Notes de publication de Salesforce Winter ‘20

Salesforce, Winter ‘20

Communiquez avec vos clients d'une toute nouvelle façon



@salesforcedocs

Dernière mise à jour : 11/10/2019

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 Winter '20 1

Comment utiliser les Notes de publication 4
Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment 14
Navigateurs pris en charge 62
Salesforce globalement 65
Mobile 102
Essentials 132
Salesforce Einstein 133
Ventes 138
Service 219
Analytics 268
Communautés 342
Chatter 378
Fichiers 380
Secteurs d'activité 383
Personnalisation 427
Sécurité et identité 485
Déploiement 511
Développement 511
Quip 617
Marketing 625
Mises à jour critiques et de sécurité 625
Mise en évidence des contenus 629
Autres produits et services Salesforce 631

Index 633

Notes de publication de Salesforce Winter ’20

La version Winter ’20 fournit des innovations appliquées aux appareils mobiles, des solutions de l'industrie, ainsi que l'intelligence artificielle qui permet de communiquer plus intelligemment avec les clients et de transmettre plus d'informations importantes.

DANS CETTE SECTION :

Comment utiliser les Notes de publication

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

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Winter ’20 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 : outils supplémentaires pour faciliter la transition vers Lightning Experience et optimiser la productivité

L'activation de Lightning Experience est définitive et nous guidons votre transition vers la nouvelle interface avec des outils supplémentaires et des invites dans l'application. Nous offrons également de nouvelles méthodes d'engagement et d'accompagnement de vos utilisateurs dans Lightning Experience avec le guide dans l'application. Contrôlez ce que vos utilisateurs affichent dans les menus d'aide. Accédez à la corbeille Lightning Experience. Organisez les enregistrements et les vues de liste par rubrique avec de nouveaux thèmes et des filtres de rubrique. Affinez les actions en masse dans les listes avec les termes de recherche et les filtres rapides Économisez de l'encre avec les listes imprimables abrégées. Adoptez la recherche Einstein, une méthode plus intelligente et personnelle de travailler dans Salesforce. Recueillez davantage de connaissances et bénéficiez de nouvelles méthodes de gestion des Enquêtes Salesforce. Optimisez la planification avec de nouveaux outils de gestion des ressources et des rendez-vous simultanés dans Lightning Scheduler. Renforcez la protection de vos données avec une plate-forme de mise à jour de sécurité améliorée. Simplifiez le traitement des documents avec des outils de suivi et de gestion supplémentaires. Gérez votre flux de travail avec des boîtes de dialogue qui s'affichent uniquement dans l'onglet sous lequel le flux est ouvert, et personnalisez les couleurs des icônes d'utilitaires dans les applications de console Lightning.

Mobile : expériences mobiles personnalisées et la nouvelle application mobile Salesforce

Avec nos toutes dernières mises à jour mobiles, les utilisateurs peuvent profiter de l'interface Lightning Experience familière sur ordinateur de bureau, optimisée pour la nouvelle application mobile Salesforce à partir de la semaine du 14 octobre 2019. Les éditeurs mobiles reçoivent des notifications personnalisées, la liaison profonde et d'autres fonctionnalités clés que les administrateurs peuvent utiliser pour personnaliser l'expérience mobile des utilisateurs. À travers toute notre offre mobile, les administrateurs disposent de possibilités inégalées pour personnaliser l'expérience mobile et créer une expérience Salesforce unifiée pour les utilisateurs.

Salesforce Essentials : nouvelles vidéos, mises à jour du flux de configuration et autre modifications

Regardez notre nouvelle série de vidéos pour visionner des conseils rapides d'une minute afin d'exploiter au maximum votre abonnement à Salesforce. Nous avons reconçu quelques flux de configuration supplémentaires orientés vers le service afin de faciliter votre configuration (et augmenter votre plaisir !). Examinez les autres modifications apportées à Sales et Service en utilisant le filtre Essentials, afin de consulter les mises à jour qui vous concernent.

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Utilisez les Prévisions Einstein avec un planning de prévision trimestriel. Enregistrez automatiquement les valeurs des champs prédits dans des requêtes avec la Classification des requêtes Einstein. Écrivez automatiquement des scores de prédiction Einstein Discovery pour une sélection de champs Salesforce sans code.

Ventes : branchement High Velocity Sales, rapports Einstein et prévisions trimestrielles, et rôles de contact d'opportunité et d'équipe de compte personnalisables

Créez des cadences de vente pour raccorder les étapes en fonction des résultats des appels. Générez des rapports sur les facteurs du modèle de score des opportunités, et utilisez les prévisions Einstein avec les prévisions trimestrielles. Utilisez des champs, des déclencheurs et des règles de workflow personnalisés avec les rôles d'équipe de compte et de contact d'opportunité. Contrôlez les données que la Capture d'activité Einstein recueille et synchronise. Profitez des améliorations apportées à l'intégration de la messagerie pour Google et Microsoft. Simplifiez et sécurisez les paiements effectués par des clients et des partenaires avec le composant Salesforce Billing. Recueillez des connaissances sur les partenaires d'engagement avec le jeu de données d'activité Pardot.

Service : recommandations d'articles Einstein, feuilles de temps pour Field Service, plus de canaux Knowledge, informations préalables au chat rapides et autres améliorations

Économisez le temps de vos agents et augmentez la satisfaction de vos clients avec les nombreuses mises à jour que nous avons apportées au Service. Aidez vos agents à résoudre plus rapidement les requêtes à l'aide d'articles recommandés. Permettez à vos agents mobiles Field Service de consigner leurs heures en se déplaçant. Envoyez des articles Knowledge à travers plus de canaux. Avant d'accepter un chat, permettez aux agents de consulter les détails préalables et les pages visitées. Permettez aux agents de résoudre les requêtes les plus urgentes en premier avec la Priorité d'acheminement secondaire. Augmentez la productivité des agents avec une expérience de messagerie optimisée dans le fil de requête. Recueillez l'avis de vos clients en envoyant automatiquement une enquête lors de la fermeture d'une requête. Intégrez des moteurs de traitement en langage naturel tiers à vos robots Einstein.

