrêterons la prise en charge et les mises à jour de tous les types de Force.com IDE. Nous initierons également l'archivage de la documentation et le retrait des liens de téléchargement du produit.

Comment : nous recommandons de commencer à migrer vers les extensions Salesforce Extensions for Visual Studio Code ou vers l'un des outils hors pair publiés par nos partenaires. Pour plus informations, consultez The Future of Salesforce IDEs dans le blog pour développeurs de Salesforce.

Le référentiel https://github.com/forcedotcom/idecore sera archivé le 12 octobre 2019. Le code source restera disponible dans le référentiel, mais il n'acceptera plus les requêtes. Pour contribuer à Force.com IDE avant l'archivage du référentiel, créez une fourche. Pour plus d'informations sur les référentiels archivés, consultez About archiving repositories dans l'aide GitHub.

Amélioration de l'expérience de modification avec Aura Extension for VS Code

Salesforce Aura Extension for VS Code prend désormais en charge le remplissage de code pour les balises de composant Aura, les attributs et JavaScript. Consultez la référence et la documentation Aura et des composants Web Lightning dans Lightning Explorer View (bêta).

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

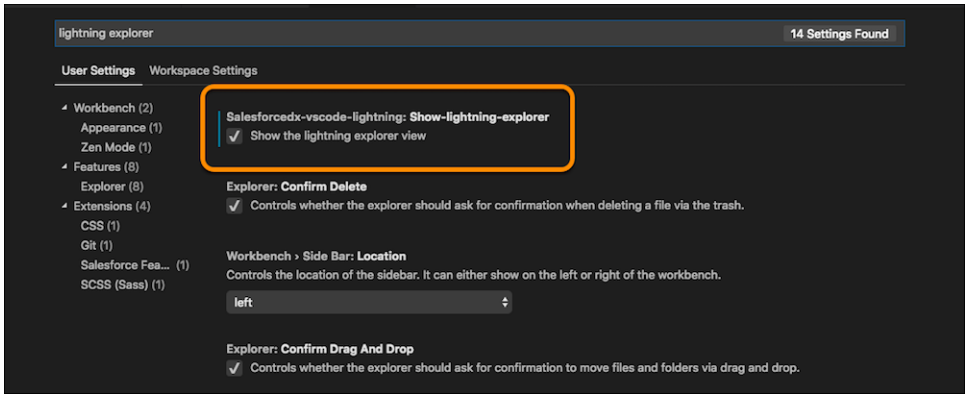
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Lightning Explorer View correspond à un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement 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. Lightning Explorer View 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. L'utilisation de cette fonctionnalité est régie par le Contrat du programme Salesforce.com. Si vous rencontrez des problèmes, ou souhaitez demander une amélioration, ouvrez une question sur Github.

Quand : cette modification est disponible pour Salesforce Extensions for VS Code v45.8.0. Pour prendre connaissance des mises à jour, consultez le journal des modifications des Extensions Salesforce pour code VS.

Comment : installez le Salesforce Extension Pack depuis la place de marché VS Code Marketplace.

Pour activer Lightning Explorer View (bêta) dans VS Code, sous Preferences, saisissez `lightning explorer` dans la barre de recherche. Sélectionnez **Show the lightning explorer view** (Afficher la vue de l'explorateur Lightning).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Extensions for Visual Studio Code

Open a Github Issue in Salesforce Extensions for Visual Studio Code

Developer Console : code embelli, dates précises sous différents fuseaux horaires

La fonctionnalité Fix Code Formatting utilise le formateur de code Prettier pour mettre en forme vos composants Aura. Dans l'onglet Tests de la Developer Console, la date et l'heure affichées sont désormais exactes dans le champ Enqueued Time, quels que soit les paramètres régionaux définis sur votre ordinateur.

DANS CETTE SECTION :

Mise en forme de votre code avec Prettier dans la Developer Console

La nouvelle fonctionnalité Fix Code Formatting de la Developer Console utilise le formateur de code Prettier pour mettre en forme vos composants Aura. Cette fonctionnalité vous permet, ainsi qu'à vos collaborateurs, d'utiliser la Developer Console et des outils de développement pour ordinateur de bureau tels que Salesforce Extensions for Visual Studio Code. La Developer Console et Salesforce Extensions for VS Code appliquent désormais une mise en forme cohérente pour les composants Aura. Prettier est le formateur de code standard de Salesforce Extensions for VS Code et pour les applications de la Sample Gallery.

Champ Enqueued Time exact dans l'onglet Tests sous tous les fuseaux horaires

Dans l'onglet Tests de la Developer Console, la date et l'heure affichées sont désormais exactes dans le champ Enqueued Time, quels que soit les paramètres régionaux définis sur votre ordinateur. Auparavant, la valeur Enqueued Time était imprécise sous certains fuseaux horaires.

Mise en forme de votre code avec Prettier dans la Developer Console

La nouvelle fonctionnalité Fix Code Formatting de la Developer Console utilise le formateur de code Prettier pour mettre en forme vos composants Aura. Cette fonctionnalité vous permet, ainsi qu'à vos collaborateurs, d'utiliser la Developer Console et des outils de développement pour ordinateur de bureau tels que Salesforce Extensions for Visual Studio Code. La Developer Console et Salesforce Extensions for VS Code appliquent désormais une mise en forme cohérente pour les composants Aura. Prettier est le formateur de code standard de Salesforce Extensions for VS Code et pour les applications de la Sample Gallery.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com.

Remarque: Fix Code Formatting n'est pas disponible dans Internet Explorer.

Qui : pour utiliser la Developer Console, les autorisations API activée et Afficher toutes les données sont requises. Pour enregistrer les modifications apportées aux ressources Lightning, vous devez également disposer de l'autorisation Personnaliser l'application.

Comment : pour embellir le code dans un fichier ouvert, sélectionnez **Edit** > **Fix Code Formatting**. Vous pouvez également appuyer sur Ctrl+Alt+F. Pour configurer vos paramètres de mise en forme du code, sélectionnez **File** > **Preferences**, puis ajustez les paramètres dont le nom commence par **Prettier:**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Prettier

Prettier Docs: Options

Salesforce Extensions for Visual Studio Code Docs: Set Up the Prettier Code Formatter for Salesforce Projects

Sample Gallery

Aide de Salesforce : Navigateurs pris en charge

Champ Enqueued Time exact dans l'onglet Tests sous tous les fuseaux horaires

Dans l'onglet Tests de la Developer Console, la date et l'heure affichées sont désormais exactes dans le champ Enqueued Time, quels que soit les paramètres régionaux définis sur votre ordinateur. Auparavant, la valeur Enqueued Time était imprécise sous certains fuseaux horaires.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com.

Débogage : stockage supplémentaire pour les journaux de débogage

Nous avons augmenté la limite du stockage de journaux de débogage.

DANS CETTE SECTION :

Stockage de journaux de débogage plus nombreux et plus volumineux
Nous avons augmenté la taille maximale d'un journal de débogage de 5 à 20 Mo. Avec une limite de 20 Mo, 99,99 % des journaux déblocage ne sont pas tronqués. Nous avons également augmenté les limites en nombre de journaux débogage que vous pouvez stocker par organisation et que vous pouvez générer par période de 15 minutes de 250 à 1000 Mo.

Stockage de journaux de débogage plus nombreux et plus volumineux

Nous avons augmenté la taille maximale d'un journal de débogage de 5 à 20 Mo. Avec une limite de 20 Mo, 99,99 % des journaux déblocage ne sont pas tronqués. Nous avons également augmenté les limites en nombre de journaux débogage que vous pouvez stocker par organisation et que vous pouvez générer par période de 15 minutes de 250 à 1000 Mo.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com.

Empaquetage : empaquetage déverrouillé et amélioration de l'empaquetage géré de deuxième génération

Personnalisez l'installation des packages déverrouillés, modifiez aisément les packages déverrouillés avec un espace de noms, et suivez les pistes et les licences des packages gérés de deuxième génération.

DANS CETTE SECTION :

Personnalisation de l'installation et de la mise à niveau des packages déverrouillés
Vous disposez désormais d'options supplémentaires lors de l'installation et de la mise à niveau de packages déverrouillés. Vous pouvez spécifier si le code Apex doit être recompilé dans le package seulement ou dans toute votre organisation. Lors de la mise à niveau de versions de package, vous pouvez désormais choisir de supprimer ou de déprécier les types de métadonnées marqués pour le retrait dans une nouvelle version du package. Vous pouvez utiliser ces options de personnalisation dans l'interface de ligne de commande Salesforce CLI et dans l'interface utilisateur d'installation du package.

Simplification de la modification et du débogage des packages déverrouillés avec un espace de noms
Nous avons facilité la modification et le débogage des packages déverrouillés avec des espaces de noms en rendant visibles les journaux Apex et le code Apex pour les classes Apex, les déclencheurs Apex et les composants Visualforce. Lorsque vous devez retirer immédiatement un composant d'un package dans l'organisation installée, vous pouvez le faire aisément dans la Configuration, sans mettre à jour la version du package. Les métadonnées retirées conservent l'espace de noms du package.

Autres améliorations dans les packages déverrouillés
Découvrez les autres modifications mineures mais puissantes dans les packages déverrouillés.

Personnalisation de l'installation et de la mise à niveau des packages déverrouillés

Vous disposez désormais d'options supplémentaires lors de l'installation et de la mise à niveau de packages déverrouillés. Vous pouvez spécifier si le code Apex doit être recompilé dans le package seulement ou dans toute votre organisation. Lors de la mise à niveau de versions de package, vous pouvez désormais choisir de supprimer ou de déprécier les types de métadonnées marqués pour le retrait dans une nouvelle version du package. Vous pouvez utiliser ces options de personnalisation dans l'interface de ligne de commande Salesforce CLI et dans l'interface utilisateur d'installation du package.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La Dev Hub est disponible dans les éditions Developer, Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour activer les packages déverrouillés, commencez par activer la Dev Hub. Dans la Configuration, saisissez `Dev Hub` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Dev Hub**. Sélectionnez ensuite **Activer Dev Hub**, puis **Activer les packages déverrouillés (globalement disponibles) et les packages gérés de deuxième génération (bêta)**.

Simplification de la modification et du débogage des packages déverrouillés avec un espace de noms

Nous avons facilité la modification et le débogage des packages déverrouillés avec des espaces de noms en rendant visibles les journaux Apex et le code Apex pour les classes Apex, les déclencheurs Apex et les composants Visualforce. Lorsque vous devez retirer immédiatement un composant d'un package dans l'organisation installée, vous pouvez le faire aisément dans la Configuration, sans mettre à jour la version du package. Les métadonnées retirées conservent l'espace de noms du package.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La Dev Hub est disponible dans les éditions Developer, Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour activer les packages déverrouillés, commencez par activer la Dev Hub. Dans la Configuration, saisissez `Dev Hub` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Dev Hub**. Sélectionnez ensuite **Activer Dev Hub**, puis **Activer les packages déverrouillés (globalement disponibles) et les packages gérés de deuxième génération (bêta)**.

Pour retirer des métadonnées d'un package déverrouillé installé, dans la Configuration, saisissez `Packages installés` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Packages installés**. Sélectionnez le package dans lequel vous souhaitez retirer les métadonnées, sélectionnez **Afficher les composants**, puis cliquez sur **Retirer**.

Remarque: Si vous avez un package déverrouillé et un package géré avec le même espace de noms, le code et les journaux Apex restent masqués.

Autres améliorations dans les packages déverrouillés

Découvrez les autres modifications mineures mais puissantes dans les packages déverrouillés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La Dev Hub est disponible dans les éditions Developer, Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : effectuez des opérations supplémentaires dans vos packages déverrouillés. Nous avons apporté les modifications ci-dessous.

- Insérez des processus d'approbation qui référencent des utilisateurs ou des files d'attente associés en tant qu'approbateurs dans les packages déverrouillés sans espaces de noms.
- Ajoutez des objets standard qui référencent des ensembles d'autorisations à un package déverrouillé.
- Remplacez les traductions dans les packages déverrouillés en utilisant le Système de traduction.

Comment : pour activer les packages déverrouillés, commencez par activer la Dev Hub. Dans la Configuration, saisissez `Dev Hub` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Dev Hub**. Sélectionnez ensuite **Activer Dev Hub**, puis **Activer les packages déverrouillés (globalement disponibles) et les packages gérés de deuxième génération (bêta)**.

Partenaires AppExchange : Analytics pour les packages gérés et la place de marché AppExchange

Créez une activité florissante sur AppExchange avec des outils et des fonctionnalités pour partenaires Salesforce. Déterminez comment les clients recherchent et interagissent avec vos offres AppExchange dans le tableau de bord Marketplace Analytics. Découvrez comment les abonnés utilisent vos packages gérés en explorant les données App Analytics.

DANS CETTE SECTION :

Examen de santé de votre offre AppExchange avec Marketplace Analytics
Le tableau de bord Marketplace Analytics montre comment les clients recherchent et interagissent avec votre offre AppExchange. Effectuez un examen de santé rapide de votre offre dans le résumé d'activité du tableau de bord. Explorez les relations entre les sources de trafic, les termes de recherche et l'activité associés à votre offre dans les visualisations du tableau de bord.

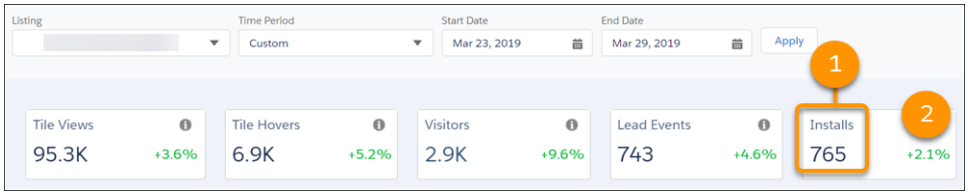
Recueil de connaissances sur l'utilisation des packages gérés avec App Analytics
AppExchange App Analytics fournit des données sur l'utilisation de vos packages gérés par les abonnés. Identifiez les risques d'attrition et informez le développement de fonctionnalités. Utilisez AppAnalyticsQueryRequest dans l'API SOAP pour demander des fichiers journaux et des résumés d'utilisation mensuels.

Examen de santé de votre offre AppExchange avec Marketplace Analytics

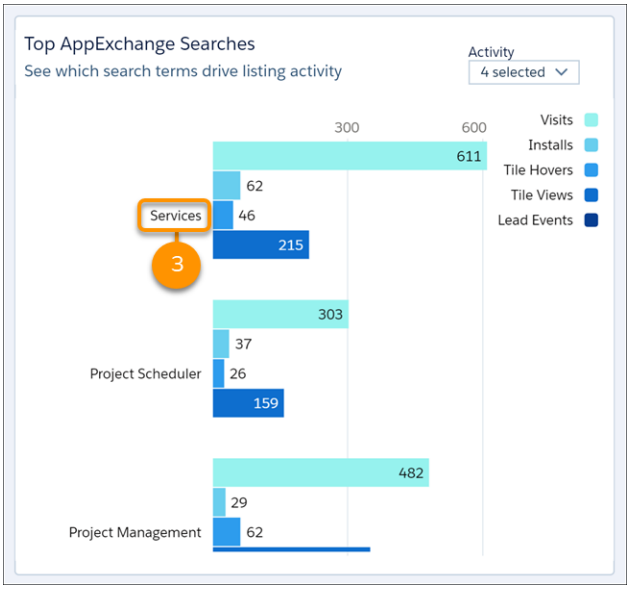
Le tableau de bord Marketplace Analytics montre comment les clients recherchent et interagissent avec votre offre AppExchange. Effectuez un examen de santé rapide de votre offre dans le résumé d'activité du tableau de bord. Explorez les relations entre les sources de trafic, les termes de recherche et l'activité associés à votre offre dans les visualisations du tableau de bord.

Qui : pour pouvoir utiliser Marketplace Analytics, l'autorisation Gérer les listes est requise dans la Communauté de partenaires Salesforce.

Pourquoi : engagez plus efficacement les ressources de développement et marketing de votre société afin d'augmenter les visites, les installations et les achats.

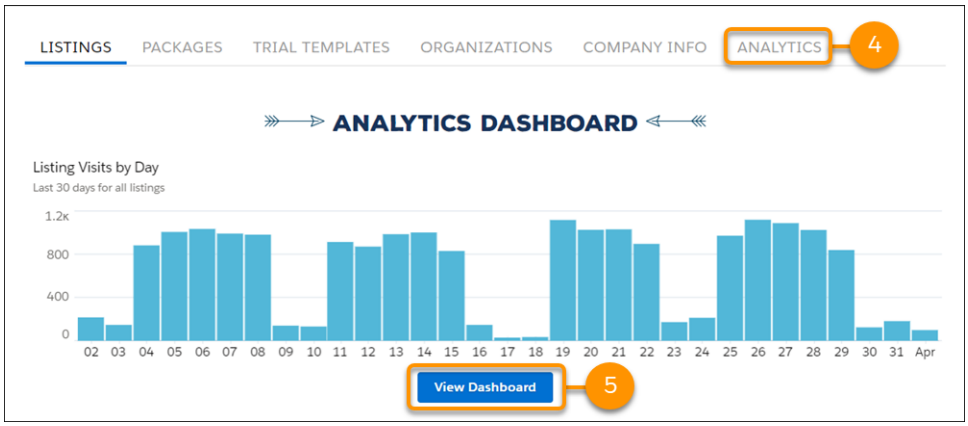


Le résumé d'activité regroupe les métriques de performance clés de votre offre, telles que les installations, à un emplacement unique (1). Les indicateurs de tendance montrent l'évolution des métriques par rapport à la période de rapport précédente. Les progressions et les opportunités (2) sont clairement indiquées.



Les visualisations indiquent les relations entre les sources de trafic, les termes de recherche sur AppExchange et l'activité des offres. Ce format met en évidence les tendances dans vos données, que vous pouvez utiliser pour répondre à des questions et résoudre des problèmes métiers. Vous pouvez par exemple sensibiliser sur les nouvelles fonctionnalités dans votre solution. Pour optimiser le trafic sur vos offres, identifiez dans le tableau de bord les termes de recherche qui génèrent le plus grand nombre de visites, puis adaptez le texte de vos offres en conséquence (3).

Comment : dans la Communauté de partenaires Salesforce, ouvrez la Console de publication.



Dans la Console de publication, cliquez sur **Analytics** (4) ou **Afficher le tableau de bord** (5).

Recueil de connaissances sur l'utilisation des packages gérés avec App Analytics

AppExchange App Analytics fournit des données sur l'utilisation de vos packages gérés par les abonnés. Identifiez les risques d'attrition et informez le développement de fonctionnalités. Utilisez AppAnalyticsQueryRequest dans l'API SOAP pour demander des fichiers journaux et des résumés d'utilisation mensuels.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans l'édition Developer.

Comment : Pour activer App Analytics, consignez une requête dans la communauté Salesforce Partner. App Analytics est disponible uniquement pour les packages gérés qui ont passé l'examen de sécurité.

Capture des données de modification : déclencheurs Apex, canaux personnalisés et prise en charge d'objets supplémentaires

Bénéficiez de la prise en charge des déclencheurs Apex pour l'abonnement à des messages d'événements de modification, de flux de notifications personnalisés, de la prise en charge d'objets supplémentaires, et plus encore.

DANS CETTE SECTION :

Traitement des messages d'événement de modification dans les déclencheurs Apex
Avec les déclencheurs d'événement de modification Apex, vous pouvez désormais traiter les messages d'événement de modification dans Lightning Platform. Les déclencheurs d'événement de modification sont exécutés de façon asynchrone une fois la transaction dans la base de données terminée. Exécutez une logique métier mobilisant de nombreuses ressources de façon asynchrone dans le déclencheur d'événement de modification et gardez la logique basée sur la transaction dans le déclencheur d'objet Apex. En dissociant le traitement des modifications, les déclencheurs d'événement de modification permettent de réduire les temps de traitement de transaction.

Composition de flux de notifications de Capture de données de modification à l'aide de canaux personnalisés
Abonnez-vous à un canal personnalisé pour recevoir un flux de types d'événement que votre application consomme. Par exemple, si vous avez une application qui utilise des informations en temps réel sur des objets commerciaux (par exemple Compte, Contact et Commande), créez un canal personnalisé avec ces objets. Lorsque vous vous abonnez au canal personnalisé, vous recevez uniquement les notifications relatives à ces objets.

Réception de notifications d'événements de modification pour de nouveaux objets
Avec la Capture des données de modification, vous pouvez désormais recevoir des notifications relatives aux modifications d'enregistrement des objets CampaignMember, CampaignMemberStatus et Contract.

Utilisation de transactionKey au lieu de isTransactionEnd pour la synchronisation des modifications dans les limites de transaction
Nous avons retiré le champ d'en-tête `isTransactionEnd` des messages d'événement de modification, car vous ne pouviez pas toujours vous appuyer sur ce champ pour la réplication basée sur la transaction. Pour répliquer des données dans votre magasin de données, dans les limites de transaction, utilisez à la place le champ `transactionKey`. Lorsque la valeur `transactionKey` change, engagez toutes les modifications pour la clé de transaction précédente.

Traitement des messages d'événement de modification dans les déclencheurs Apex

Avec les déclencheurs d'événement de modification Apex, vous pouvez désormais traiter les messages d'événement de modification dans Lightning Platform. Les déclencheurs d'événement de modification sont exécutés de façon asynchrone une fois la transaction dans la base de données terminée. Exécutez une logique métier mobilisant de nombreuses ressources de façon asynchrone dans le déclencheur d'événement de modification et gardez la logique basée sur la transaction dans le déclencheur d'objet Apex. En dissociant le traitement des modifications, les déclencheurs d'événement de modification permettent de réduire les temps de traitement de transaction.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : Chaque événement de modification traité dans le déclencheur contient les champs de l'enregistrement et les informations des métadonnées sur la modification dans les champs d'en-tête.

Un déclencheur d'événement de modification est un déclencheur « after-insert », défini avec le mot-clé `after insert`. Le déclencheur s'active lors de la publication du message d'événement de modification. Vous pouvez créer un déclencheur after-insert dans la Developer Console de la même façon que vous créez un déclencheur d'objet Apex. Après avoir créé un déclencheur, sélectionnez l'objet d'événement de modification dans la liste déroulante sObject, qui contient les événements de modification disponibles dans votre organisation. Pour un objet standard pris en charge, le nom d'événement de modification est ***StandardObjectName***`ChangeEvent`. Pour un objet personnalisé, le nom d'événement de modification est ***CustomObjectName***`__ChangeEvent`.