Analytics : formules au niveau de la ligne, déploiement de modèles sans code, nouvel accueil, intégration de l'application mobile Salesforce

Analytics inclut les Rapports et tableaux de bord, Einstein Analytics et Einstein Discovery. La quantité et la portée des fonctionnalités offertes par Analytics pourraient illuminer votre Winter ’20. L'écriture de formules au niveau de la ligne directement dans le Générateur de rapport Lightning est globalement disponible. Écrivez automatiquement des scores de prédiction Einstein Discovery pour une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Le nouvel accueil Analytics est votre base personnalisée pour rechercher, enregistrer dans les favoris, organiser et interagir avec les ressources et les connaissances les plus importantes vous. Exécutez de nombreuses tâches Einstein Analytics sans quitter l'application mobile Salesforce, depuis l'affichage de tableaux de bord en plein écran jusqu'à l'ajout de favoris. Et bien plus encore.

Communautés : Salesforce CMS, contrôle de l'accès et sécurité renforcée pour les utilisateurs invités

Créez, organisez et publiez des contenus dans Salesforce avec Salesforce CMS, désormais globalement disponible. Renforcez le contrôle des utilisateurs autorisés à publier et à modifier dans une communauté avec le Contrôle d'accès dans les espaces de travail. Accordez l'accès à des utilisateurs de communauté non authentifiés en sachant que Salesforce protège vos données.

Chatter : limite en nombre de caractères dans les questions, visibilité des éléments de fil de requête et navigation dans les enregistrements mobiles

Bénéficiez de limites en nombre de caractères clairement définies pour les questions. Définissez la visibilité des éléments de fil de requête sur public ou privé. Choisissez d'afficher plus d'informations sur les enregistrements ou de les ignorer dans la nouvelle application mobile Salesforce.

Fichiers : améliorations du partage de fichiers et retrait de fichiers sans suppression

Nous avons amélioré le traitement des fichiers dans les enregistrements. Les fichiers peuvent hériter des paramètres de partage des enregistrements auxquels ils sont associés. Vous pouvez retirer un fichier d'un enregistrement sans le supprimer de Salesforce. Les organisations avec des communautés peuvent permettre aux clients d'afficher les fichiers dans les enregistrements.

Secteurs d'activité : introduction de Manufacturing Cloud et Consumer Goods Cloud

Nos solutions Salesforce stables et spécifiques au secteur d'activité comprennent maintenant Manufacturing Cloud, qui facilite le suivi des processus de production et commerciaux, et Consumer Goods Cloud, qui facilite la gestion de l'inventaire de vos boutiques. De leur côté, Financial Services Cloud offre de nouvelles méthodes pour satisfaire les besoins des clients de prêt immobilier, et Health Cloud offre de meilleures relations avec les prestataires de soins et les patients.

Personnalisation : Générateur de prédiction Einstein, améliorations du Générateur d'applications Lightning et améliorations de Lightning Flow

Utilisez des filtres pour les prédictions et les comparaisons dans le Générateur de prédiction Einstein. Configurez des pages pour la nouvelle application Salesforce avec le Générateur d'applications Lightning. Élaborez des processus et des flux plus robustes avec davantage de blocs de construction.

Sécurité et identité : Identity Connect 3.0, vérification améliorée, services Edge pour les domaines, et surveillance des événements en temps réel et sécurité des transactions avancée globalement disponibles

Mettez à niveau vers Identity Connect 3.0 pour accélérer les synchronisations avec Microsoft Active Directory et faciliter la gestion des utilisateurs. Créez votre propre page de vérification de l'identité pour enregistrer les méthodes de vérification de l'utilisateur. Utilisez Salesforce Edge pour servir les domaines Salesforce et de communauté, et améliorer la connectivité et les performances. Gérez les applications connectées avec le Journal d'audit de configuration et des étiquettes personnalisées, et consultez plus de détails HTTPS dans la page Configuration des domaines. La Surveillance des événements en temps réel et la Sécurité des transactions avancée sont globalement disponibles.

Déploiement : Nouveaux composants d'ensemble de modifications

De nouveaux composants sont disponibles pour les ensembles de modifications. Les composants disponibles pour un ensemble de modifications varient en fonction de l'édition.

Développement : élaboration 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.

Quip configuration simplifiée, documents Quip sur appareil mobile, nouvelle application live, tableaux de bord Einstein Analytics, et davantage

Lisez vos documents Quip pendant vos déplacements. Ouvrez les tableaux de bord Einstein Analytics dans Quip. Incorporez des données Salesforce dans Quip, notamment des vues de liste Salesforce et des rapports Salesforce. Utilisez les nouvelles actions Quip dans le Générateur de processus et dans Flow Builder pour automatiser vos activités et économiser du temps pour vos équipes.

Marketing : identité Audience Studio et Gestionnaire social personnel

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.

Mises à jour critiques et de sécurité

Cette version inclut de nouvelles mises à jour critiques relatives à la mise en forme dans les paramètres régionaux, à des méthodes Apex `@AuraEnabled`, à des actions et à d'autres modifications. Vérifiez également les mises à jour de la page Mises à jour de sécurité, ainsi que les mises à jour critiques déjà publiées et les mises à jour récemment appliquées.

Mise en évidence des contenus

Nous avons ajouté des modules, des parcours et des projets Trailhead, et créé et mis à jour des vidéos d'instruction. Nous avons introduit de nouveaux guides pour Manufacturing Cloud et Consumer Goods Cloud.

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
En préparant cette version, il est important est de bien comprendre les fonctionnalités disponible dans l'une, les deux ou toutes les expériences de Salesforce. Pour vous guider, nous avons inclus des informations sur les expériences partout dans les notes de publication.

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.

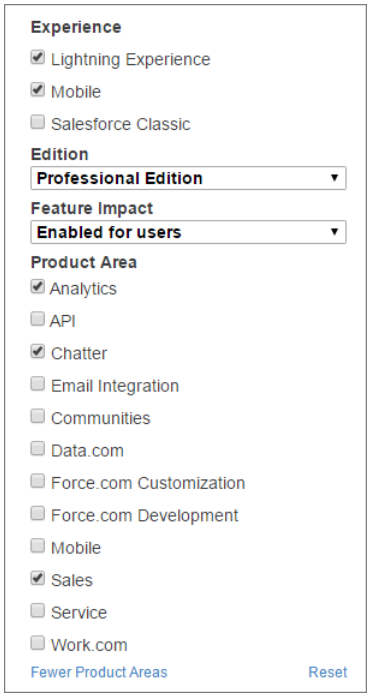
Expérience
Déterminez quelles fonctionnalités sont disponibles dans Lightning Experience, l'application Salesforce (Mobile) et Salesforce Classic.

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

En préparant cette version, il est important est de bien comprendre les fonctionnalités disponible dans l'une, les deux ou toutes les expériences de Salesforce. Pour vous guider, nous avons inclus des informations sur les expériences partout dans les notes de publication.

Consultez la section **Où** d'une note de publication pour déterminer l'expérience utilisateur à laquelle la modification s'applique. Par exemple, si la fonctionnalité est réservée à Lightning Experience, la section **Où** spécifie « Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience. ». Si une fonctionnalité *clé* est disponible dans l'application mobile Salesforce, nous l'indiquons également dans la section **Où** des Notes de publication. Vous pouvez aussi consulter la section Mobile qui présente la liste complète des nouveautés.

Vous recherchez une liste des fonctionnalités Lightning Experience disponibles dans cette version ?

Toutes les innovations de Salesforce sont disponibles uniquement dans Lightning Experience. Cela signifie que la majorité des mises à niveau annoncées dans les Notes de publication s'appliquent à Lightning Experience, et souvent exclusivement. Si un élément s'applique uniquement à Salesforce Classic, le titre de la note de publication l'indique généralement. Vous pouvez toujours consulter la section **Où** d'une note de publication pour vérifier l'interface à laquelle la mise à jour est destinée.

Depuis la version Winter '20, nous avons retiré la section « Fonctionnalités de Lightning Experience dans cette version ».

Vous recherchez des fonctionnalités Salesforce Classic qui ne sont pas encore disponibles dans Lightning Experience ?

Consultez Quelles sont les différences entre Lightning Experience et Salesforce Classic dans l'aide de Salesforce.

Vous les avez demandées !

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

IdeaExchange	Idée implémentée
Globalement dans Salesforce	
Lightning Experience - Recycle Bin	Accès à la corbeille dans Lightning Experience à la page 77
Printable View for List Views in Lighting as in Classic	Économies d'encre et de papier avec la Vue imprimable des listes à la page 80
Lightning Topics - Filter List Views by Topics To use Topics in view filters and to get Related to Topics in global search *(partiellement implémentée)* Personal Tags in List Views or Reports Topics: Ability to pull a list of records together in Lightning View all Files Related to a Topic in Chatter	Organisation des vues de liste par rubrique avec les filtres de rubrique à la page 78
Topics: Ability To Pull a List of Records Together in Lightning View all Files Related to a Topic in Chatter View Subject Records for Topics in Lightning Provide List Views for Topics To See Object Records Topics for Object Added to Topic Pages	Affichage des enregistrements par rubrique dans la page de détail de rubrique
Sales Cloud	
Customizable Sales Teams and Account Teams	Comptes : personnalisation des équipes de compte pour améliorer la prise en charge de la vente en équipe
Allow triggers on Account Team Member Object	Comptes : personnalisation des équipes de compte pour améliorer la prise en charge de la vente en équipe
Account Team Reporting - Need ID field	Comptes : personnalisation des équipes de compte pour améliorer la prise en charge de la vente en équipe
Enable Sort Button for Opportunity Product in Lightning	Classement des produits dans les opportunités dans Lightning Experience

IdeaExchange	Idée implémentée
Dependent picklist fields on Opportunity Product are all locked in Lightning	Accélération de l'ajout de produits à des opportunités dans Lightning Experience
Make "My Team's Opportunities" available as a View option	Affichage des opportunités de votre équipe en un seul clic dans Lightning Experience
Personnalisation	
Where is this field used (page layout or formula)	Vérification des références d'un champ et recherche des rapports qui l'utilisent (globalement disponible)
Dynamic Values/Variables/Choices in the same Flow screen	Définition d'écrans de flux dynamiques avec la visibilité conditionnelle
Lookup field in Visual Workflow	Simplification de la recherche d'enregistrements dans des flux pour vos utilisateurs
New Cloud Flow - Associating Variable	Simplification de la création de ressources dans Flow Builder
Activate Flow within Flow Builder	Activation de votre flux sans quitter Flow Builder
Show longer element descriptions in Flow Builder	Étiquettes d'élément plus longues, planification améliorée, glissement de la sélection dans Flow Builder
Ability to declaratively schedule flows or processes	Démarrage d'un flux dans une planification
Allow Creation of AccountTeamMember with Process Builder - and all other Objects	Automatisation de la création d'équipe de compte avec le Générateur de processus
Analytics	
Report Filters Should Be Able To Compare Fields To Each Other	Filtrage des rapports en utilisant des comparaisons de champs avec des filtres de champ à champ (bêta)
Report Option for Distinct/Unique Records	Décompte des valeurs uniques dans les résultats des rapports (bêta)
Possibility to subscribe to an Einstein Analytics dashboard	Abonnement aux mises à jour par e-mail sur les métriques clés (bêta)

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.
- Inscription préalable à la version Winter '20. 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 Winter '20. Découvrez les nouvelles fonctionnalités.
- Module Winter '20 Release Highlights. Obtenez le badge Trailhead Winter '20.
- 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.