Exemple: Le déclencheur affiche un simple déclencheur d'événement de modification dans AccountChangeEvent.

```
trigger MyAccountChangeTrigger on AccountChangeEvent (after insert) {
   for (AccountChangeEvent event : Trigger.New) {
      // Process event messages
   }
}
```

Test des déclencheurs d'événement de modification

Avant d'empaqueter ou de déployer des déclencheurs d'événement de modification Apex en production, vous devez fournir des tests Apex et une couverture de code suffisante.

Pour tester les déclencheurs d'événement de modification, activez la génération de notification d'événement de modification pour la méthode de test.

```
Test.enableChangeDataCapture();
```

La méthode `Test.enableChangeDataCapture()` s'assure que les tests Apex peuvent activer les déclencheurs d'événement de modification, quelles que soient les entités sélectionnées dans la Configuration. Cette méthode n'affecte pas les sélections d'entités Capture de données de modification de l'organisation.

Une fois les opérations DML effectuées, livrez les messages d'événement au déclencheur correspondant avec :

```
Test.getEventBus().deliver();
```

Alternativement, si vous utilisez le bloc de méthode `Test.startTest()`, `Test.stopTest()` dans votre test, les messages d'événements de modification activent le déclencheur associé une fois `Test.stopTest()` exécuté.

Exemple: Cette méthode de test souligne l'ordre des instructions qui doivent être exécutées dans un test, en commençant par l'activation des entités Capture des données de modification.

```
@isTest static void testChangeEventTrigger() {
    // Enable all Change Data Capture entities for notifications.
    Test.enableChangeDataCapture();

    // Insert one or more test records
    // ...

    // Deliver test change events
    Test.getEventBus().deliver();

    // Verify the change event trigger's execution
    // ...
}
```

Composition de flux de notifications de Capture de données de modification à l'aide de canaux personnalisés

Abonnez-vous à un canal personnalisé pour recevoir un flux de types d'événement que votre application consomme. Par exemple, si vous avez une application qui utilise des informations en temps réel sur des objets commerciaux (par exemple Compte, Contact et Commande), créez un canal personnalisé avec ces objets. Lorsque vous vous abonnez au canal personnalisé, vous recevez uniquement les notifications relatives à ces objets.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : vous pouvez créer un canal personnalisé avec le type PlatformEventChannel de l'API de métadonnées. Vous pouvez également empaqueter des canaux à distribuer avec vos applications. Vous pouvez vous abonner à un canal personnalisé avec l'API Streaming (CometD) en utilisant le format de canal d'abonnement suivant :

```
/data/YourChannelName__chn
```

Par exemple, si votre canal s'intitule `SalesEvents`, le canal d'abonnement est :

```
/data/SalesEvents__chn
```

Réception de notifications d'événements de modification pour de nouveaux objets

Avec la Capture des données de modification, vous pouvez désormais recevoir des notifications relatives aux modifications d'enregistrement des objets CampaignMember, CampaignMemberStatus et Contract.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : la Capture des données de modification est disponible pour tous les objets personnalisés définis dans votre organisation Salesforce et pour une sélection d'objets standard. Sélectionnez les objets pour lesquels vous souhaitez recevoir des notifications dans la page Capture des données de modification de la Configuration.

Utilisation de `transactionKey` au lieu de `isTransactionEnd` pour la synchronisation des modifications dans les limites de transaction

Nous avons retiré le champ d'en-tête `isTransactionEnd` des messages d'événement de modification, car vous ne pouviez pas toujours vous appuyer sur ce champ pour la réplication basée sur la transaction. Pour répliquer des données dans votre magasin de données, dans les limites de transaction, utilisez à la place le champ `transactionKey`. Lorsque la valeur `transactionKey` change, engagez toutes les modifications pour la clé de transaction précédente.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : auparavant, le champ `isTransactionEnd` indiquait la dernière modification dans une transaction à plusieurs étapes, par exemple une conversion de piste. Cependant, le champ était utile uniquement si vous aviez activé la Capture des données de modification pour tous les objets impliqués dans la transaction. Si l'objet correspondant à la dernière modification n'était pas activé, l'abonné ne recevait aucun message d'événement de modification avec `isTransactionEnd=true`.

Événements de plate-forme : comportement de publication des événements, taille de lot de déclencheurs, notifications d'erreur pour la publication et composant Web Lightning

Vous pouvez désormais spécifier quand la publication d'un événement de plate-forme se produit dans une transaction. Contrôlez la taille de lot de déclencheurs d'événement, et récupérez suite à des exceptions non détectées. Surveillez la publication de messages d'événements en vous abonnant à un canal de notifications d'erreur asynchrones. Tirez partie du modèle de programmation de composants Web Lightning avec le module `lightning/empApi`.

DANS CETTE SECTION :

Choix du comportement de publication pour votre événement de plate-forme
Lorsque vous définissez ou modifiez un événement de plate-forme, vous pouvez choisir le message d'événement de plate-forme qui est publié dans une transaction Lightning Platform. Déterminez si le message d'événement est publié uniquement après l'engagement d'une transaction ou immédiatement lorsque l'appel publier est exécuté. Auparavant, les messages d'événement de plate-forme étaient immédiatement publiés.

Traitement de lots d'événements plus petits dans les déclencheurs d'événements de plate-forme et reprise en cas d'exceptions

Dans le flux d'événements, définissez le point de contrôle auquel le déclencheur d'événement de plate-forme reprend l'exécution dans une nouvelle invocation. Si une limite de gouverneur Apex est atteinte ou si une autre exception non détectée est renvoyée, le point de contrôle est utilisé lors de l'exécution suivante du déclencheur. Le traitement du déclencheur reprend après le dernier message d'événement de contrôle réussi. Vous pouvez également définir un point de contrôle afin de contrôler explicitement le nombre d'événements traités dans une seule exécution de déclencheur.

Réception de notifications en cas d'erreur de publication d'événements de plate-forme asynchrones (bêta)

Lorsque vous publiez un événement de plate-forme à haut volume et que `isSuccess()` renvoie `true`, l'opération de publication est mise en file d'attente dans Salesforce. Si ensuite une erreur système empêche l'opération de publication, vous pouvez recevoir une notification d'erreur en vous abonnant au canal `/event/AsyncOperationEvent`.

Réception d'événements en flux continu dans votre composant Web Lightning

Dans la version Winter '19, nous avons introduit le composant Aura `lightning:empApi` pour l'abonnement à des canaux de diffusion en continu d'événements dans vos composants Aura. Vous pouvez désormais procéder de la même façon dans vos composants Web Lightning en utilisant le module `lightning/empApi`.

Choix du comportement de publication pour votre événement de plate-forme

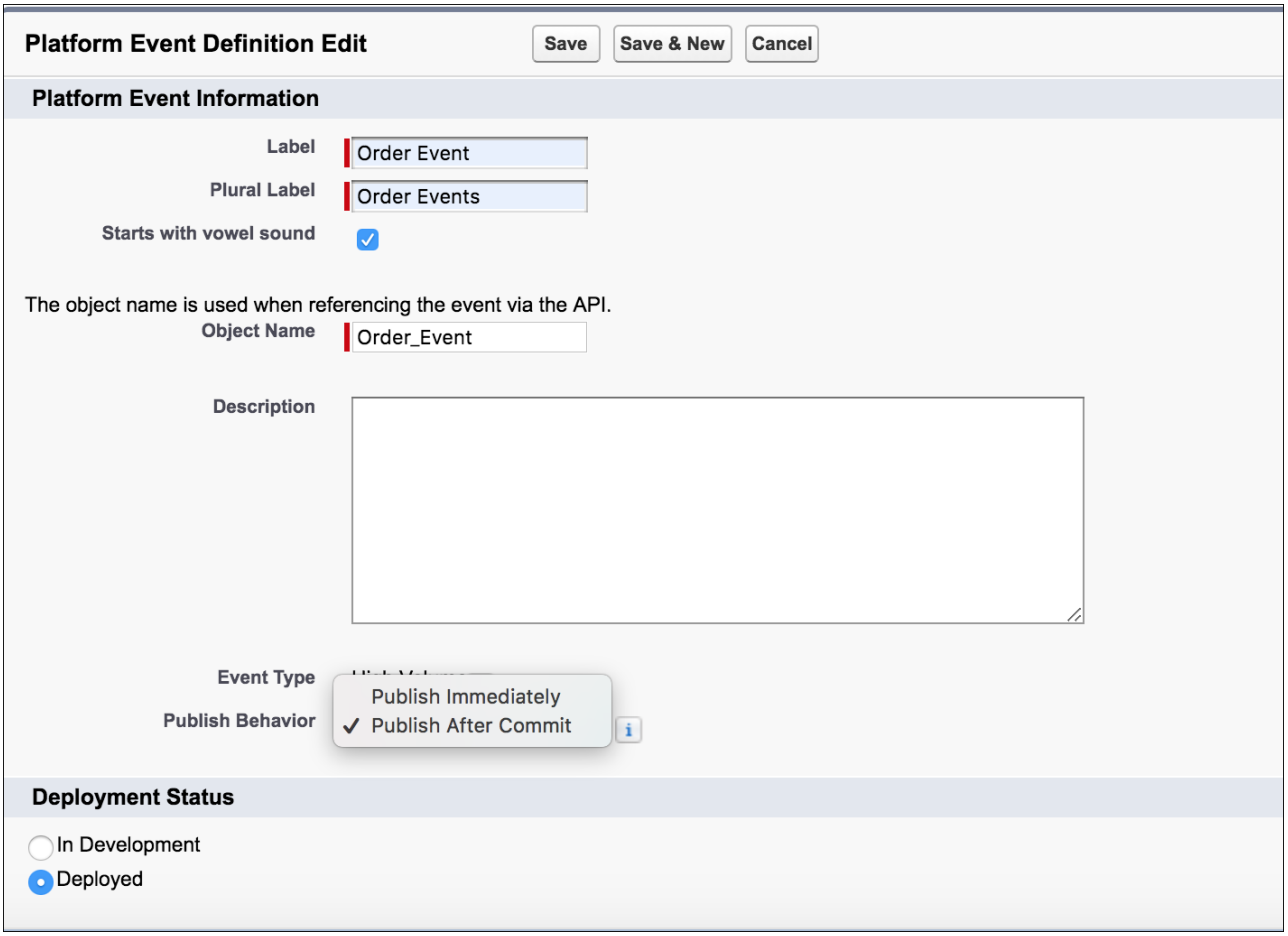
Lorsque vous définissez ou modifiez un événement de plate-forme, vous pouvez choisir le message d'événement de plate-forme qui est publié dans une transaction Lightning Platform. Déterminez si le message d'événement est publié uniquement après l'engagement d'une transaction ou immédiatement lorsque l'appel publier est exécuté. Auparavant, les messages d'événement de plate-forme étaient immédiatement publiés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : choisissez de publier après l'engagement de la transaction si des abonnés dépendent des données engagées par la publication de la transaction. Par exemple, un processus publie un message d'événement et crée un enregistrement de tâche. Un deuxième processus abonné à l'événement est déclenché et s'attend à trouver l'enregistrement de la tâche. Dans ce scénario, choisissez le comportement de publication après l'engagement pour l'événement de plate-forme. Vous pouvez également choisir ce scénario pour ne pas publier le message d'événement lorsque la transaction échoue.

Choisissez de publier immédiatement si vous souhaitez activer le message d'événement indépendamment de la réussite ou de l'échec de la transaction. Vous pouvez aussi choisir ce comportement de publication si l'éditeur et les abonnés sont indépendants, et si les abonnés ne dépendent pas des données engagées par l'éditeur. Par exemple, le comportement de publication immédiat est disponible pour un événement utilisé à des fins de connexion.

Comment : vous pouvez définir le comportement de publication dans la Configuration ou via API de métadonnées. Dans Configuration, saisissez *`Événements de plate-forme`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Événements de plate-forme**. Ajoutez un événement de plate-forme ou modifiez un événement existant.



Dans l'API de métadonnées, définissez le nouveau champ `publishBehavior` sur une valeur valide dans le type CustomObject.

Avec les événements de plate-forme créés avant la version Summer '19, le comportement de publication immédiat reste inchangé.

Remarque: L'option du comportement de publication s'applique aux messages d'événement publiés via Lightning Platform, notamment Apex, le Générateur de processus, Flow Builder et via les API Salesforce.

Traitement de lots d'événements plus petits dans les déclencheurs d'événements de plate-forme et reprise en cas d'exceptions

Dans le flux d'événements, définissez le point de contrôle auquel le déclencheur d'événement de plate-forme reprend l'exécution dans une nouvelle invocation. Si une limite de gouverneur Apex est atteinte ou si une autre exception non détectée est renvoyée, le point de contrôle est utilisé lors de l'exécution suivante du déclencheur. Le traitement du déclencheur reprend après le dernier message d'événement de contrôle réussi. Vous pouvez également définir un point de contrôle afin de contrôler explicitement le nombre d'événements traités dans une seule exécution de déclencheur.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : en traitant un nombre de messages d'événement plus faible, votre déclencheur risque moins d'atteindre les limites du gouverneur Apex. La taille de lot maximale pour un déclencheur d'événement de plate-forme est de 2000, alors qu'elle est de 200 pour un déclencheur d'objet Apex. Les déclencheurs d'événement de plate-forme sont plus susceptibles d'atteindre les limites et peuvent par conséquent bénéficier de cette fonctionnalité.

Comment : pour définir un point de contrôle pour la reprise d'un déclencheur, définissez l'ID de relecture du dernier message d'événement traité avec succès en utilisant la méthode `setResumeCheckpoint(replayId)`. Lorsque le déclencheur arrête son flux d'exécution, intentionnellement ou suite à une exception non gérée, par exemple une exception de limitation, il est de nouveau déclenché avec un nouveau lot (la liste sObject dans `Trigger.New`). Le nouveau lot démarre avec le message d'événement après celui contenant l'ID de relecture que vous définissez. La méthode `setResumeCheckpoint(replayId)` n'entraîne pas l'arrêt de l'exécution du déclencheur, mais vous pouvez l'arrêter explicitement. Par exemple, pour contrôler la taille du lot, arrêtez le flux d'exécution après le traitement d'un nombre de messages d'événement donné.

Exemple: Ce déclencheur définit l'ID de relecture du dernier message d'événement traité dans chaque itération. Si une exception de limitation se produit, le déclencheur est de nouveau exécuté et reprend le traitement en commençant par le message d'événement suivant celui qui contient l'ID de relecture défini.

```
trigger ResumeEventProcessingTrigger on Low_Ink__e (after insert) {
    for (Low_Ink__e event : Trigger.New) {
        // Process the event message.
        // ...

        // Set the Replay ID of the last successfully processed event message.
        // If a limit is hit, the trigger refires and processing starts with the
        // event after the last one processed (the set Replay ID).
        EventBus.TriggerContext.currentContext().setResumeCheckpoint(event.replayId);

    }
}
```

Réception de notifications en cas d'erreur de publication d'événements de plate-forme asynchrones (bêta)

Lorsque vous publiez un événement de plate-forme à haut volume et que `isSuccess()` renvoie `true`, l'opération de publication est mise en file d'attente dans Salesforce. Si ensuite une erreur système empêche l'opération de publication, vous pouvez recevoir une notification d'erreur en vous abonnant au canal `/event/AsyncOperationEvent`.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le canal `/event/AsyncOperationEvent` correspondent à un 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 sur le canal `/event/AsyncOperationEvent` dans la Trailblazer Community.

Pourquoi : auparavant, vous pouviez uniquement recevoir des réponses d'erreur synchrones de SaveResult que l'appel Publier renvoie dans Apex et les API. Avec le canal de notification, vous pouvez également recevoir des erreurs qui se produisent de façon asynchrone après le renvoi de l'appel publier.

Comment : avec cette modification, nous avons ajouté un nouveau code de statut d'erreur : `PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED`. Ce code de statut est renvoyé après un ou plusieurs échecs de publication du message d'événement de plate-forme à haut volume suite à une erreur système.

Cet exemple montre un message AsyncOperationEvent reçu suite à un échec de publication d'événement à haut volume. Les informations sur l'échec sont incluses dans l'objet `OperationDetails`. Le code de statut d'erreur de l'échec de la publication asynchrone est `PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED`. Le message d'événement qui n'a pas pu être publié en raison d'une erreur système se trouve dans l'objet `SourceEvent`. Le message de notification d'erreur inclut également le champ `operationId`, dont l'ID d'opération est identique à celui renvoyé par l'appel publier. Utilisez cet ID pour mapper l'erreur et l'appel Publier correspondant.

```
{
   "schema":"MKsvE2J5292JLE7HNWz6Dg",
   "payload":{
      "OperationDetails":[
      {
         "Status":"FAILURE",
         "Fields":[
            "HighVolumePlatformEvent"
         ],
         "Category":"PlatformEventPublishError",
         "Message":"The platform event message could not be published. Try again later.",

         "StatusCode":"PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      }
      ],
      "CreatedById":"005xx000001X7gTAAS",
      "OperationId":"f6477da8-f664-446a-aee8-df651f9c3a50",
      "CreatedDate":"2019-02-26T00:48:46Z",
      "SourceEvent":{
         "com.sforce.eventbus.News_Event__e":{
            "Location__c":"Mountain City"
         }
      }
   },
   "event":{
      "replayId":1
   }
}
```

Mappage de la notification d'erreur avec l'appel Publier en utilisant l'ID d'opération

Lorsque l'appel publier met le message d'événement en file d'attente dans Salesforce et renvoie une réponse de réussite, il contient un ID d'opération. L'ID d'opération identifie de façon unique l'opération publier et est utilisé pour mapper la notification d'erreur avec l'appel publier. Cet exemple affiche la réponse d'une requête sObject POST d'API REST de publication d'un message d'événement de plate-forme. La réponse inclut l'ID d'opération dans un élément de tableau `errors`, dans le champ `message`, avec le code de statut `OPERATION_ENQUEUED`.

```
{
 "id" : "e00xx0000000001AAA",
 "success" : true,
 "errors" : [ {
   "statusCode" : "OPERATION_ENQUEUED",
   "message" : "f6477da8-f664-446a-aee8-df651f9c3a50",
   "fields" : [ ]
```

```
  } ]
}
```

Pour obtenir l'ID d'opération dans Apex, appelez `EventBus.getOperationId(SaveResult)` et transmettez le SaveResult renvoyé par `EventBus.publish()`.

Réception d'événements en flux continu dans votre composant Web Lightning

Dans la version Winter '19, nous avons introduit le composant Aura `lightning:empApi` pour l'abonnement à des canaux de diffusion en continu d'événements dans vos composants Aura. Vous pouvez désormais procéder de la même façon dans vos composants Web Lightning en utilisant le module `lightning/empApi`.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Performance, Unlimited, Enterprise et Developer.

Comment : pour vous abonner un canal d'événements, importez le module `lightning/empApi` et utilisez ses méthodes. Les événements que vous recevez contiennent des événements de plate-forme, des événements PushTopic, des événements génériques et des événements de Capture des données de modification.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning

Éléments nouveaux et modifiés pour les développeurs

Nous présentons ici les objets, les appels, les classes, les composants, les commandes, etc., nouveaux et modifiés qui facilitent la personnalisation des fonctionnalités de Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Composants Lightning : éléments nouveaux et modifiés

Élaborez une interface utilisateur aisément avec les composants Lightning mis à jour.

Apex : éléments nouveaux et modifiés

Ces classes, énumérations et interfaces sont nouvelles ou ont été modifiées.

API : éléments nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de types de métadonnées et d'objets de données dans l'API version 46.0. Des paramètres supplémentaires sont disponibles dans l'API de métadonnées.

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

Nous publions régulièrement des modifications pour la Salesforce CLI. Lisez les notes de publication hebdomadaires pour découvrir les récentes mises à jour de la version 45 des plug-ins CLI core. Pour plus d'informations sur la version préalable à la publication, consultez la version 46 de la Salesforce CLI Command Reference.

Composants Lightning : éléments nouveaux et modifiés

Élaborez une interface utilisateur aisément avec les composants Lightning mis à jour.

DANS CETTE SECTION :

Composants Web Lightning modifiés

Élaborez aisément une interface utilisateur avec les composants modifiés ci-dessous.

Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning

Utilisez de nouveaux modules pour afficher une interface utilisateur de chat personnalisée, vous abonner à des canaux en streaming pour écouter les messages d'événement, et accéder aux communautés.

Composants Aura modifiés

Élaborez aisément une interface utilisateur avec les composants modifiés ci-dessous.

Composants Web Lightning modifiés

Élaborez aisément une interface utilisateur avec les composants modifiés ci-dessous.

Remarque: Dans Component Reference, la page Specification inclut quelques attributs et méthodes de listes de composants Web Lightning qui ne sont pas disponibles pour les clients de Salesforce. Ces attributs et méthodes sont marqués « Reserved for internal use » et leur implémentation peut changer à tout moment.

Les composants qui prennent en charge des icônes utilisent automatiquement une version de droite à gauche (RTL) d'une icône lorsque vous définissez votre paramètre linguistique Salesforce personnel sur une langue RTL telle que Arabe, Hébreu ou Ourdu. Seules les icônes qui impliquent un sens de lecture ont une version RTL.

- `lightning-avatar`
- `lightning-button`
- `lightning-button-icon`
- `lightning-button-menu`
- `lightning-button-icon-stateful`
- `lightning-button-stateful`
- `lightning-card`
- `lightning-dual-listbox`
- `lightning-helptext`
- `lightning-icon`
- `lightning-menu-item`
- `lightning-pill`
- `lightning-tab`
- `lightning-vertical-navigation-item-icon`

`lightning-button-icon`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `tooltip` : texte à afficher lorsque le curseur de l'utilisateur survole ou s'arrête sur un bouton. L'info-bulle est automatiquement positionnée par rapport au bouton et à l'espace sur l'écran.

L'attribut ci-dessous est désormais déprécié.