16 octobre 2019

Création de la toute dernière version de l'application Einstein Adoption Analytics sans installation de package géré

Annonce d'une nouvelle version de l'application Einstein Analytics Adoption.

Amélioration de vos prédictions en analysant la précision au fil du temps

Annonce de la nouvelle fonctionnalité Gestionnaire de modèle qui permet aux utilisateurs de créer une application afin d'afficher la précision des prédictions au fil du temps.

Augmentation de la taille d'image maximale pour la détection d'objets à 5 Mo

Nous avons augmenté de 1 Mo à 5 Mo la taille maximale d'une image que vous pouvez ajouter à un jeu de données de détection d'objets pour Einstein Vision.

Jeux de données texte contenant jusqu'à trois millions de mots

Le nombre maximal de mots dans un jeu de données texte est désormais de trois millions.

API de transfert en masse 2.0 : éviter les erreurs de dépassement dans les résultats renvoyés

Ajout d'informations sur les types de champ modifiés dans le corps de réponse de `/services/data/v`***`XX.X`***`/jobs/ingest/`***`jobID`***.

Objets événement AdminSetupEventStream et AdminSetupEvent Event plus disponibles

Les objets événement AdminSetupEvent et AdminSetupEventStream faisaient partie de la Surveillance des événements en temps réel et étaient auparavant en version bêta.

Éléments de la barre de navigation ne déterminent plus les principaux résultats de recherche
Ajout d'informations sur le retrait de la fonctionnalité de recherche.

Application mobile Inbox **à la page 190**
Ajout d'une note de publication sur la disponibilité des fonctionnalités de l'application Inbox Mobile dans la toute dernière version d'Inbox pour iOS et Android.

Interruption du service en octobre 2020 pour certains utilisateurs de Lightning Sync dans Microsoft Office 365
Annonce d'un changement de configuration requis pour les utilisateurs de Lightning Sync dans Office 365®.

Générateur de prédiction Einstein : filtrer par comparaison
Retrait de la note de publication « Prédiction à l'aide de filtres dans le Générateur de prédiction Einstein », car la fonctionnalité n'est plus disponible.

Simplification de la vente d'appareils médicaux avec les contrats de vente et les prévisions de compte (globalement disponible)
Correction de la référence à Manufacturing Cloud.

Augmentation de la productivité avec les résultats de recherche personnalisés (bêta) **à la page 82**
Note indiquant que la recherche personnalisée de fichiers d'index de recherche n'est plus disponible dans les organisations sandbox ou dans les organisations dans lesquelles Salesforce Shield Platform Encryption est activée.

Amélioration des performances de Field Service **à la page 234**
Nous avons augmenté à 2000 le nombre de territoires de service que vous pouvez afficher dans le diagramme de Gantt.

9 octobre 2019

Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour critique)
Les dialogues prioritaires sous leur onglet ne sont plus activés par défaut. Vous pouvez les activer avec une mise à jour critique.

Mise à niveau vers les versions Winter '20 d'Analytics Einstein pour iOS et Android
Einstein Analytics pour iOS et Android version 8.0 sont globalement disponibles depuis l'App Store et Google Play.

Définition de la police par défaut de vos e-mails
Clarification sur l'application des polices par défaut dans les e-mails.

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour critique)
Ajout d'une recommandation indiquant de vérifier les fournisseurs de package avant d'activer la mise à jour critique. Ajout d'une étape d'activation des paramètres régionaux Anglais (Canada) pour les devises. Clarification indiquant que vous pouvez adopter les modifications de l'interface utilisateur sans adopter la version d'API notée.

Affichage ou masquage des onglets réservés à Lightning
Ajout d'informations indiquant que les onglets réservés à Lightning sont désormais visibles et peuvent être configurés dans les profils.

Ajout de Telangana à la liste de sélection des états en Inde
Clarification précisant l'affichage des états dans les listes de sélection d'états et de pays/territoire. Ajout d'étapes pour compléter les listes de sélection existantes avec Telangana.

Arrêt de l'affichage des comptes et des opportunités par utilisateurs dans les tableaux de bord Activités
Ajout d'une note de publication sur une modification apportée au tableau de bord des activités, avec lequel travaillent les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein.

Composants Aura nouveaux et modifiés
Ajout d'un changement d'attribut à `lightning:breadcrumb`, `lightning:datatable` et `lightning:tree`.

Composants Web Lightning modifiés
Ajout d'un changement d'attribut à `lightning-breadcrumb`, `lightning-datatable` et `lightning-tree`.

Découverte des commandes CLI nouvelles et modifiées
Ajout de nouvelles commandes et de nouveaux paramètres à la CLI.

Nouveau lien Annuler dans la confirmation de la suppression d'enregistrement
Ajout d'une note de publication sur le nouveau lien Annuler dans le message de confirmation de la suppression d'enregistrement.

Événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés
Clarification indiquant que les notifications de FlowExecutionErrorEvent concernent les erreurs de flux d'écran.

RETRAIT : Gestion des paramètres de livraison de Field Service
Cette fonctionnalité n'est pas encore prête. Par conséquent, nous la retirons pour apporter des améliorations. Actuellement, Field Service Lightning ne prend pas en charge le générateur de notification.

Obtention de prédictions Einstein dans le code Apex
Ajout d'une note de publication sur l'API de prédiction pour Apex Einstein Discovery.

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique appliquée)
Clarification indiquant la date d'application de la mise à jour critique.

Exigence du protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique appliquée)
Clarification indiquant la date d'application de la mise à jour critique.

RETRAIT : Partage de règles de style CSS
Cette fonctionnalité n'est pas encore prête pour les développeurs de composants Web Lightning. Nous vous informerons dès qu'elle sera disponible.

Amélioration de la productivité avec le développement local pour les composants Web Lightning (bêta) **à la page 519**
Ajout d'une note de publication sur la nouvelle fonctionnalité de développement local disponible pour les composants Web Lightning.

Exploration des données Salesforce directement, sans jeu de données
Ajout une note de publication sur Salesforce Direct dans Einstein Analytics.

7 octobre 2019

Activation de la mise à jour critique de Lightning Experience à compter du 7 janvier 2020

Annonce indiquant que cette mise à jour critique, dont la planification était auparavant planifiée avec la version Winter '20, sera automatiquement activée à partir de janvier 2020.

2 octobre 2019

Avertissement lorsque vous essayez d'insérer une image trop grande
Clarification indiquant que l'avertissement est affiché lorsque des agents tentent d'insérer une image trop volumineuse dans un e-mail.

Mise en évidence des contenus
Ajout d'informations sur les toutes dernières améliorations que nous avons apportées aux contenus, notamment des modules, des parcours et des projets Trailhead, des vidéos d'instruction, et de nouveaux guides pour Manufacturing Cloud et Consumer Goods Cloud.

Utiliser without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique retirée)
Clarification indiquant que la mise à jour critique ne sera automatiquement activée pour aucune organisation.

Recherche : introduction de la recherche Einstein (bêta), une méthode de travail plus intelligente dans Salesforce
Ajout d'informations sur la date à laquelle les fonctionnalités de recherche Einstein sont disponibles.

Conversion des alertes JavaScript en composants Lightning
Ajout d'informations sur la prise en charge de la conversion des alertes JavaScript.

Accès à Salesforce depuis Safari sur les appareils iPad (bêta)
Ajout d'une note de publication sur la nouvelle version iPadOS d'Apple et comment elle affecte l'accès à Salesforce sur un iPad.

Simplification de la mise à niveau avec le démarrage rapide de la nouvelle application mobile Salesforce
Retrait de la recommandation indiquant d'exécuter le rapport Salesforce Optimizer pour les pages mobiles Lightning. Le rapport Salesforce Optimizer pour les pages mobiles Lightning n'est pas encore disponible.

Ouverture des liens Salesforce dans Safari sur votre iPad
Ajout d'une note de publication sur la modification de l'ouverture des liens vers les pages Salesforce sur iPadOS.

Autorisation de réponse pour les participants non authentifiés
Ajout d'une note de publication indiquant comment les utilisateurs invités peuvent afficher et répondre aux invitations à enquêtes non authentifiées.

Nouvelles exigences d'autorisation pour les utilisateurs non-administrateurs
Ajout d'une rubrique concernant les nouvelles exigences d'autorisation dans Salesforce Billing.

Sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)
Ajout d'une note de publication sur une mise à jour de sécurité afin de sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités.

25 septembre 2019

Paramètres exposés dans l'API de métadonnées
Mise à jour de la description du type de métadonnées LightningExperienceSettings pour refléter les champs ajoutés.

Événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés
Note indiquant que le champ `SessionLevel` des objets LightningUriEvent and LightningUriEventStream est désormais réservé à un usage ultérieur.

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche
Ajout d'informations sur les objets qui peuvent désormais être recherchés.

Demander d'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique, reportée)
Ajout d'une note de publication sur le report de la date d'activation automatique.

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour critique)
Clarification concernant l'API 45.0 ou supérieure requise.

Recherche des rapports de l'optimiseur dans les fichiers, pas dans Inbox
Ajout d'une note de publication sur une modification apportée aux e-mails de succès de Salesforce Optimizer.

Gestion des contacts de sécurité pour votre organisation **à la page 98**
Ajout d'une note de publication sur une option de contact de sécurité.

Sélection de la version d'API pour Lightning Locker
Retrait d'informations concernant les organisations avec des composants personnalisés. Ajout d'une liste des modifications dans les versions d'API Locker.

18 septembre 2019

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

Éléments de fil non lus mis en évidence dans Fil de requête **à la page 261**
Ajout d'informations indiquant de contacter Salesforce pour activer cette fonctionnalité.

Remplissage de vos données par en prédisant les valeurs manquantes
Ajout d'une note de publication sur la transformation de recette Prédire les valeurs manquantes.

Classes Apex modifiées
Ajout d'informations sur la nouvelle méthode Apex isCurrentUserLicensedForPackage.

Nouvelles classes Apex
Ajout d'informations sur la nouvelle méthode getCurrentPackageId dans la nouvelle classe Packaging.

Retiré : ajout d'une protection pour les requêtes de tâches de devis, d'amendement et de renouvellement
Cette fonctionnalité n'est pas encore prête. Par conséquent, nous la retirons pour apporter des améliorations.

Modification de l'allocation en stockage de données pour la Capture d'activité Einstein
Ajout d'une note de publication sur une modification du volume d'activité stocké au fil du temps.

Utilisation de la Vérification de la préparation pour guider votre transition vers Lightning Experience
Ajout d'une annonce concernant les mises à jour de la Vérification de la préparation.

Affichage des résultats d'analyse dans le Convertisseur de configuration, pas dans un e-mail
Ajout d'une note de publication sur les modifications apportées au Convertisseur de configuration de Lightning Experience.

Obtention d'un guide pour la préparation de votre organisation à Lightning Experience
Ajout d'une note de publication sur les invites de transition destinées aux administrateurs.

Autorisation d'accès aux paramètres personnalisés dans les profils et les ensembles d'autorisations après la restriction de l'accès à l'échelle de l'organisation (mise à jour critique) **à la page 480**
Ajout d'une note de publication sur l'autorisation de l'accès en lecture aux paramètres personnalisés.

Approfondissement des relations avec les clients grâce aux structures de relations de compte étendues **à la page 414**
Mise à jour du lien connexe.

11 septembre 2019

Inscription de patients à des programmes et capture de leur consentement
Retrait de la note indiquant que l'inscription à un programme de soins était prise en charge uniquement sur les ordinateurs de bureau et que le navigateur Microsoft Edge n'était pas pris en charge.