- `icon-class` : en raison des limitations Shadow DOM, vous ne pouvez pas appliquer votre propre classe CSS à l'élément icon svg. Recherchez une solution alternative dans une prochaine version.

`lightning-button-menu`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `tooltip` : texte à afficher lorsque le curseur de l'utilisateur survole ou s'arrête sur un bouton. L'info-bulle est automatiquement positionnée par rapport au bouton et à l'espace sur l'écran.

`lightning-checkbox-group`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `variant` : la variante change l'apparence du groupe de cases à cocher. Les variantes acceptées sont `standard` et `label-hidden`. La valeur par défaut `standard`. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning-combobox`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et la combobox (zone de liste déroulante). Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus de la combobox (zone de liste déroulante). Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning-datatable`

Les types ci-dessous ont été modifiés.

- `date` : l'attribut `hour12` est déterminé par les paramètres régionaux de l'utilisateur. Pour afficher l'heure sous le format 12 heures, utilisez `typeAttributes: { hour12: true }` dans la définition de la colonne.
- `url` : les liens s'ouvrent désormais par défaut dans un nouvel onglet. Pour ouvrir un lien dans la fenêtre ou l'onglet actuel, utilisez `typeAttributes: { target: '_self' }` dans la définition de la colonne.

`lightning-dual-listbox`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et la zone de liste double. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus de la zone de liste double. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning-icon`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : la variante `success` a été ajoutée. Utilisez la variante `success` pour changer le remplissage d'une icône en vert.

`lightning-input`

Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `date-style` : le style d'affichage de la date lorsque `type='date'` ou `type='datetime'`. Les valeurs valides sont `short`, `medium` et `long`. La valeur par défaut est `medium`. Le format de chaque style dépend des paramètres régionaux. Cet attribut est sans effet sur les appareils mobiles.

  Les dates sont affichées par défaut dans un style de longueur moyenne, par exemple 10 sep 2019 avec les paramètres régionaux Français. Pour spécifier un style court tel que 10/09/2019, définissez `date-style="short"`. Pour spécifier un style long tel que 10 septembre 2019, définissez `date-style="long"`.

  Si un utilisateur saisit une date en utilisant un autre style, le composant accepte l'entrée et le reformate en fonction du `date-style` spécifié pendant l'événement `blur`. La date saisie doit être valide pour les paramètres régionaux Salesforce de l'utilisateur, et correspondre à l'un des styles court, moyen ou long.

- `time-style` : le style d'affichage de la date lorsque `type='time'` ou `type='datetime'`. Les valeurs valides sont `short`, `medium` et `long`. La valeur par défaut est `short`. Actuellement, la mise en forme des styles `medium` et `long` est identique.

  Les heures sont affichées par défaut dans un style court, tel que 6:53 avec les paramètres régionaux Français. Pour spécifier un style qui inclut les secondes, tel que 6:53:33, définissez `time-style="medium"` ou `time-style="long"`.

- `autocomplete` : contrôle le remplissage automatique du champ. Cet attribut est pris en charge pour les types d'entrée `email`, `search`, `tel`, `text` et `url`. Les valeurs `on` et `off` sont prises en charge, mais le comportement de remplissage

automatique dépend du navigateur. Lorsque vous définissez l'attribut `autocomplete`, le composant `lightning-input` transmets la valeur au navigateur qui l'interprète.

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et les champs d'entrée. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus des champs d'entrée. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning-input-address`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et les champs d'adresse. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus des champs d'adresse. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning-input-field`

La méthode suivante est nouvelle :

- `reset()` : réinitialise les champs de formulaire sur leur valeur initiale.

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `class` : la classe `slds-form-element_1-col` est désormais prise en charge. Utilisez cette classe du Lightning Design System lorsque votre formulaire parent utilise une densité compacte et que vous souhaitez réduire la répartition de 33 % / 66 % entre l'étiquette et le champ d'entrée.

`lightning-input-location`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et les champs de géolocalisation. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus des champs de géolocalisation. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning-input-name`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et les champs de nom. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus des champs de nom. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning-input-rich-text`

Les méthodes ci-dessous sont nouvelles.

- `getFormat` : renvoie un objet qui représente les formats du contenu actuellement sélectionné. Les formats valides sont `font`, `size` et `align`.
- `setFormat(formats)` : définit un format dans l'éditeur à partir de la position du curseur. Le format s'applique également au contenu actuellement sélectionné. Les formats valides sont `font`, `size` et `align`. `formats` est une paire clé-valeur avec un nom et une valeur de format.

`lightning-map`

`lightning-map` charge le contenu du domaine Salesforce `maps.a.forceusercontent.com` dans un iframe. Vous devez ajouter `maps.a.forceusercontent.com` à la liste blanche si vous souhaitez utiliser ce composant dans votre propre domaine et appliquez la directive `frame-src` de la Stratégie de sécurité des contenus, notamment dans les Communautés Lightning ou dans Lightning Out.

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `list-view` : affiche ou masque la liste d'emplacements. Les valeurs valides sont `visible`, `hidden` et `auto`. La valeur par défaut est `auto`, qui affiche la liste uniquement lorsque plusieurs marqueurs sont présents. La transmission d'une valeur non valide masque la vue de liste.

`lightning-output-field`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `class` : la classe `slds-form-element_1-col` est désormais prise en charge. Utilisez cette classe du Lightning Design System lorsque votre formulaire parent utilise une densité compacte et que vous souhaitez réduire la répartition de 33 % / 66 % entre l'étiquette et le champ de sortie.

`lightning-pill`

Lorsque vous ne fournissez pas d'icône ni d'avatar, la pilule ne quitte plus l'espace réservé de l'image.

`lightning-radio-group`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `variant` : la variante change l'apparence du groupe de cases d'option. Les variantes acceptées sont `standard` et `label-hidden`. La valeur par défaut `standard`. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning-record-edit-form`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `density` : définit le style d'organisation des champs et des étiquettes dans le formulaire. Les valeurs acceptées sont `compact`, `comfy` et `auto`. La valeur par défaut est `auto`, qui permet au composant de définir la densité dynamiquement selon le paramètre Densité d'affichage de l'utilisateur et la largeur du formulaire. Utilisez `compact` pour afficher les champs et leur étiquette sur la même ligne. Utilisez `comfy` pour afficher les champs empilés sous leur étiquette.

Le gestionnaire d'événements ci-dessous a été modifié.

- `onerror` : vous pouvez renvoyer les détails de l'erreur lorsqu'un champ obligatoire est manquant en utilisant `event.detail.output.fieldErrors`. Pour afficher automatiquement le message d'erreur dans le formulaire, incluez `lightning-messages` immédiatement avant ou après les composants `lightning-input-field`.

Les autres modifications comprennent :

- En mode d'affichage, les icônes de modification sont affichées uniquement dans les champs modifiables. Auparavant, ces icônes étaient affichées dans tous les champs. Les champs modifiables sont marqués `updateable` dans l'API interface utilisateur. L'icône Modifier d'un champ modifiable est grisée jusqu'à ce qu'elle soit survolée.
- Les champs cryptés sont désormais masqués uniquement après l'enregistrement des champs.
- Lors de l'utilisation de l'attribut `fields`, `lightning-messages` affiche un message d'erreur concernant les champs manquants lors de l'enregistrement si vous ne les incluez pas.

`lightning-record-form`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `density` : définit le style d'organisation des champs et des étiquettes dans le formulaire. Les valeurs acceptées sont `compact`, `comfy` et `auto`. La valeur par défaut est `auto`, qui permet au composant de définir la densité dynamiquement selon le paramètre Densité d'affichage de l'utilisateur et la largeur du formulaire. Utilisez `compact` pour afficher les champs et leur étiquette sur la même ligne. Utilisez `comfy` pour afficher les champs empilés sous leur étiquette.

Le gestionnaire d'événements ci-dessous a été modifié.

- `onerror` : vous pouvez renvoyer les détails de l'erreur lorsqu'un champ obligatoire est manquant en utilisant `event.detail.output.fieldErrors`. Pour afficher automatiquement le message d'erreur dans le formulaire, incluez `lightning-messages` immédiatement avant ou après les composants `lightning-input-field`.

Les autres modifications comprennent :

- En mode d'affichage, les icônes de modification sont affichées uniquement dans les champs modifiables. Auparavant, ces icônes étaient affichées dans tous les champs. Les champs modifiables sont marqués `updateable` dans l'API interface utilisateur. L'icône Modifier d'un champ modifiable est grisée jusqu'à ce qu'elle soit survolée.
- Les champs cryptés sont désormais masqués uniquement après l'enregistrement des champs.
- Lors de l'utilisation de l'attribut `fields`, `lightning-messages` affiche un message d'erreur concernant les champs manquants lors de l'enregistrement si vous ne les incluez pas.

`lightning-record-view-form`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `density` : définit le style d'organisation des champs et des étiquettes dans le formulaire. Les valeurs acceptées sont `compact`, `comfy` et `auto`. La valeur par défaut est `auto`, qui permet au composant de définir la densité dynamiquement selon le paramètre Densité d'affichage de l'utilisateur et la largeur du formulaire. Utilisez `compact` pour afficher les champs et leur étiquette sur la même ligne. Utilisez `comfy` pour afficher les champs empilés sous leur étiquette.

`lightning-textarea`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et les champs de nom. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus du champ de zone de texte. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Bibliothèque de composants

Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning

Utilisez de nouveaux modules pour afficher une interface utilisateur de chat personnalisée, vous abonner à des canaux en streaming pour écouter les messages d'événement, et accéder aux communautés.

Nouveaux modules

`lightningsnapin/baseChatMessage`

Affiche une interface utilisateur de chat personnalisée avec un message pour le type d'utilisateur spécifié.

`lightning/empApi`

Permet d'accéder à des méthodes d'abonnement à un canal en streaming et d'écouter les messages d'événement. Tous les canaux en streaming sont pris en charge, y compris les canaux d'événements de plate-forme, d'événements PushTopic, d'événements génériques et d'événements de Capture des données de modification.

`@salesforce/apexContinuation`

Permet d'accéder à une méthode Apex qui renvoie une continuation pour soumettre une requête de longue durée à un service Web externe.

Pour plus d'informations, consultez Appels externes de longue durée à l'aide de continuations.

Modules modifiés

`lightning/navigation`

Amélioration de la prise en charge des communautés, notamment des attributs `pageReferences`, `state` en tant que paramètres de requête pour vos URL, et `CurrentPageReference`. Dans le cadre de ces mises à jour, `standard__namedPage` est déprécié dans les communautés. Utilisez à la place `comm__namedPage`.

`@salesforce/user/isGuest`

Une valeur booléenne qui spécifie si l'utilisateur est un invité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Bibliothèque de composants

Composants Aura modifiés

Élaborez aisément une interface utilisateur avec les composants modifiés ci-dessous.

Les composants qui prennent en charge des icônes utilisent une version de droite à gauche (RTL) d'une icône lorsque vous définissez votre paramètre linguistique Salesforce personnel sur une langue RTL telle que Arabe, Hébreu ou Ourdu. Seules les icônes qui impliquent un sens de lecture ont une version RTL.

- `lightning:avatar`
- `lightning:button`
- `lightning:buttonIcon`
- `lightning:buttonMenu`
- `lightning:buttonIconStateful`
- `lightning:buttonStateful`
- `lightning:card`
- `lightning:dualListbox`
- `lightning:helptext`
- `lightning:icon`
- `lightning:menuItem`
- `lightning:pill`
- `lightning:tab`
- `lightning:verticalNavigationItemIcon`

`force:recordEdit`

Sur ordinateur de bureau, le bouton **Image** de l'éditeur de texte enrichi ouvre désormais la boîte de dialogue Sélectionner une image, qui permet de sélectionner une image à partir de votre accueil Fichiers. Vous pouvez également charger une image depuis la boîte de dialogue Sélectionner une image. La sélection d'une image n'est pas prise en charge dans Lightning Out et les applications autonomes. Pour afficher un formulaire d'enregistrement avec un éditeur de texte enrichi qui utilise le sélecteur de fichier système, utilisez à la place `lightning:recordEditForm`. Sur les appareils mobiles, l'éditeur de texte enrichi continue d'utiliser le sélecteur de fichier natif.

`lightning:buttonIcon`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `tooltip` : texte à afficher lorsque le curseur de l'utilisateur survole ou s'arrête sur un bouton. L'info-bulle est automatiquement positionnée par rapport au bouton et à l'espace sur l'écran.

`lightning:buttonMenu`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `tooltip` : texte à afficher lorsque le curseur de l'utilisateur survole ou s'arrête sur un bouton. L'info-bulle est automatiquement positionnée par rapport au bouton et à l'espace sur l'écran.

`lightning:checkboxGroup`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `variant` : la variante change l'apparence du groupe de cases à cocher. Les variantes acceptées comprennent `standard`, `label-hidden`, `label-inline` et `label-stacked`. La valeur par défaut `standard`. Utilisez `label-hidden` pour masquer l'étiquette tout en la rendant disponible pour les technologies d'assistance. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et le groupe de cases à cocher. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus du groupe de cases à cocher. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning:combobox`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et la combobox (zone de liste déroulante). Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus de la combobox (zone de liste déroulante). Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning:datatable`

Les types ci-dessous ont été modifiés.

- `date` : l'attribut `hour12` est déterminé par les paramètres régionaux de l'utilisateur. Pour afficher l'heure sous le format 12 heures, utilisez `typeAttributes: { hour12: true }` dans la définition de la colonne.
- `url` : les liens s'ouvrent désormais par défaut dans un nouvel onglet. Pour ouvrir un lien dans la fenêtre ou l'onglet actuel, utilisez `typeAttributes: { target: '_self' }` dans la définition de la colonne.

`lightning:dualListbox`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et la zone de liste double. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus de la zone de liste double. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning:icon`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : la variante `success` a été ajoutée. Utilisez la variante `success` pour changer le remplissage d'une icône en vert.

`lightning:input`

Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `dateStyle` : le style d'affichage de la date lorsque `type='date'` ou `type='datetime'`. Les valeurs valides sont `short`, `medium` et `long`. La valeur par défaut est `medium`. Le format de chaque style dépend des paramètres régionaux. Cet attribut est sans effet sur les appareils mobiles.

  Les dates sont affichées par défaut dans un style de longueur moyenne, par exemple 10 sep 2019 avec les paramètres régionaux Français. Pour spécifier un style court tel que 10/09/2019, définissez `dateStyle="short"`. Pour spécifier un style long tel que 10 septembre 2019, définissez `dateStyle="long"`.

Si un utilisateur saisit une date en utilisant un autre style, le composant accepte l'entrée et le reformate en fonction du `dateStyle` spécifié pendant l'événement `blur`. La date saisie doit être valide pour les paramètres régionaux Salesforce de l'utilisateur, et correspondre à l'un des styles court, moyen ou long.

- `timeStyle` : le style d'affichage de la date lorsque `type='time'` ou `type='datetime'`. Les valeurs valides sont `short`, `medium` et `long`. La valeur par défaut est `short`. Actuellement, la mise en forme des styles `medium` et `long` est identique.

  Les heures sont affichées par défaut dans un style court, tel que 6:53 avec les paramètres régionaux Français. Pour spécifier un style qui inclut les secondes, tel que 6:53:33, définissez `timeStyle="medium"` ou `timeStyle="long"`.

- `autocomplete` : contrôle le remplissage automatique du champ. Cet attribut est pris en charge pour les types d'entrée `email`, `search`, `tel`, `text` et `url`. Les valeurs `on` et `off` sont prises en charge, mais le comportement de remplissage automatique dépend du navigateur. Lorsque vous définissez l'attribut `autocomplete`, le composant `lightning:input` transmet la valeur au navigateur qui l'interprète.

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et les champs d'entrée. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus des champs d'entrée. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning:inputAddress`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et les champs d'adresse. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus des champs d'adresse. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning:inputField`

La méthode suivante est nouvelle :

- `reset()` : réinitialise les champs de formulaire sur leur valeur initiale.

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `class` : la classe `slds-form-element_1-col` est désormais prise en charge. Utilisez cette classe du Lightning Design System lorsque votre formulaire parent utilise une densité compacte et que vous souhaitez réduire la répartition de 33 % / 66 % entre l'étiquette et le champ d'entrée.

`lightning:inputLocation`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et les champs de géolocalisation. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus des champs de géolocalisation. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning:inputName`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et les champs de nom. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus des champs de nom. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning:inputRichText`

Les méthodes ci-dessous sont nouvelles.

- `getFormat` : renvoie un objet qui représente les formats du contenu actuellement sélectionné. Les formats valides sont `font`, `size` et `align`.
- `setFormat(formats)` : définit un format dans l'éditeur à partir de la position du curseur. Le format s'applique également au contenu actuellement sélectionné. Les formats valides sont `font`, `size` et `align`. `formats` est une paire clé-valeur avec un nom et une valeur de format.

`lightning:map`

`lightning:map` charge le contenu du domaine Salesforce `maps.a.forceusercontent.com` dans un iframe. Vous devez ajouter `maps.a.forceusercontent.com` à la liste blanche si vous souhaitez utiliser ce composant dans votre propre domaine et appliquez la directive `frame-src` de la Stratégie de sécurité des contenus, notamment dans les Communautés Lightning ou dans Lightning Out.

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `listView` : affiche ou masque la liste d'emplacements. Les valeurs valides sont `visible`, `hidden` et `auto`. La valeur par défaut est `auto`, qui affiche la liste uniquement lorsque plusieurs marqueurs sont présents. La transmission d'une valeur non valide masque la vue de liste.

`lightning:navigation`

Plusieurs améliorations des Communautés Lightning ont été ajoutées à l'objet `pageReference`.

- La prise en charge de la propriété state a été ajoutée.
- Le type de Page nommée `standard__namedPage` a été déprécié dans les communautés. Utilisez `comm__namedPage` pour référencer des communautés.
- La connexion aux pages de communauté prises en charge a été ajoutée.

`lightning:outputField`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `class` : la classe `slds-form-element_1-col` est désormais prise en charge. Utilisez cette classe du Lightning Design System lorsque votre formulaire parent utilise une densité compacte et que vous souhaitez réduire la répartition de 33 % / 66 % entre l'étiquette et le champ de sortie.

`lightning:radioGroup`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `variant` : la variante change l'apparence du groupe de cases d'option. Les variantes acceptées comprennent `standard`, `label-hidden`, `label-inline` et `label-stacked`. La valeur par défaut `standard`. Utilisez `label-hidden` pour masquer l'étiquette tout en la rendant disponible pour les technologies d'assistance. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et le groupe de cases d'option. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus du groupe de cases d'option. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

`lightning:recordEditForm`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `density` : définit le style d'organisation des champs et des étiquettes dans le formulaire. Les valeurs acceptées sont `compact`, `comfy` et `auto`. La valeur par défaut est `auto`, qui permet au composant de définir la densité dynamiquement selon le paramètre Densité d'affichage de l'utilisateur et la largeur du formulaire. Utilisez `compact` pour afficher les champs et leur étiquette sur la même ligne. Utilisez `comfy` pour afficher les champs empilés sous leur étiquette.

Le gestionnaire d'événements ci-dessous a été modifié.

- `onerror` : vous pouvez renvoyer les détails de l'erreur lorsqu'un champ obligatoire est manquant en utilisant `event.getParam("output").fieldErrors`. Pour afficher automatiquement le message d'erreur dans le formulaire, incluez `lightning:messages` immédiatement avant ou après les composants `lightning:inputField`.

Les autres modifications comprennent :

- En mode d'affichage, les icônes Modifier sont affichées uniquement dans les champs modifiables. Auparavant, ces icônes étaient affichées dans tous les champs. Les champs modifiables sont marqués `updateable` dans l'API interface utilisateur. L'icône Modifier d'un champ modifiable est grisée jusqu'à ce qu'elle soit survolée.
- Les champs cryptés sont désormais masqués uniquement après l'enregistrement des champs.
- Lors de l'utilisation de l'attribut `fields`, `lightning:messages` affiche un message d'erreur concernant les champs manquants si vous ne les incluez pas.

`lightning:recordForm`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `density` : définit le style d'organisation des champs et des étiquettes dans le formulaire. Les valeurs acceptées sont `compact`, `comfy` et `auto`. La valeur par défaut est `auto`, qui permet au composant de définir la densité dynamiquement selon le paramètre Densité d'affichage de l'utilisateur et la largeur du formulaire. Utilisez `compact` pour afficher les champs et leur étiquette sur la même ligne. Utilisez `comfy` pour afficher les champs empilés sous leur étiquette.

Le gestionnaire d'événements ci-dessous a été modifié.

- `onerror` : vous pouvez renvoyer les détails de l'erreur lorsqu'un champ obligatoire est manquant en utilisant `event.getParam("output").fieldErrors`. Pour afficher automatiquement le message d'erreur dans le formulaire, incluez `lightning:messages` immédiatement avant ou après les composants `lightning:inputField`.

Les autres modifications comprennent :

- En mode d'affichage, les icônes Modifier sont affichées uniquement dans les champs modifiables. Auparavant, ces icônes étaient affichées dans tous les champs. Les champs modifiables sont marqués `updateable` dans l'API interface utilisateur. L'icône Modifier d'un champ modifiable est grisée jusqu'à ce qu'elle soit survolée.
- Les champs cryptés sont désormais masqués uniquement après l'enregistrement des champs.
- Lors de l'utilisation de l'attribut `fields`, `lightning:messages` affiche un message d'erreur concernant les champs manquants si vous ne les incluez pas.

`lightning:recordViewForm`

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `density` : définit le style d'organisation des champs et des étiquettes dans le formulaire. Les valeurs acceptées sont `compact`, `comfy` et `auto`. La valeur par défaut est `auto`, qui permet au composant de définir la densité dynamiquement selon le paramètre Densité d'affichage de l'utilisateur et la largeur du formulaire. Utilisez `compact` pour afficher les champs et leur étiquette sur la même ligne. Utilisez `comfy` pour afficher les champs empilés sous leur étiquette.

`lightning:textarea`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `label-inline` et `label-stacked` ont été ajoutées. Utilisez `label-inline` pour aligner horizontalement l'étiquette et le champ de zone de texte. Utilisez `label-stacked` pour placer l'étiquette au-dessus du champ de zone de texte. Utilisez ces variantes au lieu des classes `slds-form-element_horizontal` ou `slds-form-element_stacked` du Lightning Design System.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Bibliothèque de composants

Apex : éléments nouveaux et modifiés

Ces classes, énumérations et interfaces sont nouvelles ou ont été modifiées.

Pour plus d'informations, consultez le guide *Apex Developer Guide*.

DANS CETTE SECTION :

Apex : classes et interfaces nouvelles et modifiées
Ces classes et interfaces sont nouvelles ou ont été modifiées.

ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes nouvelles et modifiées
Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Chatter dans Apex. Suivez la progression des activités des missions d'un utilisateur et plus avec les publications sociales.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex : Nouvelles fonctionnalités

Apex : classes et interfaces nouvelles et modifiées

Ces classes et interfaces sont nouvelles ou ont été modifiées.

DANS CETTE SECTION :

Nouvelles classes Apex
Ces classes ont été introduites dans cette version.

Classes Apex modifiées
Ces classes existantes ont des méthodes ou constantes nouvelles ou modifiées.

Nouvelles énumérations Apex
Ces énumérations ont été introduites dans cette version.

Énumérations Apex modifiées
Cette énumération a été mise à jour dans cette version.

Nouvelle interface Apex
Cette interface a été introduite dans cette version.

Nouvelles classes Apex

Ces classes ont été introduites dans cette version.

Classes dans l'espace de noms `System`

Classe `Security` (pilote)

La nouvelle classe `System.Security` contient des méthodes qui permettent de sécuriser l'implémentation d'applications Apex. Utilisez les méthodes pour retirer les champs inaccessibles avant une opération DML sans entraîner d'exception, et pour retirer les champs qui ne sont pas visibles des résultats de requête. Cette fonctionnalité pilote est automatiquement disponible dans les organisations sandbox, developer et test en tant que programme pilote.

`stripInaccessible(accessCheckType, sourceRecords, enforceRootObjectCRUD)`

Crée une liste de sObjects à partir des enregistrements sources. Ils sont retirés des champs qui échouent aux contrôles de sécurité au niveau du champ pour l'utilisateur actif. La méthode fournit également une option qui permet d'appliquer un contrôle d'accès au niveau de l'objet.

Classe `SObjectAccessDecision`

La nouvelle classe `System.SObjectAccessDecision` est le type de retour de la méthode Security.stripInaccessible. Selon l'opération spécifiée (créer, mettre à jour ou lire), cette classe fournit des méthodes qui renvoient une liste de sObjects contenant uniquement les champs accessibles à l'utilisateur actif dans ce contexte.

`getModifiedIndexes()`
Renvoie les index des sObjects qui sont modifiés par la méthode stripInaccessible.

`getRecords()`
Renvoi une liste de nouveaux sObjects qui sont identiques aux enregistrements sources, mais ne contient pas ceux qui sont retirés des champs qui échouent au contrôle de sécurité au niveau du champ pour l'utilisateur actif.

`getRemovedFields()`
Renvoie une carte de types de sObject à leurs champs inaccessibles correspondants. La clé de la carte est une représentation de chaîne de type sObject. La valeur de la carte est un ensemble de chaînes qui indique le nom des champs inaccessibles.

Classes Apex modifiées

Ces classes existantes ont des méthodes ou constantes nouvelles ou modifiées.

Classe `Auth.SessionManagement`

Nouvelles méthodes

`getLightningLoginEligibility(userId)`
Renvoie le statut d'éligibilité d'un utilisateur qui se connecte avec Lightning Login lorsque vous configurez votre organisation avec Mon domaine et utilisez le type de page Découverte de la connexion. Utilisez cette méthode pour rediriger l'utilisateur vers un flux de connexion personnalisé. Vous pouvez par exemple l'utiliser après une tentative de connexion pour rediriger vers un flux de mot de passe un utilisateur inéligible pour Lightning Login.

Classe `EventBus.TriggerContext`

Nouvelles méthodes

`getResumeCheckpoint()`
Renvoie l'ID de lecture qui a été défini par `setResumeCheckpoint()`. La valeur renvoyée est l'ID de lecture du message d'événement après lequel le traitement du déclencheur entraîne une nouvelle invocation de déclencheur.

`setResumeCheckpoint(resumeReplayId)`
Définit un point de contrôle dans le flux d'événement où le déclencheur d'événement de plate-forme reprend l'exécution dans une nouvelle invocation. Utilisez cette méthode pour reprendre après des exceptions de limite ou non interceptées, ou pour contrôler le nombre d'événements traités dans une seule exécution de déclencheur. En appelant cette méthode, transmettez l'ID de lecture du dernier message d'événement traité avec succès. Lorsque le déclencheur arrête l'exécution avant que tous les événements de `Trigger.New` soient traités, en raison d'une exception non interceptée ou intentionnellement, le déclencheur est de nouveau invoqué. La nouvelle exécution démarre dans le flux par le message d'événement qui suit celui avec l'ID de lecture contrôlé.

Classe `Schema.FieldSetMember`

Nouvelles méthodes

`getSObjectField()`
Renvoie le jeton de ce champ.

Classe `Schema.SObjectField`

Nouvelles méthodes

`getDescribe(options)`
Renvoie le résultat describe de ce champ. Cette méthode offre également une option qui permet de récupérer tous les résultats de champ describe d'un objet.

Classe `System.EventBus`

Nouvelles méthodes

`getOperationId(result)`
Renvoie l'ID de l'opération de publication d'événement asynchrone basé sur l'objet SaveResult transmis. Utilisez cet ID pour corréler le résultat de publication asynchrone envoyé dans le canal `/event/AsyncOperationEvent`.

Classe `System.Test`

Nouvelles méthodes

`enableChangeDataCapture()`
Utilisez cette méthode dans un test Apex afin de générer des notifications d'événement de modification pour toutes les entités de Capture des données de modification. Appelez cette méthode au début de votre test avant d'exécuter les opérations DML et d'appeler `Test.getEventBus().deliver();`.

Classe `System.UserManagement`

Nouvelles méthodes

`initPasswordlessLogin(userId, method)`
Invoque un défi de vérification pour la connexion sans mot de passe lors de la création de pages (Visualforce) Login et Verify personnalisées pour des utilisateurs externes.

`verifyPasswordlessLogin(userId, method, identifier, code, startUrl)`
Effectue un défi de vérification lors de la création d'une page (Visualforce) Verify pour la connexion sans mot de passe. Si l'utilisateur qui tente de se connecter saisit le code de vérification correct, il est connecté.

Nouvelles énumérations Apex

Ces énumérations ont été introduites dans cette version.

Énumération `AccessType`
Spécifie le type de contrôle d'accès pour les champs d'un sObject.

Énumération `LightningLoginEligibility`
Contient une valeur d'éligibilité Lightning Login utilisée par la méthode `Auth.SessionManagement.getLightningLoginEligibility`.

Énumérations Apex modifiées

Cette énumération a été mise à jour dans cette version.

Énumération LoginDiscoveryMethod
Contient les méthodes utilisées pour vérifier l'identité de l'utilisateur lorsque le processus de connexion Mon domaine utilise la Découverte de la connexion.

Cette énumération a une nouvelle valeur, LIGHTNING_LOGIN. Vérifier l'identité par Lightning Login.

Nouvelle interface Apex

Cette interface a été introduite dans cette version.

Interface `TxnSecurity.EventCondition` (bêta)

Permet à une classe d'implémentation de spécifier si une action doit être exécutée lorsque certains événements se produisent, en fonction d'une politique de sécurité des transactions. Cette interface est utilisée uniquement pour les politiques Apex créées dans la Surveillance des événements en temps réel (bêta).

`evaluate(event)`

Évalue un événement par rapport à une politique de sécurité des transactions créée dans la Surveillance des événements en temps réel (bêta). Si l'événement déclenche la politique, la méthode renvoie `true`.

ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes nouvelles et modifiées

Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Chatter dans Apex. Suivez la progression des activités des missions d'un utilisateur et plus avec les publications sociales.

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, il est plus simple d'exposer les données Chatter dans des classes `ConnectApi`, et les données sont localisées et structurées pour l'affichage. Par exemple, au lieu de passer plusieurs 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 :

Nouvelles classes Chatter dans Apex
Les classes ci-dessous sont nouvelles.

Classes d'entrée Chatter dans Apex nouvelles et modifiées
Ces classes d'entrée sont nouvelles ou ont été modifiées.

Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées
Ces classes de sortie sont nouvelles ou ont été modifiées.

Nouvelles classes Chatter dans Apex

Les classes ci-dessous sont nouvelles.

Missions

Cette nouvelle méthode est dans la classe `ConnectApi.Missions`.

Obtenir la progression des activités des missions d'un utilisateur

- `getUserMissionsProgress(communityId, userId)`

Engagement social

Ces méthodes nouvelles sont dans la classe `ConnectApi.SocialEngagement`.

Approuver ou refuser la publication de jusqu'à 200 publications sociales

- `massApprove(massApproval)`

Supprimer une publication sociale de son réseau social

Remarque: La suppression d'une publication sociale de son réseau social ne supprime pas l'enregistrement de Salesforce.

- `deleteSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Aimer une publication sociale

- `likeSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Ne plus aimer une publication sociale

- `unlikeSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Masquer une publication sociale

- `hideSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Afficher une publication sociale

- `unhideSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Rappeler une requête d'approbation d'une publication sociale

- `recallApproval(socialPostId)`

Obtenir la relation de suivi entre un compte social géré et une personne sociale

- `getRelationship(id, socialPersonaId)`

Classes d'entrée Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Ces classes d'entrée sont nouvelles ou ont été modifiées.

Next Best Actions

`ConnectApi.RecommendationReactionInput`

Cette classe d'entrée a la nouvelle propriété suivante :

- `externalId` : ID externe de la recommandation. Cet ID ne doit pas obligatoirement correspondre à un ID Salesforce à 18 caractères. Il peut par exemple correspondre à un numéro de produit d'un système externe.

Engagement social

`ConnectApi.SocialPostMassApprovalInput`

Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes :

- `isApproved` : spécifie si la publication sociale doit être approuvée (`true`) ou refusée (`false`).
- `socialPostIdList` : une liste contenant jusqu'à 200 ID de publication sociale.

Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Ces classes de sortie sont nouvelles ou ont été modifiées.

Communautés

`ConnectApi.Community`

Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante :

- `templateName` : nom du modèle de la communauté.

Fichiers

`ConnectApi.File`

Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante :

- `isFileAsset` : spécifie si le fichier est un actif.

Missions

`ConnectApi.AbstractUserMissionActivity`

Cette nouvelle classe de sortie est une super-classe de `ConnectApi.UserMission` et `ConnectApi.UserMissionActivity`. Elle a les propriétés suivantes :

- `activityCount` : nombre d'activités de mission du type spécifié de l'utilisateur.
- `activityType` : activité du type de mission de l'utilisateur. Les valeurs sont :
  - `FeedItemAnswerAQuestion` : l'utilisateur a répondu à une question.
  - `FeedItemLikeSomething` : l'utilisateur a aimé une publication ou un commentaire.
  - `FeedItemMarkAnswerAsBest` : l'utilisateur a marqué une réponse comme meilleure réponse.
  - `FeedItemPostQuestion` : l'utilisateur a publié une question.
  - `FeedItemReceiveAComment` : l'utilisateur a reçu un commentaire dans une publication.
  - `FeedItemReceiveALike` : l'utilisateur a reçu une mention j'aime dans une publication ou un commentaire.
  - `FeedItemReceiveAnAnswer` : l'utilisateur a reçu une réponse à une question.
  - `FeedItemWriteAComment` : l'utilisateur a commenté dans une publication.
  - `FeedItemWriteAPost` : l'utilisateur a publié.
  - `FeedItemYourAnswerMarkedBest` : la réponse de l'utilisateur a été marquée comme meilleur réponse.

`ConnectApi.UserMission`

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.AbstractUserMissionActivity` et a les propriétés suivantes :

- `missionName` : nom de la mission.
- `missionThreshold` : seuil de la mission. Lorsque l'utilisateur atteint ce nombre d'activités, la mission est activée.

Next Best Actions

`ConnectApi.NBARecommendation`

Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante :

- `externalId` : ID externe de la recommandation. Cet ID ne doit pas obligatoirement correspondre à un ID Salesforce à 18 caractères. Il peut par exemple correspondre à un numéro de produit d'un système externe.

`ConnectApi.Recommendation`

Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante :

- `externalId` : ID externe de la recommandation. Cet ID ne doit pas obligatoirement correspondre à un ID Salesforce à 18 caractères. Il peut par exemple correspondre à un numéro de produit d'un système externe.

`ConnectApi.RecommendationReaction`
Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante :

- `externalId` : ID de cible externe de la recommandation source de la réaction. Cet ID ne doit pas obligatoirement correspondre à un ID Salesforce à 18 caractères. Il peut par exemple correspondre à un numéro de produit d'un système externe.

Engagement social

`ConnectApi.DeleteSocialPostIntent`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `socialAccountId` : ID du compte social qui supprime la publication sociale.
- `socialPostId` : ID de la publication sociale à supprimer.

`ConnectApi.LikeSocialPostIntent`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `socialAccountId` : ID du compte social qui aime la publication sociale.
- `socialPostId` : ID de la publication sociale à aimer.

`ConnectApi.SocialAccountRelationship`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `isFollowed` : spécifie si le compte social est suivi par la personne sociale.
- `isFollowing` : spécifie si le compte social suit la personne sociale.
- `socialAccountId` : ID du compte social
- `socialPersonaId` : ID de la personne sociale.

`ConnectApi.SocialPostMassApprovalOutput`
Cette nouvelle classe de sortie a cette propriété :

- `isApproved` : spécifie si les publications sociales ont été approuvées (`true`) ou rejetées (`false`).

API : éléments nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de types de métadonnées et d'objets de données dans l'API version 46.0. Des paramètres supplémentaires sont disponibles dans l'API de métadonnées.

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 les mises à jour du polymorphisme SOQL.

API REST
L'API REST inclut des appels nouveaux, modifiés et dépréciés.

API SOAP
L'API SOAP inclut changedcalls.

API REST Chatter

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Chatter. Créez et publiez des communautés, suivez la progression des activités des missions d'un utilisateur et plus avec les publications sociales.

API REST Rapports et tableaux de bord

Les améliorations apportées à l'API REST Rapports et tableaux de bord comprennent de nouveaux paramètres d'URL, des objets et des propriétés qui décrivent les formules au niveau de la ligne, le tri des tableaux de bord et les abonnements aux rapports conditionnels.

API interface utilisateur

Utilisez de nouveaux objets et élaborez des applications mobiles qui affichent les communautés Lightning.

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.

Paramètres exposés dans l'API de métadonnées

Nous exposons certains paramètres dans l'API de métadonnées en tant que champs booléens dans des types de métadonnées.

API Lightning Console JavaScript

L'API Lightning Console JavaScript fournit désormais des informations sur l'ouverture d'un élément utilitaire.

CONSULTER ÉGALEMENT :

API

Objets nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de données grâce à ces objets standard nouveaux et modifiés.

Globalement dans Salesforce

Créez des invites de guide dans l'application pour présenter aux utilisateurs des actualités, une formation, des conseils et davantage.

Utilisez les nouveaux objets Prompt, PromptAction, PromptActionShare, PromptActionOwnerSharingRule, PromptVersion.

Processus de vente

Soumission de commentaires sur la qualité des appels dans Lightning Dialer

Utilisez les nouveaux objets VoiceCallQualityFeedback et VoiceCallQualityFeedbackShare.

Personnalisation de calendriers de produit

L'objet OpportunityLineItemSchedule prend désormais en charge les champs personnalisés, les règles de validation et les déclencheurs Apex. Désormais, la suppression d'un calendrier invoque également des déclencheurs delete. Si les calendriers de produit personnalisables sont activés, vous pouvez utiliser des champs personnalisés dans des calendriers par défaut et personnaliser leur présentation. Cependant, si vous avez appliqué des règles de validation ou des déclencheurs Apex, ils sont contournés lors de leur insertion initiale.

Création et suppression de relations partenaires
L'exigence de l'autorisation Afficher toutes les données a été retirée des objets AccountPartner, OpportunityPartner et Partner. Ces objets peuvent désormais être créés et supprimés lorsque l'utilisateur dispose des autorisations Écrire et Supprimer sur les objets Opportunity et Account.

Définition du contact principal lors de la création de l'opportunité
Utilisez le champ `ContactID`, défini en tant que contact principal, dans l'objet existant Opportunity.

Ressources

Prise en charge de la segmentation de clé primaire (PK chunking) par l'objet Asset pour les tâches de requête en masse
La segmentation PK permet de traiter efficacement un volume important d'enregistrements. Pour plus d'informations, consultez En-tête PK Chunking Header et Visite guidée d'un exemple de requête en masse utilisant la segmentation PK.

Processus d'approbation

Désactivation des notifications par e-mail à partir des processus d'approbation dans lesquels l'utilisateur est un approbateur
Utilisez le nouveau champ `UserPreferencesReceiveNoNotificationsAsApprover` dans l'objet existant User.

Activation des notifications par e-mail à partir des processus d'approbation dans lesquels l'utilisateur est un approbateur délégué
Utilisez le nouveau champ `UserPreferencesReceiveNotificationsAsDelegatedApprover` dans l'objet existant User.

Authentification et identité

Octroi de l'autorisation d'accès à des ressources externes à une application connectée
Utilisez le nouvel objet `OauthCustomScope`. Il représente une autorisation qui définit les ressources protégées auxquelles une application connectée peut accéder à partir d'une entité externe.

Affichage du nombre de tentatives de connexion échouées dans un compte d'utilisateur
Utilisez le nouveau champ `NumberOfFailedLogins` dans l'objet existant User.

Affichage de la version du système d'exploitation en cours d'exécution sur un appareil
Utilisez le nouveau champ `PlatformVersion` dans l'objet existant UserDevice.

Affichage de la tentative d'accès à une vue de liste par un utilisateur
Utilisez la nouvelle option de liste de sélection `ListView` pour le champ `Activity` de l'objet VerificationHistory.

Affichage des données d'événement de déconnexion en continu dans n'importe quelle organisation avec l'accès API
L'objet LogoutEventStream est désormais disponible dans n'importe quelle organisation avec l'autorisation API activée.

Affichage de données supplémentaires relatives aux événements de connexion des utilisateurs

- Utilisez le champ `CountryIso` dans l'objet LoginEvent pour afficher le code du pays dans lequel un utilisateur est connecté à Salesforce.
- Utilisez le champ `HttpMethod` dans l'objet LoginEvent pour identifier la méthode HTTP de la requête de connexion.

Activation des appels externes à des ressources Amazon Web Services sur HTTP en utilisant le processus Signature Version 4
Utilisez les nouveaux champs `AwsAccessKey`, `AwsService`, `AwsRegion` et `AwsAccessSecret` dans l'objet existant NamedCredential.

Élaboration d'identifiants nommés basés sur le jeton pour faciliter les connexions externes
Utilisez les nouveaux champs `AuthTokenEndpointUrl`, `JwtAudience`, `JwtFormulaSubject`, `JwtIssuer`, `JwtSigningCertificate`, `JwtTextSubject` et `JwtValidityPeriodSeconds` dans l'objet existant NamedCredential.

Protection des données et confidentialité

Gestion de la version et de la durée de vie d'un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationForm.

Stockage du consentement de vos utilisateurs dans un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormConsent.

Récupération d'informations sur les changements de valeurs dans les champs d'un enregistrement de consentement d'un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormConsentHistory.

Indication du motif d'utilisation des données associées à un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormDataUse.

Récupération d'informations sur les changements de valeurs dans les champs d'un enregistrement d'utilisation des données d'un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormDataUseHistory.

Récupération d'informations sur les règles de partage de l'objet d'utilisation des données d'un formulaire d'autorisation avec des utilisateurs autres que le propriétaire
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormDataUseOwnerSharingRule.

Récupération d'informations sur la liste des niveaux d'accès à l'utilisation des données d'un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormDataUseShare.

Récupération d'informations sur les changements de valeurs dans les champs d'un enregistrement de formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormHistory.

Récupération d'informations sur les règles de partage de l'objet d'un formulaire d'autorisation avec des utilisateurs autres que le propriétaire
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormOwnerSharingRule.

Récupération d'informations sur la liste des niveaux d'accès à un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormShare.

Spécification du texte et de la langue d'un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormText.

Récupération d'informations sur les changements de valeurs dans les champs d'un enregistrement de texte d'un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormTextHistory.

Récupération d'informations sur les valeurs de confidentialité des données dans la liste de sélection SecurityClassification
Utilisez le nouvel objet FieldSecurityClassification.

Suivez les préférences de consentement des clients indiquant s'ils souhaitent être contactés par e-mail, via un réseau social et sur le Web
Utilisez les nouvelles valeurs `mailing`, `social` et `web` dans le paramètre `action` dans l'objet existant Consent.

Récupération des préférences de consentement des utilisateurs pour un horodatage spécifique
Utilisez le nouveau paramètre `datetime` dans l'objet existant Consent.

Récupération des préférences de consentement des clients indiquant s'ils souhaitent être contactés pour une raison spécifique
Utilisez le nouveau paramètre `purpose` dans l'objet existant Consent.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : autres objets inclus dans l'objet Consent lors de l'agrégation des paramètres de consentement des clients
L'objet Consent consulte les champs des objets DataUsePurpose et ContactPointTypeConsent.

Nouveaux champs ajoutés
L'objet individu inclut désormais trois nouveaux champs : `InfluencerRating`, `ConsumerCreditScore` et `ConsumerCreditScoreProvider`.

Einstein Analytics

DÉPRÉCIATION : utilisation de EPT au lieu de UI_RENDER_TIME dans Einstein Analytics
UI_RENDER_TIME est dépréciée dans la version Summer '19 avec l'API version 46.0. Utilisez à la place le champ EPT du type d'événement de performance Wave.

E-mail

EmailMessage
Les champs `MessageIdentifier` et `ThreadIdentifier` incluent désormais la propriété `idLookup`.