Suivi des documents et approbations (globalement disponible)
Déplacement de la couverture du Suivi des documents et approbations depuis Salesforce général vers Financial Services Cloud dans les Secteurs d'activité.

La note de publication Mises à jour critiques inclut désormais des mises à jour de sécurité.
La note de publication sur les Mises à jour critiques inclut désormais des références à toutes les mises à jour détectées dans la page Mises à jour de sécurité dans la Configuration.

Authentification renforcée des clients désormais prise en charge pour AppExchange Checkout
Annonce indiquant que l'authentification renforcée des clients est désormais prise en charge par AppExchange Checkout pour les paiements dans la zone économique européenne.

Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture à des types de métadonnées personnalisées (mise à jour critique)
La date d'application a été modifiée. Cette exigence est appliquée lors de la mise à jour des organisations vers la version Spring '20.

Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages de communauté Lightning Experience
Ajout du nouveau composant Einstein Discovery Prédictions dans les pages de communauté Lightning Experience à la Note de publication des communautés.

Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages de communauté Lightning Experience
Ajout du nouveau composant Einstein Discovery Prédictions dans les pages de communauté Lightning Experience à la Note de publication Analytics.

Personnalisation de la présentation des prédictions Einstein Discovery dans les pages d'enregistrement Lightning Experience
Ajout d'une note de publication pour le composant avancé Einstein Discovery Prédictions dans les pages d'enregistrement Lightning Experience.

Retrait de Einstein Discovery Classic
Ajout d'une note de publication concernant le retrait de Einstein Discovery Classic dans la version Spring '20.

Découverte des commandes CLI nouvelles et modifiées
Ajout d'informations sur une nouvelle commande CLI, `force:auth:device:login`.

4 septembre 2019

Calcul au prorata plus précis pour les devis d'abonnement aux produits
Ajout d'une note de publication concernant deux nouvelles valeurs dans le paramètre du package Subscription Proration Precision.

Objets nouveaux et modifiés **à la page 580**
Ajout d'une note de publication concernant trois nouveaux champs dans l'objet Shift.

Mobile : expériences mobiles personnalisées et la nouvelle application mobile Salesforce
Mise à jour de la disponibilité dans l'application mobile et note de publication associée indiquant que l'édition Essentials ne sera pas disponible dans la nouvelle application mobile Salesforce.

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour critique) **à la page 475**
Clarification précisant que cette mise à jour critique est activée pour les nouvelles organisations à compter de la version Winter '20.

Diffusion et stockage de données d'événements en temps quasi réel (globalement disponible)
Ajout d'un paragraphe indiquant aux clients de se désabonner des canaux d'événements pendant que Salesforce met à niveau leur organisation vers la version Winter '20, puis de se réabonner.

Paramètres exposés dans l'API de métadonnées **à la page 608**
Ajout d'une note de publication concernant le champ `enablePopulateNameManuallyInToday` dans l'objet MobileSettings.

28 août 2019

Salesforce Billing : enregistrement des cartes de crédit et acceptation des paiements dans les communautés et les pages Lightning
Mise à jour des instructions de configuration avec une note indiquant de contacter le support Salesforce CPQ and Salesforce Billing au lieu du Support client de Salesforce.

Activation de la mise à jour critique de Lightning Experience à compter du 7 janvier 2020
Ajout d'informations sur la récupération de la date d'activation de la mise à jour critique pour votre organisation de production.

Expérience utilisateur par défaut après l'activation de Lightning Experience
Correction des détails concernant l'interface utilisateur que les utilisateurs affichent une fois Lightning Experience activée.

Définition de la visibilité des éléments dans un fil de requête **à la page 377**
Définition de la visibilité des publications du fil de requête dans les communautés Lightning, dans Lightning Experience et dans la Console de service Lightning.

Visibilité des autorisations d'affichage dans les équipes de compte et d'opportunité de Lightning Experience
Retrait d'Essentials de la liste des éditions auxquelles cette modification s'applique.

Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique déjà publiée) **à la page 544**
Correction des exemples d'URL.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout d'une note de publication concernant les nouveaux champs disponibles dans l'objet Créneau de Lightning Scheduler et d'une note de publication concernant une nouvelle valeur de liste de sélection dans le champ `JobType` de l'objet CronJobDetail.

Objets nouveaux et modifiés **à la page 580**
Ajout d'une note de publication concernant le champ `IsTimeSheetEnabled` dans l'objet MobileFieldServiceSettings.

Écriture de style dans l'éditeur de texte enrichi
Ajout de l'attribut de style `background-image` à la liste des styles non autorisés.

Obtention de la meilleure prédiction entre deux modèles différents (pilote)
Ajout de la désignation (pilote) à cette fonctionnalité.

lundi 19 août 2019

Notes de publication de Salesforce Winter '20
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 #Winter20Feedback.
- **Formulaires de commentaires** : lorsque vous consultez notre documentation dans l'aide de Salesforce, les Notes de publication ou les guides du développeur, utilisez le formulaire de commentaires pour donner votre avis. Vous pouvez également ajouter des commentaires.
- **Twitter** : lorsque vous suivez @salesforcedocs sur Twitter, vous recevez une notification dès que nous publions un nouveau document ou des mises à jour importantes pour les documents existants. Envoyez-nous un tweet à @salesforcedocs.