EmailTemplate
Utilisez le nouveau champ `EnhancedLetterheadId` afin de déterminer quel en-tête avancé est associé au modèle d'e-mail.

Utilisez les nouveaux champs en lecture seule `DeliveryRate`, `TotalDelivered`, `TotalSoftBounced`, `TotalHardBounced`, `TotalOpens` et `TotalSent` pour comprendre l'activité d'engagement associée à un modèle.

EnhancedLetterhead
Utilisez le nouvel objet pour la fonctionnalité d'en-tête avancé.

Field Service Lightning

Création de limites de planification basées sur le type de travail afin de contrôler le nombre d'heures que votre équipe consacre à des types de tâche spécifiques

Utilisez les nouveaux objets `WorkCapacityLimit`, `WorkCapacityUsage` et `ServiceAppointmentCapacityUsage`. Pour en savoir plus, consultez Définition de limites de planification pour différents types de travail.

Choix entre l'envoi de notifications de rendez-vous de service lors de l'attribution ou de la répartition
Utilisez les nouveaux champs `IsAssignmentNotification` et `IsDispatchNotification` dans l'objet FieldServiceMobileSettings.

Champ `IsUseSalesforceMobileActions` réservé à un usage ultérieur
Ce champ reste dans l'API pour une version future.

Démarrage du remplissage des données dans l'objet standard Shift
Le nouvel objet Shift sera utilisé dans une version future pour planifier des ressources de service.

Récupération d'informations sur les statuts de poste
Utilisez le nouvel objet ShiftStatus.

Récupération d'informations sur les règles de partage d'un objet de poste avec des utilisateurs autres que le propriétaire
Utilisez le nouvel objet ShiftOwnerSharingRule.

Récupération d'informations sur la liste des niveaux d'accès à un poste
Utilisez le nouvel objet ShiftShare.

Récupération d'informations sur les changements de valeurs dans les champs d'un enregistrement de poste
Utilisez le nouvel objet ShiftHistory.

Flux

Filtrage ou tri des interviews de flux selon qu'elles ont été interrompues ou non depuis un écran
Utilisez le nouveau champ `WasPausedFromScreen` dans l'objet existant `FlowInterview`.

Récupération de métadonnées sur une définition de flux
Utilisez le nouvel objet `FlowDefinitionView`.

Récupération de métadonnées sur une version de flux
Utilisez le nouvel objet `FlowVersionView`.

Récupération de métadonnées sur une variable de flux
Utilisez le nouvel objet `FlowVariableView`.

Empaquetage

Dépréciation d'une version de package
Utilisez le nouveau champ `IsDeprecated` dans l'objet MetadataPackageVersion.

Groupes d'ensemble d'autorisations

MutingPermissionSet (pilote)
Représente un ensemble d'autorisations désactivées. Il est utilisé avec PermissionSetGroup (pilote). Cet objet est disponible dans les API versions 46.0 et supérieures.

Partage

Récupération d'informations sur les attributs de visibilité qui déterminent l'accès en lecture d'un enregistrement
Utilisez le nouvel objet RecordVisibility (pilote).

Service client social

Spécification du type de la première pièce jointe dans la publication sociale
Utilisez les nouvelles valeurs prises en charge `APPLICATION`, `AUDIO` et `TEXT` dans le champ existant `AttachmentType` dans l'objet SocialPost.

Récupération de l'avatar de réseau social de l'utilisateur
Utilisez le nouveau champ `AvatarURL` dans l'objet existant SocialPersona.

Gestion des requêtes

Ajout d'une logique qui contrôle l'exécution des instructions de macro
Utilisez les nouvelles valeurs `IF`, `ELSEIF`, `ELSE` et `ENDIF` dans le champ `Operation` d'un objet MacroInstruction.

Spécification d'une expression qui contrôle l'exécution des instructions de macro
Utilisez le nouvel objet ExpressionFilter lors de la définition d'une instruction conditionnelle dans un objet MacroInstruction.

Définition d'une condition utilisée dans une expression pour une macro conditionnelle
Utilisez l'objet ExpressionFilterCriteria pour définir une condition qui est utilisée dans un objet ExpressionFilter.

Affichage d'actions rapides dans le composant Actions et recommandations
Utilisez la nouvelle valeur `QuickAction` dans le champ existant `ActionType` dans l'objet RecordAction.

Affichage de l'historique des actions rapides démarrées à partir du composant Actions et recommandations
Consultez la nouvelle valeur `QuickAction` dans le champ existant `ActionType` dans l'objet RecordActionHistory.

Nouveaux champs documentés pour des jalons de requête
Introduits dans une version d'API antérieure, les champs `TimeSinceTargetInDays`, `TimeSinceTargetInHours`, `TimeRemainingInDays` et `TimeRemainingInHours` ont été documentés pour l'objet CaseMilestone. À partir de l'API version 46.0, ces champs sont disponibles dans Lightning Experience.

Gestion des territoires d'entreprise

Modification de la présentation de page de la Règle d'attribution de territoire d'objet dans le Gestionnaire d'objet
La propriété `describeLayout()` de l'objet `ObjectTerritory2AssignmentRule` rend la Règle d'attribution de territoire d'objet disponible dans le Gestionnaire d'objet.

Surveillance des événements

Filtrage des valeurs hors norme afin d'améliorer les données de consignation des événements dans les rapports et les tableaux de bord
Dans le type d'événement Vue de page Lightning, les valeurs hors norme de plus de 60 secondes dans le champ EFFECTIVE_PAGE_TIME sont désormais exclues des journaux d'événements.

Modification du type de données des champs dans le type d'événement Exception Apex inattendue
Dans le type d'événement Exception Apex inattendue de EventLogFile, le type de données des champs EXCEPTION_MESSAGE et STACK_TRACE a changé de Chaîne à Texte.

Communautés Lightning

AppMenuItem
Lors de l'utilisation de cet objet pour récupérer les applications à utiliser dans vos applications mobiles, la propriété `mobileStartUrl` renvoie désormais le nom de domaine complet d'une communauté Lightning.

ChannelProgramMemberHistory
Le nouvel objet `channelProgramMemberhistory` permet aux utilisateurs de suivre l'historique des modifications d'un partenaire membre d'un programme réseau.

NetworkMember
Le nouvel objet `PreferencesDisableBestAnswerEmail`, lorsqu'il est false, permet aux utilisateurs de recevoir un e-mail lorsqu'une personne marque leur réponse à une publication comme meilleure réponse.

Enquêtes Salesforce

Stockage de l'entrée complète de l'utilisateur pour une étiquette de question
Utilisez le nouveau champ `QuestionName` dans l'objet existant SurveyQuestion.

Stockage de la réponse complète du participant à une question d'enquête
Utilisez le nouveau champ `ResponseValue` dans l'objet existant SurveyQuestionResponse.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : stockage jusqu'à 250 caractères de l'entrée de l'utilisateur pour une étiquette de question
Utilisez le champ existant `Name` dans l'objet SurveyQuestion. Auparavant, ce champ stockait l'étiquette complète de la question.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : stockage jusqu'à 250 caractères de la réponse du participant à une question
Utilisez le champ existant `ResponseShortText` dans l'objet SurveyQuestionResponse. Auparavant, ce champ stockait la réponse complète du participant à une question.

SOQL

Le langage SOQL (Salesforce Object Query Language) inclut les mises à jour du polymorphisme SOQL.

Polymorphisme SOQL

TYPEOF
Le mot-clé `TYPEOF` est désormais globalement disponible.

Les clients qui utilisent la version Developer Preview et qui ne mettent pas à niveau vers la version globalement disponible peuvent continuer à utiliser `TYPEOF`. Leur expérience est désormais équivalente à celle des clients qui utilisent la version globalement disponible ou supérieure.

API REST

L'API REST inclut des appels nouveaux, modifiés et dépréciés.

Lightning Knowledge

Obtention d'une liste d'URL d'article dans des sites et des communautés
Soumettez une requête GET à

```
/services/data/v46.0/knowledgeManagement/articles/siteListForOnlineArticle?articleId=articleId&language=xx_XX
```

pour récupérer une liste d'URL d'article dans des sites et des communautés.

Remarque: Le renvoi d'URL de sites, de communautés, ou des deux, dépend de la configuration de votre organisation et des paramètres de visibilité des articles.

Lightning Scheduler

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : utilisation de `WorkType` pour récupérer des créneaux horaires pour un rendez-vous
Utilisez `/services/data/v46.0/scheduling/getAppointmentSlots` pour récupérer des créneaux horaires pour un rendez-vous, en utilisant `WorkTypeGroupId` ou `WorkType`. Vous pouvez utiliser `WorkTypeID`, une durée ou des exigences de compétences pour affiner la sélection.

Remarque: Si la planification des actifs est activée, vous pouvez fournir une ressource de service basée sur l'actif dans `requiredResourceIds` afin de récupérer les créneaux disponibles ou les candidats pour la ressource d'actif.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : utilisation de `WorkType` pour récupérer des candidats à un rendez-vous
Utilisez `/services/data/v46.0/scheduling/getAppointmentCandidates` pour récupérer les candidats disponibles pour un rendez-vous, en utilisant `WorkTypeGroupId` ou `WorkType`. Vous pouvez utiliser `WorkTypeID`, une durée ou des exigences de compétences pour affiner la sélection.

Remarque: Si la planification des actifs est activée, la réponse inclut également des candidats basés sur l'actif.

Processus de vente

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : activation ou désactivation des calendriers de produit personnalisables pour OpportunityLineItemSchedules

Lorsqu'elle est activée par un nouveau champ de type OpportunitySettings dans l'API de métadonnées, `customizableProductSchedulesEnabled`, la ressource OpportunityLineItemSchedules prend désormais en charge les champs personnalisés, les règles de validation et les déclencheurs Apex.

Actions standard

Affichage du nouveau champ `category` pour des actions standard dans les flux.

La méthode `/services/data/v46.0/actions/standard/{action}` renvoie désormais un champ `category`. Ce champ est en lecture seule. Il est utilisé pour classer les actions dans Flow Builder.

Opérations de mise à jour / insertion

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : traitement identique du résultat des opérations de mise à jour / insertion dans les API REST et SOAP

Dans l'API REST, le comportement des opérations de mise à jour / insertion qui utilisent des ID externes correspond désormais au comportement dans l'API SOAP.

Cas d'utilisation : la mise à jour / insertion utilise un ID externe auquel correspond...	API versions 45.0 et antérieures	API versions 46.0 et supérieures
aucun enregistrement existant	Corps de réponse : **SaveResult**	Corps de réponse : **UpsertResult**
1 enregistrement existant	Statut de réponse : **204 No Content** Corps de réponse : **(aucun)**	Statut de réponse : **200 OK** Corps de réponse : **UpsertResult**
2 enregistrements existants ou plus	Statut de réponse : 300 Multiple Choices Corps de réponse : liste de fragments d'URL	(aucune modification)

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : opérations mise à jour / insertion désormais prises en charge pour les collections sObject

Dans l'API REST, les opérations mise à jour / insertion sont désormais prises en charge pour `/v46.0/composite/sobjects`.

Appels, nouveaux, modifiés et dépréciés

Actions invocables

Les actions invocables représentent des actions qui peuvent être exécutées dans Salesforce avec des API.

Les actions invocables sont disponibles via l'API REST. L'action suivante a été ajoutée :

customNotificationAction
Envoie une notification personnalisée aux destinataires via un ordinateur de bureau ou des canaux mobiles.

Pour plus d'informations sur les actions invocables, consultez le guide *Apex Developer Guide*.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

API SOAP

L'API SOAP inclut changedcalls.

Appels modifiés

Récupérer les détails des actions spécifiées

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : ajout du préfixe `Global.` à `apiName` par l'appel `describeQuickActions()` afin d'identifier les actions globales
Le préfixe `Global.` différencie les actions globales et les actions standard.

Types d'objet modifiés dans les WSDL

Les champs polymorphiques sont maintenant de type sObject
Dans l'API Tooling et des WSDL Enterprise, les types d'objet de tous les champs polymorphiques ont été modifiés de `Name` à `sObject`.

Par exemple, le code :

```
<complexType name="Task">
  <complexContent>
    <extension base="ens:sObject">
      <sequence>
      ...
      <element name="Owner" nillable="true" minOccurs="0" type="ens:Name"/>
      ...
      </sequence>
    </extension>
  </complexContent>
</complexType>
```

a été modifié en :

```
<complexType name="Task">
  <complexContent>
    <extension base="ens:sObject">
      <sequence>
      ...
```

```
      <element name="Owner" nillable="true" minOccurs="0" type="ens:sObject"/>
      ...
      </sequence>
    </extension>
  </complexContent>
</complexType>
```

Cela affecte le code Java généré à partir de ces WSDL. Par exemple, dans `Task.java`, le champ Owner est désormais défini comme suit :

```
private com.sforce.soap.enterprise.sobject.SObject Owner;
```

Pour plus d'informations sur la génération de code Java à partir de fichiers WSDL, consultez Configuration de votre environnement de développeur Java.

API REST Chatter

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Chatter. Créez et publiez des communautés, suivez la progression des activités des missions d'un utilisateur et plus avec les publications sociales.

Remarque: Pour créer des expériences Chatter et de communautés personnalisées dans Salesforce, utilisez ConnectApi (Chatter dans Apex) : Classes nouvelles et modifiées.

DANS CETTE SECTION :

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter
Ces ressources sont nouvelles ou ont été modifiées.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter
Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter
Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter

Ces ressources sont nouvelles ou ont été modifiées.

Communautés

Créer une communauté
Soumettez une requête POST à la ressource existante `/connect/communities` avec le nouveau corps de requête Community Input.

Publier une communauté
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/publish`.

Remarque: POST ne prend pas de paramètre ni de corps de requête.

Mettre des modèles de communauté à la disposition de l'utilisateur contextuel
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/templates`.

Fichiers

Définir l'étiquette principale et le nom du développeur lors de la création d'un fichier d'actif

Soumettez une requête POST à la ressource existante `/connect/files/`***`fileId`***`/asset` avec les nouveaux paramètres facultatifs `assetLabel` et `developerName`.

Canaux de messagerie

Les canaux de messagerie s'intitulaient auparavant Canaux Live Message.

Créer un canal de messagerie Apple Business Chat

Soumettez une requête POST à la ressource existante `/connect/livemessage/channels` avec le corps de requête Messaging Channel Input mis à jour ou avec le paramètre `messagingType` défini sur `AppleBusinessChat`.

Missions

Obtenir la progression des activités des missions d'un utilisateur

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/missions/users/`***`userId`***`/progress`.

Engagement social

Approuver ou refuser la publication de jusqu'à 200 publications sociales

Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/connect/social-engagement/social-posts/intents/approvals` avec le nouveau corps de requête Social Post Mass Approval Input.

Supprimer une publication sociale de son réseau social

Remarque: La suppression d'une publication sociale de son réseau social ne supprime pas l'enregistrement de Salesforce.

Soumettez une requête PUT à la nouvelle ressource `/connect/social-engagement/social-posts/`***`socialPostId`***`/intents/deletes/`***`socialAccountId`***.

Aimer une publication sociale

Soumettez une requête PUT à la nouvelle ressource `/connect/social-engagement/social-posts/`***`socialPostId`***`/intents/likes/`***`socialAccountId`***.

Ne plus aimer une publication sociale

Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/connect/social-engagement/social-posts/`***`socialPostId`***`/intents/likes/`***`socialAccountId`***.

Masquer une publication sociale

Soumettez une requête PUT à la nouvelle ressource `/connect/social-engagement/social-posts/`***`socialPostId`***`/intents/hide/`***`socialAccountId`***.

Afficher une publication sociale

Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/connect/social-engagement/social-posts/`***`socialPostId`***`/intents/hide/`***`socialAccountId`***.

Rappeler une requête d'approbation d'une publication sociale

Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/connect/social-engagement/social-posts/`***`socialPostId`***`/intents/approval`.

Obtenir la relation de suivi entre un compte social géré et une personne sociale
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/social-engagement/managed-social-accounts/`***`id`***`/relationships/`***`socialPersonaId`***.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter

Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Communautés

Community Input
Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `description` : description de la communauté.
- `name` : nom de la communauté.
- `templateName` : nom du modèle de la communauté.
- `urlPathPrefix` : préfixe d'URL de la communauté.

Messaging Channels

Messaging Channels s'intitulait auparavant Live Message Channels, et le corps de requête Messaging Channel Input s'intitulait auparavant Live Message Channel Input.

Messaging Channel Input
Ce corps de requête a la propriété modifiée suivante :

- `messageType` : inclut désormais `AppleBusinessChat`.

Next Best Actions

Recommendation Reaction Input
Ce corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `externalId` : ID externe de la recommandation. Cet ID ne doit pas obligatoirement correspondre à un ID Salesforce à 18 caractères. Il peut par exemple correspondre à un numéro de produit d'un système externe.

Engagement social

Social Post Mass Approval Input
Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `isApproved` : spécifie si la publication sociale doit être approuvée (`true`) ou refusée (`false`).
- `socialPostIdList` : une liste contenant jusqu'à 200 ID de publication sociale.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter

Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Communautés

Community
Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `templateName` : nom du modèle de la communauté.

Community Create

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `message` : message indiquant que la création est en cours.
- `name` : nom de la communauté.

Community Publish

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `id` : ID de la communauté.
- `message` : message décrivant le résultat de la publication de la communauté.
- `name` : nom de la communauté.
- `url` : URL de la communauté.

Community Template

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `publisher` : nom de l'éditeur du modèle de la communauté.
- `templateName` : nom du modèle de la communauté.

Community Template Collection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `templates` : liste de modèles de communauté.
- `total` : nombre total de modèles de communauté.

Fichiers

File Detail

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `isFileAsset` : spécifie si le fichier est un actif.

File Summary

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `isFileAsset` : spécifie si le fichier est un actif.

Canaux de messagerie

Messaging Channels s'intitulait auparavant Live Message Channels, et le corps de sortie Messaging Channel s'intitulait auparavant Live Message Channel.

Messaging Channel

Ce corps de réponse a la propriété modifiée suivante :

- `messageType` : inclut désormais `AppleBusinessChat`.

Missions

User Mission

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `activityCount` : nombre d'activités de mission du type spécifié de l'utilisateur.
- `activityType` : activité du type de mission de l'utilisateur. Les valeurs sont :

  - `FeedItemAnswerAQuestion` : l'utilisateur a répondu à une question.
  - `FeedItemLikeSomething` : l'utilisateur a aimé une publication ou un commentaire.
  - `FeedItemMarkAnswerAsBest` : l'utilisateur a marqué une réponse comme meilleure réponse.
  - `FeedItemPostQuestion` : l'utilisateur a publié une question.
  - `FeedItemReceiveAComment` : l'utilisateur a reçu un commentaire dans une publication.
  - `FeedItemReceiveALike` : l'utilisateur a reçu une mention j'aime dans une publication ou un commentaire.
  - `FeedItemReceiveAnAnswer` : l'utilisateur a reçu une réponse à une question.
  - `FeedItemWriteAComment` : l'utilisateur a commenté dans une publication.
  - `FeedItemWriteAPost` : l'utilisateur a publié.
  - `FeedItemYourAnswerMarkedBest` : la réponse de l'utilisateur a été marquée comme meilleur réponse.
- `missionName` : nom de la mission.
- `missionThreshold` : seuil de la mission. Lorsque l'utilisateur atteint ce nombre d'activités, la mission est terminée.

Next Best Actions

Next Best Action Recommendation

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `externalId` : ID externe de la recommandation. Cet ID ne doit pas obligatoirement correspondre à un ID Salesforce à 18 caractères. Il peut par exemple correspondre à un numéro de produit d'un système externe.

Recommendation Object

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `externalId` : ID externe de la recommandation. Cet ID ne doit pas obligatoirement correspondre à un ID Salesforce à 18 caractères. Il peut par exemple correspondre à un numéro de produit d'un système externe.

Recommendation Reaction

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `externalId` : ID de cible externe de la recommandation source de la réaction. Cet ID ne doit pas obligatoirement correspondre à un ID Salesforce à 18 caractères. Il peut par exemple correspondre à un numéro de produit d'un système externe.

Engagement social

Delete Social Post Intent

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `socialAccountId` : ID du compte social qui supprime la publication sociale.
- `socialPostId` : ID de la publication sociale à supprimer.

Like Social Post Intent

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `socialAccountId` : ID du compte social qui aime la publication sociale.
- `socialPostId` : ID de la publication sociale à aimer.

Social Account Relationship

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `isFollowed` : spécifie si le compte social est suivi par la personne sociale.
- `isFollowing` : spécifie si le compte social suit la personne sociale.

- `socialAccountId` : ID du compte social
- `socialPersonaId` : ID de la personne sociale.

Social Post Mass Approval

Ce nouveau corps de réponse a la propriété suivante :

- `isApproved` : spécifie si les publications sociales ont été approuvées (`true`) ou rejetées (`false`).

API REST Rapports et tableaux de bord

Les améliorations apportées à l'API REST Rapports et tableaux de bord comprennent de nouveaux paramètres d'URL, des objets et des propriétés qui décrivent les formules au niveau de la ligne, le tri des tableaux de bord et les abonnements aux rapports conditionnels.

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide *Reports and Dashboards REST API Developer Guide*.

Nouveau paramètre d'URL : `?ownerId={ownerid}`

Un nouveau paramètre d'URL pour les ressources `notifications/` permet aux administrateurs de gérer les abonnements d'autres utilisateurs via l'API.

URI de ressource	Méthodes HTTP prises en charge	Description
`/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe&ownerId={ownerId}`	GET	Permet aux utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les notifications Analytics de recevoir des notifications au nom d'un autre utilisateur en spécifiant `ownerId`.

Ressources modifiées : `reports/`, `dashboards/`, `notifications/`

Les ressources `reports/`, `dashboards/` et `notifications/` ont de nouvelles propriétés qui décrivent les formules au niveau de la ligne, le tri des tableaux de bord et les abonnements aux rapports.

Rapports (`/services/data/v46.0/analytics/reports`)

Les objets `reportTypeMetadata` et `reportMetadata` ont de nouveaux objets et propriétés qui décrivent les formules au niveau de la ligne. Dans l'API, les formules au niveau de la ligne s'intitulent désormais formules détaillées personnalisées.

reportTypeMetadata

L'objet `categories` renvoie désormais toutes les formules au niveau de la ligne dans un rapport en tant qu'objet identique aux autres objets catégories. Les formules au niveau de la ligne étant en version bêta, certaines fonctionnalités sont limitées. Pour les formules au niveau de la ligne, les propriétés ci-dessous sont toujours false :

- `allowedInCustomDetailFormula`
- `Bucketable`
- `Filterable`
- `isCustom`

- `isLookup`

Pour les formules au niveau de la ligne, les propriétés ci-dessous sont toujours null :

- `filterValues`
- `inactiveFilterValues`

reportMetadata

Propriété	Type	Description
`allowedInCustomDetailFormula`	Booléen	Spécifie si un champ peut être référencé dans une formule au niveau de la ligne (true) ou non (false).
`customDetailFormula`	customDetailFormula[]	Un groupe d'objets qui décrit des formules au niveau de la ligne.

Chaque objet du groupe `customDetailFormula` contient les nouvelles propriétés ci-dessous.

Propriété	Type	Description
`decimalPlaces`	Nombre entier	Met en forme la valeur renvoyée par la formule au niveau de la ligne. Elle est obligatoire pour les valeurs numériques renvoyées, non valide pour les valeurs non numériques renvoyées.
`description`	Chaîne	Description définie par l'utilisateur de la formule au niveau de la ligne.
`formula`	Chaîne	Spécifie l'expression de formule à évaluer. Tous les champs de type de rapport, à l'exception des champs compartimentés, des champs de formule récapitulative personnalisés et des champs de suivi historique, peuvent être référencés.
`formulaType`	Chaîne	Spécifie le type de formule renvoyé. Les valeurs valides comprennent : • `Date` • `Datetime` • `Number` • `Text`
`label`	Chaîne	Spécifie le nom de la formule au niveau de la ligne.

Tableaux de bord (`/services/data/v46.0/analytics/dashboards`)

De la même façon que nous avons amélioré le comportement de tri des composants de tableau de bord, nous avons introduit de nouvelles propriétés de tri sous `groupings` dans l'API REST Tableau de bord. Les nouvelles propriétés permettent d'affiner le tri des données par les composants de tableau de bord.

Propriété	Type	Description
`inheritedReportSort`	Chaîne	Lorsqu'elle est spécifiée, trie les données du composant de tableau de bord de la même façon qu'elles sont triées dans le rapport. Les valeurs possibles sont les suivantes :

Propriété	Type	Description
		• `reportGrouping` : applique l'ordre de tri du rapport source. Dans l'interface utilisateur, ce paramètre est similaire au « Regroupement de rapports » trié par ordre ascendant. • `invertReportGrouping` : inverse l'ordre de tri du rapport source. Dans l'interface utilisateur, ce paramètre est similaire au « Regroupement de rapports » trié par ordre descendant. • `null` : cette propriété n'est pas utilisée. La propriété « sortOrder » est utilisée à la place. **Important:** Dans l'API v46.0 et supérieure, gardez la valeur par défaut `null` et utilisez `sortOrder` au lieu de cette propriété. Les autres paramètres peuvent entraîner une erreur d'API.
`sortAggregate`	Chaîne	Nom de l'agrégat par lequel le composant de tableau de bord trie. Si `null`, le composant de tableau de bord trie par étiquette ou applique/inverse l'ordre de tri du rapport.
`sortOrder`	Chaîne	Spécifie si le composant le tableau de bord trie par ordre ascendant (`Asc`) ou descendant (`Desc`). Les valeurs possibles sont `Asc` et `Desc`.
`sort`		Utilisé dans les versions précédentes. Dans cette version, (v46.0), attribuez la valeur `null`, sauf pour les instances suivantes : • Le composant est un tableau Lightning non groupé • Le rapport source a un filtre qui limite les lignes Dans les deux cas, `sort` correspond à l'objet suivant : `"sort" : {` `"column" : "TYPE",` `"sortOrder" : "asc",` `"type" : "label"` `},`

Notifications (`/services/data/v46.0/analytics/notifications`)

`/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe`

Propriété	Type	Description
`summaryOnly`	Booléen	S'applique lorsque le seuil `type` est `condition` et `source=LightningReportSubscribe`. Si `true`, envoie par e-mail la notification de récapitulatif sans le tableau du rapport. Si `false`, envoie par e-mail le récapitulatif et le tableau du rapport. Si `null`, met à jour le tableau, mais n'envoie pas d'e-mail.

```
/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe&ownerId=ownerid
```

Propriété	Type	Description
`ownerId`	Chaîne	L'ID utilisateur de la personne qui a démarré l'abonnement.

API interface utilisateur

Utilisez de nouveaux objets et élaborez des applications mobiles qui affichent les communautés Lightning.

Nouveaux objets pris en charge

L'API d'interface utilisateur prend en charge tous les objets personnalisés et de nombreux objets standard. Nous avons ajouté la prise en charge des objets ci-dessous.

- AccountContactRelation
- AccountPartner
- EntityArchivingSetup
- Image
- OpportunityPartner
- OrderSummary
- Partenaire
- RetailVisitKpi
- RetailVisitWorkTask
- Shift
- SurveyInvitation
- SurveyResponse
- SurveySubject
- Visit

Les ressources Vues de liste et les vues de liste Derniers utilisés (MRU) prennent désormais en charge les objets ci-dessous.

- Image
- OrderSummary
- RetailVisitKpi
- RetailVisitWorkTask
- Shift
- SurveyInvitation
- SurveyResponse
- SurveySubject
- Visit

Élaboration d'applications mobiles qui affichent les communautés Lightning d'un utilisateur

Auparavant, le paramètre de requête `formFactor` renvoyait les communautés uniquement s'il était défini sur `Medium` pour les applications de tablette ou `Large` pour les applications de bureau. Ce paramètre renvoie désormais les communautés lorsqu'il est défini sur `Small`. Les ressources suivantes prennent en charge le paramètre `formFactor` :

- `GET /ui-api/apps`

- `GET /ui-api/apps/${appId}`
- `PATCH /ui-api/apps/${appId}`
- `GET /ui-api/apps/selected`
- `GET /ui-api/apps/${appId}/user-nav-items`
- `GET /ui-api/nav-items`

La propriété de réponse `mobileStartUrl` contient l'emplacement de l'application vers laquelle les utilisateurs sont dirigés une fois authentifiés. Pour les communautés seulement, `mobileStartUrl` renvoie un nom de domaine complet. Pour les autres applications, il renvoie une URL relative.

Différenciation des actions globales et standard dans les corps de réponse

Pour les actions de plate-forme dans l'API versions 46.0 et supérieures, le préfixe `Global.` est ajouté à `apiName` pour les actions globales dans les corps de réponse. Ce préfixe permet de différencier les actions globales et les actions standard.

CONSULTER ÉGALEMENT :

User Interface API Developer Guide : Apps Resources

API Tooling

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

Globalement dans Salesforce

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : utilisation de l'API Tooling pour interroger les champs d'objet User en mode utilisateur invité dans l'API version 44.0 et supérieure Dans l'API version 45.0 et supérieure, utilisez l'API SOAP pour obtenir ces données en mode utilisateur invité

Les champs User sont exposés dans l'API SOAP version 45.0 et supérieure. User reste exposé dans l'API Tooling pour les profils utilisateur qui disposent de l'autorisation Afficher la configuration.

Ventes

Stockage des critères qui déterminent l'affichage d'une animation pour les utilisateurs de Parcours

Utilisez le nouvel objet AnimationRule.

Flow

Stockage d'informations sur les types de notification personnalisés

Utilisez le nouvel objet CustomNotificationType.

RETRAIT : accès aux objets EventSubscription et EventDelivery non disponible

Lorsque vous activez un processus déclenché par un événement de plate-forme, un enregistrement EventSubscription et un enregistrement EventDelivery sont automatiquement créés. Consultez Retrait de EventSubscription et EventDelivery des packages existants.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : amélioration des messages de validation et d'erreur pour les éléments Attribution de flux

Nous avons amélioré le contrôle des éléments Attribution pour les erreurs lorsque vous enregistrez, déployez ou installez un flux. Nous avons également mis à jour nos messages d'erreur pour les attributions. Si vous avez écrit un code qui vérifie des chaînes d'erreur spécifiques, vous devez le mettre à jour. Consultez Amélioration des messages de validation et d'erreur pour les éléments Attribution de flux.

Gestion des requêtes

Création d'un déploiement Actions et recommandations qui peut afficher des flux et des actions rapides
Utilisez le nouveau champ `hasGuidedActions` dans un RecordActionDeployment.

Création d'un déploiement Actions et recommandations qui peut afficher des recommandations Next Best Action
Utilisez le nouveau champ `hasRecommendations` dans un RecordActionDeployment.

Spécification de l'affichage des recommandations Next Best Action
Utilisez le nouveau champ `recommendation` dans un RecordActionDeployment. Ce champ est visible uniquement dans les métadonnées d'un enregistrement.

Spécification d'objets dans un déploiement Actions et recommandations à utiliser en tant que contexte pour des actions rapides et des stratégies Next Best Action
Utilisez le nouveau champ `deploymentContexts` dans un RecordActionDeployment. Ce champ est visible uniquement dans les métadonnées d'un enregistrement.

Configuration d'actions rapides en tant que paramètres par défaut ou actions de canal que les utilisateurs peuvent ajouter à un déploiement Actions et recommandations
Utilisez la nouvelle valeur `QuickAction` dans le champ existant `channelConfigurations` ou `selectableItems` dans un RecordActionDeployment. Ce champ est visible uniquement dans les métadonnées d'un enregistrement.

Field Service

Exposition des métadonnées de modèle de feuille de temps en utilisant l'interface REST
L'objet TimeSheetTemplate représente le modèle de création de feuilles de temps dans Field Service Lightning.

Acheminement basé sur l'attribut en utilisant Omni-Channel

Stockage des objets WorkSkillRoutingAttribute utilisés pour acheminer les éléments de travail vers un agent qui possède les compétences requises pour réaliser le travail
Utilisez le nouvel objet WorkSkillRouting.

Stockage des métadonnées associées aux attributions d'acheminement entre les attributs d'objet et les compétences
Utilisez le nouvel objet WorkSkillRoutingAttribute.

Empaquetage

Dépréciation d'une version de package
Utilisez le champ `IsDeprecated` dans l'objet MetadataPackageVersion.

Choisissez si tous les Apex de votre organisation ou seulement de l'Apex du package sont recompilés lors de l'installation ou de la mise à niveau du package.
Utilisez le champ `ApexCompileType` dans l'objet PackageInstallRequest. Ce champ est disponible uniquement pour les packages déverrouillés.

Lors de la mise à niveau du package, vous pouvez désormais choisir de supprimer les types de métadonnées marqués pour le retrait dans la nouvelle version du package
Sélectionnez `delete-only` dans le champ `UpgradeType` de l'objet PackageInstallRequest. Ce champ est disponible uniquement pour les packages déverrouillés.

Autorisations et accès des utilisateurs

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : autorisation utilisateur Afficher la configuration requise pour accéder à plusieurs objets de l'API Tooling dans l'API versions 45.0 et supérieures

Les objets de l'API Tooling qui nécessitent désormais l'autorisation Afficher la configuration sont : ColorDefinition, FormulaFunction, FormulaFunctionCategory, FormulaOperator, IconDefinition et TabDefinition.

Renvoi de dépendances pour une autorisation spécifiée

Utilisez l'objet PermissionDependency. Par exemple, renvoyez toutes les dépendances enfants pour l'autorisation Afficher toutes les données.

Organisation des autorisations basée sur les fonctions ou les tâches

Utilisez l'objet PermissionSetGroup (pilote). Disponible dans les versions API 45.0 et supérieures, cet objet a été ajouté au guide *Tooling API Reference and Developer Guide*.

Utilisation d'un objet de jonction qui référence les objets PermissionSetGroup et PermissionSet par leur ID respectif

Utilisez l'objet PermissionSetGroupComponent (pilote). Disponible dans les versions API 45.0 et supérieures, cet objet a été ajouté au guide *Tooling API Reference and Developer Guide*.

API de métadonnées

L'API des métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

Globalement dans Salesforce

Créez des invites de guide dans l'application pour présenter aux utilisateurs des actualités, une formation, des conseils et davantage.

Utilisez le nouveau type de métadonnées `Prompt`.

Acheminement basé sur l'attribut en utilisant Omni-Channel

Définissez l'expiration du dépôt de compétences supplémentaires à partir d'une configuration d'acheminement Omni-Channel

Utilisez le nouveau champ `dropAdditionalSkillsTimeout` dans l'objet `QueueRoutingConfig`.

Activation de la configuration d'acheminement pour utiliser l'acheminement basé sur l'attribut

Utilisez le nouveau champ `isAttributeBased` dans l'objet `QueueRoutingConfig`.

Création d'un groupe de mappages entre les valeurs de champ d'un objet et les compétences de l'agent

Utilisez le nouveau type de métadonnées `WorkSkillRouting`.

Mappage des valeurs de champ d'un objet avec les compétences de l'agent afin d'acheminer les éléments de travail vers l'agent qui possède les compétences requises pour réaliser le travail

Le nouveau type de métadonnées `WorkSkillRoutingAttribute` représente un objet de configuration qui stocke les métadonnées associées aux attributions d'acheminement entre des attributs d'objets et des compétences. Les attributs sont utilisés pour acheminer les éléments de travail vers un agent qui possède les compétences requises pour réaliser le travail.

Authentification et identité

Octroi de l'autorisation d'accès à des ressources externes à une application connectée

Utilisez le nouveau type `OauthCustomScope`. Il représente une autorisation qui définit les ressources protégées auxquelles une application connectée peut accéder à partir d'une entité externe.

Définition d'autorisations pour des applications connectées

Utilisez les nouveaux champs `isAdminApproved`, `permissionSetName`, `pluginExecutionUser` et `profileName` dans le type existant ConnectedApp.

Sécurité renforcée en augmentant la complexité du mot de passe
Utilisez la nouvelle valeur `Any3UpperLowerCaseNumericSpecialCharacters` dans le champ existant `complexity` dans le type existant SecuritySettings.

Activation des appels externes à des ressources Amazon Web Services sur HTTP en utilisant le processus Signature Version 4
Utilisez les nouveaux champs `awsAccessKey`, `awsService`, `awsRegion` et `awsAccessSecret` dans le type existant NamedCredential.

Élaboration d'identifiants nommés basés sur le jeton pour faciliter les connexions externes
Utilisez les nouveaux champs `authTokenEndpointUrl`, `jwtAudience`, `jwtFormulaSubject`, `jwtIssuer`, `jwtSigningCertificate`, `jwtTextSubject` et `jwtValidityPeriodSeconds` dans le type NamedCredential existant.

Options de protocole d'authentification supplémentaires pour les identifiants nommés
Utilisez la nouvelle valeur `AwsSig4`, `Jwt` ou `JwtExchange` dans le champ existant `protocol` dans le type existant NamedCredential.

Gestion des requêtes

Création d'un déploiement Actions et recommandations qui peut afficher des flux et des actions rapides
Utilisez le nouveau champ `hasGuidedActions` dans le type de métadonnées existant RecordActionDeployment.

Création d'un déploiement Actions et recommandations qui peut afficher des recommandations Next Best Action
Utilisez le nouveau champ `hasRecommendations` dans le type de métadonnées existant RecordActionDeployment.

Spécification de l'affichage des recommandations Next Best Action
Utilisez le nouveau champ `recordActionRecommendation` dans le type de métadonnées existant RecordActionDeployment.

Spécification d'objets dans un déploiement Actions et recommandations à utiliser en tant que contexte pour des actions rapides et des stratégies Next Best Action
Utilisez le nouveau champ `recordActionDeploymentContext` dans le type de métadonnées existant RecordActionDeployment.

Configuration d'actions rapides en tant que paramètres par défaut ou actions de canal que les utilisateurs peuvent ajouter à un déploiement Actions et recommandations
Utilisez la nouvelle valeur `QuickAction` dans le champ existant `channelConfigurations` ou `selectableItems` dans le type de métadonnées RecordActionDeployment.

Communautés

Migration et déploiement de communautés par programmation en texte brut (bêta développeur)
Utilisez le nouveau type `ExperienceBundle` pour déployer ou migrer des communautés individuellement ou par lots en utilisant JSON et un code lisible par l'utilisateur. Disponible uniquement dans les organisations Developer.

Contrôle de l'affichage des fonctionnalités Lightning dans les Sites par les utilisateurs invités
Utilisez le nouveau champ `enableAuraRequests` dans le type existant CustomSite.

Onglets personnalisés

RETRAIT : Le champ déprécié `mobileReady` a été retiré de l'objet `CustomTab`
Le champ `mobileReady` est un reste de l'application dépréciée Salesforce Classic Mobile. Ce champ indiquait si une page Visualforce était affichée dans l'application Salesforce Classic Mobile.

Protection des données et confidentialité

Indication du groupe propriétaire métier associé à un champ
Utilisez le champ globalement disponible `businessOwnerGroup` dans le type existant CustomField.

Indication du propriétaire métier associé à un champ
Utilisez le champ globalement disponible `businessOwnerUser` dans le type existant CustomField.

Indication de l'utilisation d'un champ
Utilisez le champ globalement disponible `businessStatus` dans le type existant CustomField.

Indication de la confidentialité des données contenues dans un champ
Utilisez le champ globalement disponible `securityClassification` dans le type existant CustomField.

DÉPRÉCIATION : le champ `dataStewardGroup` dans le type CustomObject a été déprécié
Le champ `dataStewardGroup` va être retiré dans une prochaine version.

DÉPRÉCIATION : le champ `dataStewardUser` dans le type CustomObject a été déprécié
Le champ `dataStewardUser` va être retiré dans une prochaine version.

Activation et désactivation du stockage, et récupération du consentement du client pour l'utilisation du contenu, par exemple dans le cadre d'une campagne marketing
Utilisez la nouvelle valeur `ConsentManagementEnabled` dans le champ `preferences` des OrgPreferenceSettings.

Einstein Next Best Action

Réception de recommandations dynamiques à partir d'objets Salesforce ou de sources de données externes
Utilisez le nouveau champ `invocableAction` dans le type de métadonnées existant RecommendationStrategy. Consultez Livraison et amélioration dynamiques des recommandations Next Best Action à partir d'objets Salesforce ou de sources de données externes.

Utilisation de formules pour créer des champs et modifier des champs existants sans utiliser de code Apex
Utilisez le nouveau champ `map` dans le type de métadonnées existant RecommendationStrategy. Consultez Utilisation de l'élément Map pour ajouter de simples améliorations ou mapper des champs recommandés avec des variables d'entrée de flux.

Messagerie d'entreprise : événements de plate-forme et capture des données de modification

Choix de la date de publication des messages d'événement de plate-forme : une fois la transaction engagée ou immédiatement
Utilisez le nouveau champ `publishBehavior` dans le type existant CustomObject.

RETRAIT : le champ `enableChangeDataCapture` a été retiré du type CustomObject
Le champ `enableChangeDataCapture` n'est plus utilisé.

Surveillance des événements

Ventes

Affichage d'une animation pour les utilisateurs de Parcours
Utilisez le nouvel objet AnimationRule pour stocker les critères qui déterminent l'affichage d'une animation pour les utilisateurs de Parcours.

Activation des calendriers de produit personnalisables
Utilisez un nouveau champ dans le type OpportunitySettings, `customizableProductSchedulesEnabled`, pour activer la personnalisation des calendriers de produit en utilisant la ressource OpportunityLineItemSchedules dans l'API REST, et dans le Gestionnaire d'objet et la Configuration de Lightning Experience.

Field Service

Gestion de vos modèles de feuille de temps pour Field Service Lightning

Le nouveau type TimeSheetTemplate représente un modèle de création de feuilles de temps.

Flux

Suppression des articles Knowledge dans les flux

Utilisez la nouvelle valeur `deleteKnowledgeArticle` dans le champ `actionType` de Flux pour supprimer les brouillons d'articles Knowledge ou l'ensemble des articles archivés. Vous ne pouvez pas supprimer une version spécifique d'un article archivé.

Soumission d'articles Knowledge pour traduction dans des flux

Utilisez la nouvelle valeur `submitKnowledgeArticleForTranslation` dans le champ `actionType` de Flux afin de soumettre des articles Knowledge pour traduction.

Utilisation de Quip dans des flux

Utilisez les nouvelles valeurs associées à Quip du champ `actionType` dans Flux pour utiliser des documents et des salles de chat Quip. Onze nouvelles valeurs correspondent à des actions, notamment la création de documents Quip, l'ajout de messages de chat à une salle de chat, entre autres. Par exemple, utilisez `attachQuipDocumentToRecord` pour joindre un document Quip à un enregistrement.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : valeurs mal configurées dans des attributions de flux entraînant des erreurs

Auparavant, certaines valeurs mal configurées dans des éléments Attribution n'entraînaient pas d'erreur. Elles renvoient maintenant des erreurs lorsque vous enregistrez, déployez ou installez un flux. Consultez Valeurs mal configurées dans des attributions de flux entraînant désormais des erreurs.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : amélioration des messages de validation et d'erreur pour les éléments Attribution de flux

Nous avons amélioré le contrôle des éléments Attribution pour les erreurs lorsque vous enregistrez, déployez ou installez un flux. Nous avons également mis à jour nos messages d'erreur pour les attributions. Si vous avez écrit un code qui vérifie des chaînes d'erreur spécifiques, vous devez le mettre à jour. Consultez Amélioration des messages de validation et d'erreur pour les éléments Attribution de flux.

RETRAIT : les types EventSubscription et EventDelivery sont retirés

L'accès aux métadonnées EventSubscription et EventDelivery n'est plus nécessaire. Lorsque vous activez un processus déclenché par un événement de plate-forme, un enregistrement EventSubscription et un enregistrement EventDelivery sont automatiquement créés. Consultez Retrait de EventSubscription et EventDelivery des packages existants.

Indication de la classe Apex pour un type de données défini par Apex

Utilisez le nouveau champ `apexClass` dans le sous-type existant FlowVariable. Consultez Manipulation de données Internet complexes dans les flux sans code en utilisant des types de données définis par Apex.