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Winter '20 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	✅			
Désactivation de l'accès à Salesforce Classic pour les utilisateurs de Lightning Experience sur IE11	✅			
Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic	✅			
Navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics	✅			

Salesforce globalement

L'activation de Lightning Experience est définitive et nous guidons votre transition vers la nouvelle interface avec des outils supplémentaires et des invites dans l'application. Nous offrons également de nouvelles méthodes d'engagement et d'accompagnement de vos utilisateurs dans Lightning Experience avec le guide dans l'application. Contrôlez ce que vos utilisateurs affichent dans les menus d'aide. Accédez à la corbeille Lightning Experience. Organisez les enregistrements et les vues de liste par rubrique avec de nouveaux thèmes et des filtres de rubrique. Affinez les actions en masse dans les listes avec les termes de recherche et les filtres rapides Économisez de l'encre avec les listes imprimables abrégées. Adoptez la recherche Einstein, une méthode plus intelligente et personnelle de travailler dans Salesforce. Recueillez davantage de connaissances et bénéficiez de nouvelles méthodes de gestion des Enquêtes Salesforce. Optimisez la planification avec de nouveaux outils de gestion des ressources et des rendez-vous simultanés dans Lightning Scheduler. Renforcez la protection de vos données avec une plate-forme de mise à jour de sécurité améliorée. Simplifiez le traitement des documents avec des outils de suivi et de gestion supplémentaires. Gérez votre flux de travail avec des boîtes de dialogue qui s'affichent uniquement dans l'onglet sous lequel le flux est ouvert, et personnalisez les couleurs des icônes d'utilitaires dans les applications de console Lightning.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Transition vers Lightning Experience : mise à jour critique, invites et outils				
Activation de la mise à jour critique de Lightning Experience à compter du 7 janvier 2020		✅		
Activation permanente de Lightning Experience dans Salesforce		✅		
Expérience utilisateur par défaut après l'activation de Lightning Experience		✅		
Obtention d'un guide pour la préparation de votre organisation à Lightning Experience		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation de la Vérification de la préparation pour guider votre transition vers Lightning Experience		✓		
Convertisseur de configuration de Lightning Experience : analyse et préparation des pages Visualforce, URL codées en dur, packages AppExchange, et davantage				
Maintien des URL actives dans Lightning Experience (bêta)		✓		
Vérification de la préparation de vos packages AppExchange pour Lightning Experience (bêta)		✓		
Onglet Actions et boutons (globalement disponible)		✓		
Conversion des alertes JavaScript en composants Lightning		✓		
Affichage des résultats d'analyse dans le Convertisseur de configuration, pas dans un e-mail		✓		
Accès aux outils de transition vers Lightning Experience dans les organisations Government Cloud				
Engagement dans Lightning Experience : invites et menu d'aide				
Ajout d'un guide dans l'application pour la découverte et l'adoption de fonctionnalités (globalement disponible)			✓	
Contrôle des liens affichés dans le menu d'aide pour les utilisateurs			✓	
Ajout d'URL plus longues à votre menu d'aide personnalisé		✓		
Nouveau lien Annuler dans la confirmation de la suppression d'enregistrement	✓			
Accès à la corbeille dans Lightning Experience	✓			
Organisation des vues de liste par rubrique avec les filtres de rubrique	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Affichage des enregistrements par rubrique dans la page de détail de rubrique	✅			
Résultats de recherche et filtres rapides précis avec les actions en masse	✅			
Économies d'encre et de papier avec la Vue imprimable des listes	✅			
Accès direct à une application		✅		
Recherche				
Augmentation de la productivité avec les résultats de recherche personnalisés (bêta)			✅	
Éclatement de la case de recherche avec les résultats instantanés avancés (bêta)			✅	
Création de rapports instantanés avec tous les filtres appropriés avec la recherche conversationnelle (bêta)			✅	
Accélération de la recherche de l'enregistrement approprié avec le résultat recommandé (bêta)			✅	
Professionnalisation des profils avec des présentations de résultat de recherche spécifiques au profil (bêta)			✅	
Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche		✅		
Éléments de la barre de navigation ne déterminent plus les principaux résultats de recherche		✅		
Enquêtes Salesforce : intégration simplifiée, contrôle renforcé et analyse améliorée				
Recueil de connaissances sur les requêtes de support		✅		
Stimulation des campagnes marketing avec des enquêtes	✅			
Automatisation des invitations aux enquêtes avec le Générateur de processus		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Affichage du score fourni par le client pour un enregistrement particulier (pilote)		✓		
Attribution de rubriques à des enquêtes		✓		
Gestion des réponses par les propriétaires d'enquête			✓	
Accélération de la création d'enquêtes avec des exemples			✓	
Exportation des réponses pour des connaissances détaillées	✓			
Analyse des réponses à vos enquêtes sans effort	✓			
Choix de l'affichage de la page de bienvenue ou non pour vos participants	✓			
Basculement entre les versions d'enquête en un seul clic	✓			
Affichage des invitations et des réponses associées à des enregistrements		✓		
Autorisation de réponse pour les participants non authentifiés			✓	
Lightning Scheduler : planification simultanée et de ressources multiples				
Prise de rendez-vous de groupe avec la planification de ressources multiples			✓	
Efficacité accrue avec la planification simultanée			✓	
Prise rapide de rendez-vous internationaux			✓	
Intégration du temps de préparation des réunions et du temps de trajet dans la planification des rendez-vous			✓	
Soumission de commentaires à Salesforce à l'aide d'un formulaire révisé	✓			
Suivi des mises à jour de la sécurité dans la nouvelle plate-forme		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Gestion des contacts de sécurité pour votre organisation			✓	
Console				
Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour critique)	✓			
Personnalisation des couleurs d'icônes d'utilitaire avec les nouvelles API JavaScript Lightning Console		✓		
Recherche des rapports de l'optimiseur dans les fichiers, pas dans Inbox		✓		
Accès à Salesforce depuis Safari sur les appareils iPad (bêta)	✓			
Nouvelle présentation de la configuration de l'Optimizer		✓		
Modification du type d'élément entité de l'objet TopicAssignment		✓		