Spécification du type de données dans une variable définie par Apex

Utilisez la nouvelle valeur prise en charge `Apex` dans le champ existant `dataType` dans le sous-type FlowVariable. Consultez Manipulation de données Internet complexes dans les flux sans code en utilisant des types de données définis par Apex.

Création d'un type de notification

Utilisez le nouveau type de métadonnées `CustomNotificationType` pour créer un type de notification de bureau ou mobile en vue d'élaborer une notification personnalisée.

Envoi d'une notification personnalisée

Utilisez la nouvelle valeur `customNotificationAction` dans le champ `actionType` dans Flux pour envoyer une notification personnalisée. Consultez Information des utilisateurs avec le Générateur de notification.

Orchestrations Internet des objets

Liste, description, récupération et insertion de contextes d'orchestration

Introduit dans l'API version 41.0, le type de métadonnées OrchestrationContext est désormais documenté dans le *Metadata API Developer Guide*.

Liste, description, récupération et insertion d'événements de contexte d'orchestration

Introduit dans l'API version 41.0, le type de métadonnées OrchestrationContextEvents est désormais documenté dans le *Metadata API Developer Guide*.

Groupes d'ensemble d'autorisations (pilote)

Désactivation d'autorisations dans des groupes d'ensembles d'autorisations

Utilisez le champ `mutingPermissionSets` dans le type de métadonnées existant PermissionSetGroup (pilote).

Rapports et tableaux de bord

Activation de l'affichage des sous-totaux dans les tableaux de bord

Un nouveau champ de l'objet DashboardTableColumn, `showSubTotal`, détermine si les sous-totaux sont affichés pour les colonnes de tableau de bord qui peuvent être récapitulées.

Un nouveau champ de l'objet DashboardComponentColumn, `showSubTotal`, détermine si les sous-totaux sont affichés pour les colonnes de composant de tableau de bord qui peuvent être récapitulées.

Ventes

Affichage d'une animation pour les utilisateurs de Parcours

Utilisez le nouveau type AnimationRule pour stocker les critères qui déterminent l'affichage d'une animation pour les utilisateurs de Parcours.

Robots Einstein Salesforce

Spécification d'un nom d'utilisateur au nom des actions effectuées par un robot

Utilisez le nouveau champ `botUser` dans le type existant Bot.

Vérification de l'activation ou non d'Einstein pour l'entraînement d'un modèle d'intention destiné à une intention de dialogue

Utilisez le nouveau champ `mlIntentTrainingEnabled` dans le sous-type existant BotDialog dans le type BotVersion.

Affichage des messages système pour un robot, tels que le transfert à un agent ou la fin d'un chat

Utilisez le nouveau champ `ConversationSystemMessage` dans le sous-type existant BotStep dans le type BotVersion.

Spécification du SObjectType de l'ID stocké dans une variable de robot

Utilisez le nouveau champ `SObjectType` dans le sous-type existant ConversationVariable, ainsi que le champ `SObjectType` dans le sous-type existant ConversationContextVariable, tous les deux dans le type BotVersion.

Paramètres exposés dans l'API de métadonnées

Nous exposons certains paramètres dans l'API de métadonnées en tant que champs booléens dans des types de métadonnées.

Salesforce Einstein

Activation des Robots Einstein pour votre organisation

Utilisez le nouveau type de métadonnées `BotSettings`.

Ventes

Activation ou désactivation du suivi de l'historique des champs pour les contacts
Utilisez le nouveau champ `enableContactHistoryTracking` dans le type AccountSettings.

Activation ou désactivation des boutons et des liens Google Docs, Google Talk ou Gmail
Utilisez le nouveau type de métadonnées GoogleAppsSettings.

Activation des calendriers de produit personnalisables
Utilisez un nouveau champ dans le type OpportunitySettings, `customizableProductSchedulesEnabled`, pour activer la personnalisation des calendriers de produit en utilisant la ressource OpportunityLineItemSchedules dans l'API REST.

Service

Activation ou désactivation d'un portail de réussite client ou gestion en masse des utilisateurs du libre-service
Utilisez le nouveau type de métadonnées OrgSettings.

Mobile

Activation ou désactivation de cartes et de services de localisation, et activation de la saisie automatique dans les champs d'adresse
Utilisez le nouveau type de métadonnées MapAndLocationSettings.

Activation ou désactivation des notifications et des notifications push mobiles
Utilisez le nouveau type NotificationSettings.

Personnalisation

Activation ou désactivation des options de gestion des utilisateurs.
Utilisez le nouveau type de métadonnées UserManagementSettings.

Activation ou désactivation des survols de requête, de la modification en ligne dans une vue de liste ou de la création rapide (création d'enregistrements à partir des pages d'accueil des pistes, des comptes, des contacts et des opportunités)
Utilisez le nouveau type de métadonnées UserInterfaceSettings.

Affichage des options de recherche avancée dans Salesforce Classic
Utilisez le nouveau champ `enableAdvancedSearchInAlohaSidebar` dans le type SearchSettings.

API Lightning Console JavaScript

L'API Lightning Console JavaScript fournit désormais des informations sur l'ouverture d'un élément utilitaire.

Les méthodes ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans l'API version 46.0.

Utilitaires

isUtilityPoppedOut()
Détermine si un élément utilitaire est ouvert dans sa propre fenêtre.

getUtilityInfo()
`utilityPoppedOut` ajouté à l'objet `utilityInfo`.

getAllUtilityInfo()
`utilityPoppedOut` ajouté à l'objet `utilityInfo`.

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

Nous publions régulièrement des modifications pour la Salesforce CLI. Lisez les notes de publication hebdomadaires pour découvrir les récentes mises à jour de la version 45 des plug-ins CLI core. Pour plus d'informations sur la version préalable à la publication, consultez la version 46 de la Salesforce CLI Command Reference.

DANS CETTE SECTION :

Installation d'une version antérieure de l'interface de ligne de commande Salesforce CLI

Par défaut, la dernière version du plug-in `salesforcedx` est installée lorsque vous installez ou mettez à jour Salesforce CLI. Si vous devez installer des versions antérieures de Salesforce CLI et du plug-in `salesforcedx`, assurez-vous que votre version `sfdx-cli` et votre version `salesforcedx` sont compatibles. Salesforce CLI v7 est requise pour le plug-in `salesforcedx` version 45.8.0 ou supérieure. Salesforce CLI v6 est requise pour le plug-in `salesforcedx` version 45.5.0 ou antérieure.

Installation de la version préalable de Salesforce CLI

Installez la version préalable pour utiliser les nouvelles commandes et les nouveaux paramètres disponibles dans `salesforcedx` v46.

Découverte des commandes Salesforce CLI nouvelles et modifiées

Découvrez les modifications apportées aux commandes Salesforce CLI entre la version v45 officielle et la version v46 pre-release. La date de publication officielle de Salesforce CLI v46 est fixée au 15 juin 2019.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce : accélération des temps de chargement, extension de l'échafaudage de projets

Installation d'une version antérieure de l'interface de ligne de commande Salesforce CLI

Par défaut, la dernière version du plug-in `salesforcedx` est installée lorsque vous installez ou mettez à jour Salesforce CLI. Si vous devez installer des versions antérieures de Salesforce CLI et du plug-in `salesforcedx`, assurez-vous que votre version `sfdx-cli` et votre version `salesforcedx` sont compatibles. Salesforce CLI v7 est requise pour le plug-in `salesforcedx` version 45.8.0 ou supérieure. Salesforce CLI v6 est requise pour le plug-in `salesforcedx` version 45.5.0 ou antérieure.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Comment : Pour installer Salesforce CLI v6 en utilisant npm :

```
npm install sfdx-cli@6 --global
```

Pour installer Salesforce CLI v6 en utilisant un programme installer v6 :

- Darwin (Linux)
- Linux 64 bits
- Linux 32 bits
- Linux ARM
- Windows 64 bits
- Windows 32 bits

Pour installer une version spécifique du plug-in `salesforcedx` (dans cet exemple, v45.5.0) :

```
sfdx plugins:install salesforcedx@45.5.0
```

Pour reprendre en utilisant les dernières versions de Salesforce CLI et le plug-in `salesforcedx` :

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
```

Installation de la version préalable de Salesforce CLI

Installez la version préalable pour utiliser les nouvelles commandes et les nouveaux paramètres disponibles dans `salesforcedx` v46.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Quand : Le plug-in v46 `salesforcedx` est publié le 15 juin 2019. Une version préalable à la v46 est disponible dès maintenant.

Comment :

1. Installez la version préalable.

   ```
   sfdx plugins:install salesforcedx@pre-release
   ```

2. Pour vérifier les informations sur votre version, exécutez :

   ```
   sfdx plugins --core
   ```

3. Dans la sortie, recherchez la version du plug-in `salesforcedx`. Si la version préalable a été installée avec succès, le numéro de version commence par `46.0.x`.

   ```
   salesforcedx 46.0.1-xx
   ```

Une fois la version v46 officielle publiée en juin 2019, désinstallez la version préalable. Exécutez ensuite la commande `update` pour vérifier que vous utilisez la version publiée du plug-in.

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
```

Découverte des commandes Salesforce CLI nouvelles et modifiées

Découvrez les modifications apportées aux commandes Salesforce CLI entre la version v45 officielle et la version v46 pre-release. La date de publication officielle de Salesforce CLI v46 est fixée au 15 juin 2019.

Nouvelles commandes

Ces commandes sont nouvelles dans `salesforcedx` v46.

`force:package:hammertest:list` (pilote)
Répertorie les statuts des tests intensifs ISV en cours d'exécution et terminés.

`force:package:hammertest:report` (pilote)
Renvoie le statut d'un test intensif ISV en cours d'exécution ou les résultats d'un test intensif terminé.

`force:package:hammertest:run` (pilote)
Exécute un test intensif ISV pour la version du package spécifié et les organisations abonnées.

`force:org:clone` (bêta)
Clone une organisation sandbox en utilisant les valeurs spécifiées dans un fichier de configuration ou les paires clé=valeur que vous spécifiez dans la ligne de commande. Les valeurs spécifiées dans la ligne de commande remplacent celles du fichier de configuration.

`force:org:status` (bêta)
Indique le statut de création de l'organisation sandbox. Si l'organisation est prête, elle authentifie à l'organisation.

Ces commandes ont été ajoutées dans des publications hebdomadaires de `salesforcedx` v45 (v45.3.0 ou supérieure).

`force:auth:list`
Répertorie les noms d'utilisateur que vous avez autorisés. Contrairement à `force:org:list`, cette commande ne vérifie pas si une organisation est valide. Par conséquent, la nouvelle commande est exécutée beaucoup plus rapidement que `force:org:list`.

`force:mdapi:describemetadata`
Affiche les détails des types de métadonnées activés pour votre organisation. Utilisez ces informations pour identifier la syntaxe requise pour un élément `<name>` dans `package.xml`. La version d'API la plus récente est définie par défaut. Vous pouvez également spécifier une version plus ancienne. Cette commande est similaire à l'appel utilitaire de l'API de métadonnées describeMetadata().

`force:mdapi:listmetadata`
Afficher les propriétés des composants de métadonnées d'un type spécifié. Cet appel est utile si vous souhaitez identifier des composants individuels dans votre fichier manifest ou obtenir une vue d'ensemble de composants particuliers dans votre organisation. Cette commande est similaire à l'appel utilitaire de l'API de métadonnées listMetadata().

Commandes modifiées

La fonctionnalité de cette commande a changé dans une publication hebdomadaire de `salesforcedx` v45 (v45.8.1).

`force:auth:sfdxurl:store`
Nous avons récemment mis à jour l'application connectée par défaut. Parfois, cette modification affecte le fonctionnement de cette commande pendant les tâches d'intégration continue (CI). Si une erreur relative à un accès expiré ou un jeton d'actualisation est affichée, régénérez l'URL d'authentification SFDX.

`force:org:delete`
Désormais, la commande delete fonctionne dans les organisations sandbox créées ou clonées en utilisant la CLI (à l'exception des sandbox authentifiées en utilisant `force:auth:web:login` ou `force:auth:jwt:grant`).

`force:org:display`
Fournit des informations sur les sandbox qui ont été créées ou clonées en utilisant la CLI. Les informations comprennent l'ID de l'organisation de production qui crée la sandbox et le type de licence sandbox.

`force:org:list`
La sortie répertorie désormais les sandbox qui ont été créées ou clonées en utilisant la CLI ainsi que les organisations test.

Nouveaux paramètres

Ces paramètres sont nouveaux dans `salesforcedx` v46.

`force:org:create --type | -t`
Le type d'organisation à créer. Si aucun paramètre n'est fourni, une organisation test est créée par défaut. Utilisez `sandbox` pour créer une organisation sandbox (disponible en tant que version bêta). Fournit les propriétés de la sandbox (consultez objet SandboxInfo) en tant que paires clé=valeur dans le fichier de définition d'une organisation sandbox. Cette commande référence un fichier de définition.

```
sfdx force:org:create -t sandbox -f config/mysbxconfig.json
```

Le fichier JSON de définition de l'organisation sandbox, mysbxconfig.json, se présente comme suit.

```
{
  "SandboxName": "MySandbox",
```

```
  "LicenseType": "Developer"
}
```

`force:org:create --targetusername | -u`
Un nom d'utilisateur pour l'organisation de production qui reçoit les requêtes sandbox (disponible en tant que version bêta). Si aucun paramètre n'est fourni, la valeur *`defaultusername`* est utilisée.

`force:package:install --apexcompile | -a`
Pour les packages déverrouillés seulement, spécifie si tous les Apex de l'organisation et du package (`--apexcompile all`) ou seulement l'Apex du package (`--apexcompile package`) doivent être compilés.

`force:source:deploy`
Nous avons ajouté plusieurs paramètres pour rendre cette commande cohérente avec `mdapi:deploy`.

Paramètre	Description
`--checkonly | -c`	Valide les métadonnées déployées et exécute tous les tests Apex, mais empêche l'enregistrement du déploiement dans l'organisation.
`--ignoreerrors | -o`	Ignore les erreurs de déploiement et poursuit l'opération de déploiement. La valeur par défaut est `false`. Laissez ce paramètre définit sur `false` lors d'un déploiement vers une organisation de production. S'il est défini sur `true`, les composants sans erreur sont déployés et les composants contenant des erreurs sont ignorés.
`--ignorewarnings | -g`	Si un avertissement survient et que `--ignorewarnings` est défini sur `true`, le champ de `réussite` de DeployMessage est `true`. Lorsque `--ignorewarnings` est défini sur false, `success` est défini sur `false` et l'avertissement est traité comme une erreur.
`--runtests | -r RUNTESTS`	Répertorie les classes Apex contenant les tests de déploiement à exécuter. Utilisez ce paramètre lorsque vous définissez `--testlevel` sur `RunSpecifiedTests`.
`--testlevel | -l TESTLEVEL`	Spécifie le niveau des tests de déploiement à exécuter. Les valeurs valides sont `NoTestRun`, `RunSpecifiedTests`, `RunLocalTests` et `RunAllTestsInOrg`.
`--validatedeployrequestid | -q REQUESTID`	Déploie un ensemble de métadonnées récemment validées sans qu'il soit nécessaire de réexécuter les tests.
`--verbose`	Indique que vous souhaitez une sortie verbose par l'opération de déploiement.

`force:source:retrieve`
Nous avons ajouté plusieurs paramètres pour rendre cette commande cohérente avec `mdapi:retrieve`.

Paramètre	Description
`--apiversion | -a APIVERSION`	Utilisez-le pour remplacer le paramètre par défaut, qui correspond à la dernière version prise en charge par votre plug-in CLI.
`--packagenames | -n PACKAGENAMES`	Une liste de noms de package séparés par une virgule à récupérer. Vous pouvez l'utiliser avec d'autres paramètres afin de déterminer l'ensemble complet de métadonnées à récupérer. Vous pouvez spécifier `--packagenames` en tant que seul paramètre de portée, ou spécifier `--packagenames` et l'un des autres paramètres de portée : `--metadata`, `--sourcepath` ou `--manifest`.
`--verbose`	Indique que vous souhaitez une sortie verbose par l'opération de récupération.

Ce paramètre a été ajouté dans une publication hebdomadaire de `salesforcedx` v45 (v45.3.0 ou supérieure).

`force:project:create --template | -t` (`empty` ou `standard`)
Élimine toute approximation dans la structure de projet Salesforce DX. Pour la version Spring '19 (v45), la valeur par défaut est `empty`, qui fournit un degré minimal de modèle (maintenant le comportement précédent de la commande). Dans la version Summer '19 (v46), la valeur par défaut est `standard`, qui fournit un modèle étendu afin de faciliter le déplacement source vers et depuis vos organisations (particulièrement utile si vous utilisez les extensions Salesforce pour le code Visual Studio).

Paramètres modifiés

Ce paramètre a été modifié dans la version `salesforcedx` v46.

`force:package:install --upgradetype | -t`
Ce paramètre a une nouvelle valeur permise : `Delete`.

Pour les mises à niveau de package, ce paramètre spécifie de marquer tous les composants retirés comme dépréciés (`--upgradetype DeprecateOnly`), de supprimer tous les composants retirés qui peuvent être supprimés en toute sécurité et de marquer les autres comme dépréciés (`--upgradetype Mixed`), ou de supprimer tous les composants retirés, à l'exception des objets personnalisés et des champs personnalisés, qui n'ont pas de dépendances (`--upgradetype Delete`).

Ces paramètres ont été modifiés dans des publications hebdomadaires de `salesforcedx` v45 (v45.3.0 ou supérieure).

(toutes les commandes) `--help | -h`
La sortie a une nouvelle présentation, mais contient les mêmes informations.

(toutes les commandes) `--json`
La sortie a un code couleur. Si une erreur d'analyse dans stdout est affichée, définissez cette variable d'environnement pour la désactiver :

```
FORCE_COLOR=0
```

`force:data:tree:import --contenttype | -c`
Nous avons masqué ce paramètre, car il était sans effet puisque nous prenons en charge un seul type de fichier, JSON. Si vous référencez ce paramètre dans un script, votre script continue de fonctionner. Cependant, nous suggérons de mettre à jour vos scripts pour retirer le paramètre masqué que nous risquons de retirer à l'avenir.

`force:doc:commands:display --json`
La sortie de cette commande a été modifiée dans Salesforce CLI (`sfdx-cli`) v7. Si vous traitez la sortie de cette commande, comparez la sortie v6 et mettez à jour votre code pour refléter la nouvelle sortie v7 JSON.

Paramètres dépréciés

Les paramètres ci-dessous, qui étaient initialement marquées dépréciées, ont été retirées de `salesforcedx` v46.

Commande	Paramètres dépréciés
`force:mdapi:deploy`	• `--jobid | -i` (utilisez à la place `sfdx force:mdapi:deploy:report -i jobId`) • `--rollbackonerror | -e` (utilisez à la place `--ignoreerrors | -o`)

Marketing : messagerie transactionnelle pour SMS, messagerie dans l'application pour les applications mobiles et Einstein Send Time Optimization

Marketing Cloud est la première plate-forme qui offre des parcours clients individuels. Elle permet d'élaborer une vue unique de votre client, en exploitant les données de n'importe quelle source. Planifiez et optimisez des parcours client uniques adaptés à vos objectifs métiers. Offrez des contenus personnalisés dans chaque canal et chaque appareil au moment opportun. Mesurez l'impact de chaque interaction sur votre activité afin d'optimiser en temps réel votre approche et d'offrir les meilleurs résultats possible.

Prenez connaissance des toutes dernières fonctionnalités et améliorations présentées dans les notes de publication de Marketing Cloud.

- Version de juin 2019
- Version d'avril 2019
- Version de janvier 2019
- Version d'octobre 2018
- Version d'août 2018
- Version de juin 2018
- Version d'avril 2018

CONSULTER ÉGALEMENT :

Marketing Cloud Overview

Marketing Cloud : Notes de publication antérieures

Page Facebook de Salesforce Marketing Cloud

B2B Commerce : création de Storefronts en libre-service avec des acheteurs professionnels

Élaborez rapidement des storefronts d'e-commerce en libre-service afin de permettre aux détaillants, aux grossistes et aux distributeurs d'acheter les marchandises ou services de votre marque. B2B Commerce est un package géré qui simplifie l'achat en ligne grâce à des fonctionnalités conçues pour vos cas d'utilisation business-to-busines. Offrez des catalogues personnalisés, des configurations de produits complexes, des hiérarchies de comptes, des tarifications pour contrats, des réapprovisionnements et davantage. Créez aisément une expérience de storefront de marque unique avec des modèles de page réactifs.

Consultez les notes de publication de B2B Commerce, qui contiennent des informations sur les nouvelles fonctionnalités et les améliorations apportées à chaque version du package géré B2B Commerce.

- B2B Commerce Spring '19 (version 4.10)

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : B2B Commerce

B2B Commerce sur wiki : Documentation sur B2B

Mises à jour critiques

Cette version inclut de nouvelles mises à jour critiques pour Lightning Experience, les profils externes, les composants Aura et les connexions HTTPS. Consultez également les sections sur les mises à jour critiques déjà publiées et appliquées.

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 Summer '19.

Désactivation de la définition par défaut de l'autorisation utilisateur API activée pour des profils externes (mise à jour critique)

Salesforce désactive l'autorisation API activée dans tous les profils externes standard et clonés. L'autorisation API activée permet aux autorisations ou connecteurs externes tels que Workbench, Dataloader.io, Jitterbit, Excel Connector, Salesforce Mobile App, Mobile SDK Apps, Salesforce IoT, ou aux applications connectées d'utiliser l'API pour l'authentification ou l'accès aux données Salesforce.

Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour critique)

Pour plus de sécurité et de stabilité, cette mise à jour empêche l'interprétation des valeurs d'attribut transmises à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` en tant qu'expressions de fonction Aura.

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique)

Pour maintenir les normes de sécurité les plus strictes et assurer la protection de vos données, Salesforce désactive l'ancien protocole de cryptage Transport Layer Security (TLS) 1.1. À compter du mois d'octobre 2019, toutes les connexions entrantes vers ou sortantes depuis votre organisation Salesforce doivent utiliser le TLS 1.2. Vérifiez que l'accès de votre navigateur, les intégrations d'API et les autres fonctionnalités de Salesforce sont conformes avec le TLS 1.2.

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique)

Pour maintenir les normes de sécurité les plus strictes et assurer la protection de vos données, Salesforce désactive l'ancien protocole de cryptage Transport Layer Security (TLS) 1.1. À compter du mois d'octobre 2019, toutes les connexions entrantes vers ou sortantes depuis vos communautés, sites et portails Salesforce doivent utiliser le TLS 1.2. Vérifiez que l'accès de votre navigateur, les intégrations d'API et les autres fonctionnalités de Salesforce sont conformes avec le TLS 1.2.

Utiliser correctement la fonction BR() dans des flux et des processus (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique s'assure que les fonctions *`BR()`* dans les flux et les processus génèrent un saut de ligne. Auparavant, une fonction *`BR()`* dans une ressource de formule était résolue en *`_BR_ENCODED_`*, pas en saut de ligne.

Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique s'assure qu'un processus avec plusieurs critères et une mise à jour d'enregistrement évalue la valeur *d'origine* du champ qui a démarré le processus avec une valeur nulle.

Renforcer la sécurité en demandant l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique exige que l'utilisateur qui exécute un flux ait accès à toutes les classes Apex invoquées dans ce flux. Si un flux invoque Apex, l'utilisateur qui l'exécute doit avoir l'attribution de classe Apex correspondante dans son profil ou ensemble d'autorisations.

Mises à jour critiques déjà publiées

Ces mises à jour critiques ont été annoncées dans une version précédente et sont toujours disponibles.

Activer Lightning Experience (mise à jour critique déjà publiée)

Comme nous l'avons indiqué dans la version Spring ’19, Salesforce va progressivement activer Lightning Experience dans la version Winter ’20 pour permettre aux utilisateurs de naviguer plus vite, d'effectuer plus d'opérations et d'accroître leur productivité. Les utilisateurs pourront toujours accéder à Salesforce Classic après l’activation de Lightning Experience. Le basculement direct vers Lightning Experience profite à tous, depuis les dirigeants jusqu'aux utilisateurs des équipes informatiques. La nouvelle interface utilisateur accroît l'efficacité et la productivité. Grâce à la puissance et à la flexibilité de Lightning Platform, vous pouvez aisément adapter l'interface utilisateur à vos processus, suivre l'évolution de vos activités et accroître la rentabilité de votre entreprise.

Activer le partage de compte manuel dans Gestion des territoires d'entreprise (mise à jour critique)

Cette mise à jour change le code de motif `TerritoryManual` dans les enregistrements AccountShare en `Territory2AssociationManual`. Il permet aux utilisateurs de partager manuellement des comptes avec des groupes de territoires. Une fois la mise à jour activée en production, l'affichage des modifications peut prendre jusqu'à deux semaines.

Désactiver l’accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour critique déjà publiée)

Comme nous l'avons indiqué dans les notes de publication Spring ’19, cette mise à jour critique corrige les contrôles d’accès dans les méthodes de contrôleur Apex dans les packages gérés. Lorsque cette mise à jour est activée, seules les méthodes marquées avec le modificateur d'accès `global` sont accessibles aux composants Aura hors de l'espace de noms du package. Ces contrôleurs d’accès empêchent d’utiliser des méthodes d’API non prises en charge que l’auteur du package n’a pas conçues pour l’accès global.

Blocage de certains champs dans les enregistrements utilisateur pour les organisations avec des communautés et des portails (mise à jour critique)

Salesforce offre aux clients la possibilité d'activer un paramètre utilisateur permettant de masquer certains champs d'information personnelle dans les enregistrements utilisateur des organisations qui ont des communautés ou des portails. Les champs sont masqués lorsque des utilisateurs externes accèdent aux enregistrements utilisateur. Les utilisateurs externes peuvent afficher leur propre enregistrement utilisateur.

Application des mises à jour critiques

Ces mises à jour critiques ont été annoncées dans une version précédente et sont désormais appliquées.

Activer les paramètres d'accès externe par défaut dans les organisations qui ont des communautés ou des portails (mise à jour critique appliquée)

L'activation des paramètres par défaut d'organisation externe, dans les organisations avec des communautés ou des portails, était une mise à jour critique dans la version Spring ’19 et est appliquée dans la version Summer ’19. Cette mise à jour active le modèle de partage externe et vous aide à sécuriser vos données. Vous pouvez définir des niveaux d'accès plus restreints pour les utilisateurs externes, au lieu d'accorder un niveau d'accès par défaut identique pour les utilisateurs internes et externes.

Ajout d'un préfixe d'espace de noms aux propriétés pageReference.state et aux paramètres query (mise à jour critique, appliquée)

L'ajout d'un préfixe d'espace de noms aux propriétés pageReference.state et aux paramètres query était une mise à jour critique dans la version Winter ’19. Elle est appliquée dans la version Summer ’19. Cette mise à jour critique résout les conflits de noms des paramètres query entre les composants de package. À compter du 17 mai 2019, cette mise à jour est automatiquement activée de façon progressive. La date de l'activation automatique pour votre organisation dépend de la date à laquelle vous mettez à jour vers la version Summer '19. Toutes les organisations sont mises à jour d'ici le 17 juin 2019. Comme avec toutes les mises à jour critiques, vous pouvez l'activer manuellement avant l'activation automatique par Salesforce.

Report de mise à jour critique

Ces mises à jour critiques ont été annoncées dans une version précédente et la date d'activation automatique a été reportée.

Utiliser without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Spring ’18, était programmée dans Summer ’19, mais elle a été reportée à la version Winter ’20.

Aide et formation

Nous avons ajouté de nombreux contenus, notamment de nouveaux guides, de nouveaux modules, parcours et projets Trailhead ainsi que de nouvelles vidéos d'instruction. Nous avons également mis à jour notre documentation relative à la confiance et à la conformité.

DANS CETTE SECTION :

Accès à la documentation sur les extensions Salesforce pour le code VS dans un nouveau site

Nous avons publié un nouveau site dédié à la documentation sur les extensions Salesforce pour le code Visual Studio. Au mois de février, nous avons déplacé le contenu des pages Visual Studio Marketplace des extensions et wiki GitHub du projet. Vous pouvez désormais consulter et rechercher votre documentation sur le code VS à un emplacement unique.

Intégration de Salesforce et d'autres applications à l'aide des mises à jour du guide Integration Patterns and Practices

Nous avons ajouté de nouveaux modèles et mis à jour le guide *Integration Patterns and Practices*. Les modifications utilisent les toutes dernières fonctionnalités de Salesforce conçues pour accroître l'efficacité et la puissance des intégrations. Suivez la matrice de sélection actualisée ainsi que les modèles nouveaux et mis à jour afin de déterminer la meilleure solution pour votre scénario d'intégration.

Documentation Pardot : amélioration des ressources pour la sécurité des connexions, Engagement Studio et l'historique d'engagement

Nous mettons à jour les contenus de notre documentation avec chaque version. Avec la nouvelle version, vous recevez un nouveau guide de sécurité pour vos comptes d'utilisateur, ainsi que des mises à jour importantes apportées à nos ressources Engagement Studio et Historique d'engagement.

Introduction du guide d'implémentation de l'intégration à Outlook

Ce guide présente les étapes de configuration que les administrateurs Salesforce, les administrateurs Microsoft Exchange et les commerciaux peuvent suivre pour implémenter l'intégration à Outlook. Il comprend les paramètres du serveur Exchange, les instructions de configuration Salesforce et une courte procédure côté client.

Introduction du guide de sécurité de l'intégration de la messagerie

Les nouveaux guides de sécurité de l'intégration de la messagerie présentent les aspects techniques de l'intégration à Outlook de base et de l'intégration à Outlook et à Gmail Premium de Salesforce.

Exploration des fonctionnalités avec Trailhead

Familiarisez-vous avec Salesforce ou découvrez une nouvelle fonctionnalité avec Trailhead, un outil interactif, agréable et guidé. 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.

Accès à la documentation sur les extensions Salesforce pour le code VS dans un nouveau site

Nous avons publié un nouveau site dédié à la documentation sur les extensions Salesforce pour le code Visual Studio. Au mois de février, nous avons déplacé le contenu des pages Visual Studio Marketplace des extensions et wiki GitHub du projet. Vous pouvez désormais consulter et rechercher votre documentation sur le code VS à un emplacement unique.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : Visitez le site de la documentation Salesforce Extensions for VS Code à l'adresse https://forcedotcom.github.io/salesforcedx-vscode.

Intégration de Salesforce et d'autres applications à l'aide des mises à jour du guide Integration Patterns and Practices

Nous avons ajouté de nouveaux modèles et mis à jour le guide *Integration Patterns and Practices*. Les modifications utilisent les toutes dernières fonctionnalités de Salesforce conçues pour accroître l'efficacité et la puissance des intégrations. Suivez la matrice de sélection actualisée ainsi que les modèles nouveaux et mis à jour afin de déterminer la meilleure solution pour votre scénario d'intégration.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Professional, Performance, Enterprise, Developer et Unlimited.

Pourquoi : les mises à jour du guide *Integration Patterns and Practices* comprennent :

- Matrice de sélection de modèles actualisée
- Mises à jour pour retirer les modèles d'invocation de processus distants
- Mises à jour du modèle de synchronisation des données par lot
- Mises à jour du modèle d'appel entrant distant
- Nouveau modèle de visualisation des données

CONSULTER ÉGALEMENT :

Integration Patterns and Practices (en anglais uniquement)

Documentation Pardot : amélioration des ressources pour la sécurité des connexions, Engagement Studio et l'historique d'engagement

Nous mettons à jour les contenus de notre documentation avec chaque version. Avec la nouvelle version, vous recevez un nouveau guide de sécurité pour vos comptes d'utilisateur, ainsi que des mises à jour importantes apportées à nos ressources Engagement Studio et Historique d'engagement.

Pourquoi : les toutes dernières versions offrent des fonctionnalités hors-pair qui augmentent votre efficacité ! En outre, les nouveaux contenus de la nouvelle version sont plus faciles à rechercher, à partager et à traduire dans les langues prises en charge.

- *Login Security Implementation Guide* : ce guide pratique présente l'utilisation des fonctionnalités de sécurité de Pardot et de Salesforce pour mieux sécuriser vos comptes d'utilisateur.
- *Engagement Studio Implementation Guide* : nous retirons le document *Engagement Studio User Guide*. Toutes les informations ont été transférées dans l'aide de Salesforce, et intégrées dans un guide plus facile d'accès et qui prend en charge plusieurs langues.
- *Aide de Salesforce : Historique d'engagement* : nous avons déplacé et réorganisé les ressources Historique d'engagement pour mieux refléter toutes les possibilités d'implémentation de ces précieuses données dans vos comptes et vos enregistrements.

Introduction du guide d'implémentation de l'intégration à Outlook

Ce guide présente les étapes de configuration que les administrateurs Salesforce, les administrateurs Microsoft Exchange et les commerciaux peuvent suivre pour implémenter l'intégration à Outlook. Il comprend les paramètres du serveur Exchange, les instructions de configuration Salesforce et une courte procédure côté client.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox sur ordinateur de bureau. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Outlook Integration Implementation Guide (en anglais uniquement)

Introduction du guide de sécurité de l'intégration de la messagerie

Les nouveaux guides de sécurité de l'intégration de la messagerie présentent les aspects techniques de l'intégration à Outlook de base et de l'intégration à Outlook et à Gmail Premium de Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. cette modification s'applique également à l'application mobile Salesforce Inbox, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Outlook Integration Implementation Guide (en anglais uniquement)

Exploration des fonctionnalités avec Trailhead

Familiarisez-vous avec Salesforce ou découvrez une nouvelle fonctionnalité avec Trailhead, un outil interactif, agréable et guidé. 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. Les tout derniers modules, parcours et projets sont les suivants.

Modules

Concepts de base des applications connectées
Apprenez comment les applications connectées intègrent des applications externes avec Salesforce.

High Velocity Sales for Sales Reps
Accélérez les processus commerciaux internes avec un espace de travail à forte productivité.

High Velocity Sales for Sales Managers
Aidez les commerciaux à vendre plus vite à l'aide de cadences de vente.

Industry Blueprints for Partners
Comprenez comment les plans de projet aident à élaborer des solutions métiers et à répondre aux besoins des clients.

Contact Builder Implementation
Créez un modèle de données qui offre aux entreprises une vue unique de leurs clients.

Identity for Mobile-Centric Customers
Créez une expérience de connexion conçue pour l'interaction mobile.

Action Plans in Financial Services Cloud
Apprenez comment offrir des expériences d'engagement client cohérentes et conformes.

Lightning Scheduler
Apprenez comment planifier des rendez-vous client pour votre entreprise.

Client Management with Financial Services Cloud
Comprenez les foyers, gérez les comptes et suivez les interactions avec vos clients.

Parcours

Accelerate Your Sales Team with High Velocity Sales
Exploitez les files d'attente des travaux et les cadences de vente pour élargir votre portée commerciale.

Determine Which Application Lifecycle Management Model Is Right for You
Découvrez les modèles de gestion du cycle de vie des applications et choisissez le modèle le plus adapté pour gérer les changements au sein de votre organisation.

Projets

Création d'un portail client avec un flux d'auto-inscription
Redécouvrez notre tout nouveau projet Création d'un portail client avec un flux d'auto-inscription, que nous avons reconçu. Il inclut maintenant un package non géré que vous pouvez installer au lieu de créer entièrement un flux.

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 Accelerate Your Sales Process with High Velocity Sales présente les informations que les commerciaux doivent connaître pour utiliser High Velocity Sales. Avec la file d'attente des travaux, Lightning Dialer, les scripts d'appels et les modèles d'e-mails, les commerciaux peuvent communiquer en toute confiance avec des prospects en une fraction du temps qui était auparavant nécessaire.

- La nouvelle vidéo Build Sales Flows with High Velocity Sales présente aux commerciaux les informations qu'ils doivent connaître pour créer des cadences de vente. Avec les cadences de vente, les commerciaux savent quelle action ils doivent effectuer avec chaque prospect et quand.
- Visionnez la nouvelle vidéo Open Up Access to Your Community or Portal with the Guest User Profile pour comprendre le fonctionnement du profil utilisateur invité dans les communautés.
- Visionnez la vidéo A Mobile-First World Requires Mobile-First Identity pour apprendre comment créer un processus de connexion permettant aux clients de s'inscrire et de se connecter avec leur numéro de téléphone mobile ou adresse e-mail.

Documentation sur la confiance et la conformité

Nous avons apporté des mises à jour saisonnières aux documents Salesforce relatifs à la confiance et la conformité.

Infrastructure et sous-processeurs

Les modifications ci-dessous ont été apportées à la **Documentation Infrastructure et sous-processeurs**.

Audience Studio

- **Général** : changement de « Salesforce DMP » et « Salesforce Data Studio » en respectivement « Audience Studio » et « Data Studio » pour refléter la nouvelle marque.
- **Infrastructure - stockage des données clients** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Force.com, IoT Explorer (y compris IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (y compris Einstein Discovery), Work.com, Messagerie, Financial Services Cloud, Health Cloud, Salesforce CPQ et Salesforce Billing

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section.
- Remplacement de « Force.com » par « Lightning Platform (contenant Force.com) » partout dans la documentation pour refléter le nom du produit actuel.
- **Infrastructure - stockage des données clients** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** : révision de la terminologie pour refléter la nouvelle version du site Web Trust.
- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** : clarification du stockage des données Einstein Analytics.
- **Règles d'entreprise contraignantes (BCR) pour les processeurs** : mise à jour de la portée des services couverts.

B2B Commerce

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : Mise à jour des titres de section.
- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

Commerce Cloud

- **Général** : mise à jour pour refléter la nouvelle marque.
- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section et révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** : clarification des emplacements de stockage de données.

Data.com

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section.

Einstein Discovery Classic

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section.

Plate-forme Einstein

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section.
- **Étendue** : ajout de Einstein Vision pour Social Studio, High Velocity Sales

Heroku

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section.

Desk.com, Einstein Discovery, LiveMessage, Quip et SalesforceIQ CRM Services

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section et révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

IoT Cloud

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section.

Marketing Cloud

- **Infrastructure - stockage des données clients** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section. Déplacement de certains sous-processeurs depuis la section Stockage vers la section Traitement.

MuleSoft

- **Étendue** : ajout de la définition des offres MuleSoft Cloud.
- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section.
- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** : remplacement d'Europe par Allemagne.
- **Réseaux de livraison de contenu** : clarification indiquant la possibilité de les appliquer aux offres Cloud.

Pardot

- **Sous-processeurs - Stockage des données clients** et **Sous-processeurs - Traitement des données clients** : mise à jour des titres de section.

Sécurité, confidentialité et architecture

Ces modifications ont été apportées à la **Documentation Sécurité, confidentialité et architecture**.

Audience Studio

- **Général** : changement de « Salesforce DMP » et « Salesforce Data Studio » en respectivement « Audience Studio » et « Data Studio » pour refléter la nouvelle marque.

- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Force.com, IoT Explorer (y compris IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (y compris Einstein Discovery), Work.com, Messagerie, Financial Services Cloud, Health Cloud, Salesforce CPQ et Salesforce Billing

- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- Remplacement de « Force.com » par « Lightning Platform (contenant Force.com) » partout dans la documentation pour refléter le nom du produit actuel.
- **Services couverts** : définition du terme « Services Salesforce ».
- **Services couverts** : clarification indiquant que les sections ne sont pas applicables aux organisations tests.

B2B Commerce

- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

Commerce Cloud

- **Général** : mise à jour pour refléter la nouvelle marque.
- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- **Services couverts** : clarification indiquant que les sections ne sont pas applicables à certains environnements.
- **Données confidentielles** : mise à jour basée sur les modifications correspondantes apportées à la section Services couverts.

« Einstein » (Sales Cloud Einstein, Pardot Einstein, Salesforce Inbox, Score d'engagement Einstein, Einstein Vision and Language, Robots Einstein, Service Cloud Einstein, Générateur de prédiction Einstein et Einstein Vision pour Social Studio)

- **Étendue** : ajout de Einstein Vision pour Social Studio, High Velocity Sales.

Heroku

- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- **Renvoie des données clients** : ajout d'un lien à la documentation sur le Clonage Git des applications Heroku existantes.

IoT Cloud

- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

Services Desk.com, Einstein Discovery Classic, LiveMessage, Quip et SalesforceIQ CRM

- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

Marketing Cloud

- **Services couverts** : mise à jour pour refléter la marque actuelle. Ajout de la fréquence d'engagement Einstein.
- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

MuleSoft

- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- **Services couverts** : ajout de la définition des offres MuleSoft Cloud.

- **Journaux de sécurité** : clarification indiquant la possibilité de les appliquer aux offres Cloud.
- **Cryptage des données** : ajout du protocole TLS (Transport Layer Encryption) requis pour tous les services MuleSoft de gestion.

Notices et licences

Ces modifications ont été apportées à la **Documentation Notices et les licences**.

Audience Studio

- **Général** : changement de « Salesforce DMP » et « Salesforce Data Studio » en respectivement « Audience Studio » et « Data Studio » pour refléter la nouvelle marque.
- **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- **Restrictions d'utilisation des informations et de la conformité avec les programmes d'auto-réglementation** : révision de la sous-section b. afin de préciser l'applicabilité et l'étendue des codes réglementaires appropriés.

Salesforce

- **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- Remplacement de « Force.com » par « Lightning Platform (contenant Force.com) » partout dans la documentation pour refléter le nom du produit actuel.
- Ajout d'une section pour le Créateur d'objet Lightning.

B2B Commerce

- **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

Commerce Cloud

- **Général** : mise à jour pour refléter la nouvelle marque.
- **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

« Einstein » (Sales Cloud Einstein, Pardot Einstein, Salesforce Inbox, Score d'engagement Einstein, Einstein Vision and Language, Robots Einstein, Service Cloud Einstein, Générateur de prédiction Einstein et Einstein Vision pour Social Studio)

- **Étendue** : ajout de Einstein Vision pour Social Studio, High Velocity Sales.

Heroku

- **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

IoT Cloud

- **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

Marketing Cloud

- Mise à jour de la Table des matières
- **ExactTarget, Advertising Studio et Interaction Studio** :
  - **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
  - **Services couverts** : mise à jour pour refléter la marque actuelle, clarifier les services couverts et changer « Services ET » en « Services couverts » partout.
    - Ajout de la Fréquence engagement Einstein aux services couverts.
  - **Advertising Studio** : retrait de « Social Studio » de la section double et mise à jour de la liste de termes tiers.
- **Datorama** :
  - **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

  - **Restrictions d'utilisation des informations** : mise à jour de la langue associée à l'envoi de messages.
  - **Plates-formes tierces** : mise à jour précisant les obligations de suppression de SFDC conformément aux plates-formes tierces ainsi que les obligations du client relatives aux termes tiers applicables aux plates-formes tierces.
- **Intelligence prédictive** :
  - **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- **Social Studio** :
  - **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
  - **Notices tierces** : mise à jour précisant que depuis le 1er mars 2019, les clients ne peuvent plus publier ni afficher les nouveaux contenus Google+ via Social Studio.

Messagerie et LiveMessage

- **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.

MuleSoft

- **Services couverts** : ajout de la définition des offres MuleSoft Cloud.
- **Engagement Corporate Trust de Salesforce** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- Retrait de la référence au centre de développement MuleSoft Dev Center.

Quip

- **Date personnalisée** : révision de la définition des données clients pour refléter le Contrat d'abonnement principal.
- **Plates-formes tierces** : ajout de la nouvelle plate-forme Unsplash.

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.

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

Actions
- à propos de 506

Analytics 58

Application mobile Salesforce 334

Application Salesforce 330–331

E

Einstein 109

L

Lightning Experience
- configuration requise 57
- navigateurs pris en charge 57
- prise en charge des navigateurs 57

N

Navigateurs
- configuration requise 56–58
- paramètres 56–58
- recommandations 56–58
- support limité 56–58
- versions prises en charge 56–58

P

Présentation
- actions 506

S

Salesforce Authenticator 330

Salesforce Knowledge 222

Salesforce Service Cloud 187