Mobile

Avec nos toutes dernières mises à jour mobiles, les utilisateurs peuvent profiter de l'interface Lightning Experience familière sur ordinateur de bureau, optimisée pour la nouvelle application mobile Salesforce à partir de la semaine du 14 octobre 2019. Les éditeurs mobiles reçoivent des notifications personnalisées, la liaison profonde et d'autres fonctionnalités clés que les administrateurs peuvent utiliser pour personnaliser l'expérience mobile des utilisateurs. À travers toute notre offre mobile, les administrateurs disposent de possibilités inégalées pour personnaliser l'expérience mobile et créer une expérience Salesforce unifiée pour les utilisateurs.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Toutes les nouveautés dans l'application Salesforce			✓	
Application Salesforce : Bienvenue dans la nouvelle application mobile Salesforce				
La nouvelle application mobile Salesforce : mise en route				
Simplification de la mise à niveau avec le démarrage rapide de la nouvelle application mobile Salesforce		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Basculement transparent vers la documentation sur la nouvelle application mobile Salesforce		✅		
Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning			✅	
Accès de vos utilisateurs à la nouvelle application mobile Salesforce			✅	
La nouvelle application mobile Salesforce : découverte				
Transition transparente vers la nouvelle application mobile à l'aide des éléments de navigation familiers			✅	
Découverte rapide avec la barre de navigation conviviale			✅	
Nouvel emplacement pour les actions et nouveaux gestes de sélection			✅	
Lancement dans les applications Lightning Experience avec le lanceur d'application mobile			✅	
Actions supplémentaires dans les pages d'enregistrement avec un nouveau style et de nouveaux composants			✅	
Basculement entre les comptes, soumission de commentaires et aide dans le menu du profil			✅	
La nouvelle application mobile Salesforce : personnaliser l'expérience de vos utilisateurs				
Pages d'enregistrement personnalisées sur les téléphones de vos utilisateurs		✅		
Affichage ou masquage des composants de page d'enregistrement par appareil		✅		
Accessibilité de vos applications Lightning sur téléphone, ordinateur de bureau ou les deux		✅		
Einstein Analytics dans l'application Salesforce : interactions plus puissantes				
Interaction avec les tableaux de bord Einstein Analytics incorporés dans l'application mobile Salesforce				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accès aux tableaux de bord Einstein Analytics à partir de liens dans Salesforce pour iOS				
Accès à vos tableaux de bord favoris en une touche dans Salesforce pour iOS				
Recherche de tableaux de bord Einstein Analytics dans Salesforce pour iOS				
Protection de votre application Salesforce avec la sécurité mobile avancée				✅
Application Salesforce : Autres améliorations				
Modification des conditions requises pour l'application Salesforce	✅			
Optimisation des composants de liste et de liste associée pour la nouvelle application mobile Salesforce	✅			
Accès des utilisateurs au composant Twitter dans la nouvelle application mobile Salesforce	✅			
Prise en charge des requêtes métiers par l'équipe du compte où qu'elle soit			✅	
Consultation de champs supplémentaires dans le volet de présentation des enregistrements	✅			
Affichage de détails supplémentaires sur les enregistrements seulement quand vous le souhaitez	✅			
Simplification de la recherche de rapports et de tableaux de bord avec des listes familières			✅	
Gestion des paramètres de livraison des notifications standard avec le Générateur de notification			✅	
Envoi de notifications personnalisées avec Flow Builder			✅	
Ouverture des liens Salesforce dans Safari sur votre iPad				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
		Mobile Publisher		
Information de vos utilisateurs avec les notifications push personnalisées pour iOS et Android			✅	
Accès aux capacités natives d'une expérience utilisateur optimisée			✅	
Configuration de la liaison profonde pour une expérience dans l'application			✅	
Téléchargement et partage de Salesforce Files pour un accès embarqué	✅			
Orientation directe des utilisateurs vers votre application avec AppLinks for Android	✅			

Essentials

Regardez notre nouvelle série de vidéos pour visionner des conseils rapides d'une minute afin d'exploiter au maximum votre abonnement à Salesforce. Nous avons reconçu quelques flux de configuration supplémentaires orientés vers le service afin de faciliter votre configuration (et augmenter votre plaisir !). Examinez les autres modifications apportées à Sales et Service en utilisant le filtre Essentials, afin de consulter les mises à jour qui vous concernent.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Découverte progressive d'Essentials, par plages d'une minute	✅			
Configuration de votre messagerie et des requêtes sociales avec les flux de configuration rénovés	✅			
Affichage des modifications apportées à Sales et Service avec un filtre Essentials	✅			

Ventes

Créez des cadences de vente pour raccorder les étapes en fonction des résultats des appels. Générez des rapports sur les facteurs du modèle de score des opportunités, et utilisez les prévisions Einstein avec les prévisions trimestrielles. Utilisez des champs, des déclencheurs et des règles de workflow personnalisés avec les rôles d'équipe de compte et de contact d'opportunité. Contrôlez les données que la Capture d'activité Einstein recueille et synchronise. Profitez des améliorations apportées à l'intégration de la messagerie pour Google et

Microsoft. Simplifiez et sécurisez les paiements effectués par des clients et des partenaires avec le composant Salesforce Billing. Recueillez des connaissances sur les partenaires d'engagement avec le jeu de données d'activité Pardot.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
High Velocity Sales				
Modification de votre portée commerciale en fonction des résultats d'appels	✅			
Rapports High Velocity Sales : tableaux de bord Einstein Analytics et améliorations opérationnelles des rapports				
Consultation en un coup d'œil des cadences de vente et des performances des commerciaux (bêta)	✅			
Consultation d'informations supplémentaires dans les rapports sur les cadences de vente			✅	
Définition de la priorité des enregistrements avec les scores tiers dans la file d'attente des travaux			✅	
Configuration supplémentaire dans High Velocity Sales			✅	
Retrait des cibles de cadence de vente par davantage d'utilisateurs	✅			
Identification du commercial qui travaille sur un prospect dans une cadence de vente			✅	
Évaluation de la réussite de l'engagement avec les Étapes de la cadence de vente			✅	
Utilisation du texte enrichi pour des scripts d'appel			✅	
Autres améliorations dans High Velocity Sales			✅	
Sales Cloud Einstein				
Score des opportunités Einstein				
Ajout des scores d'opportunité à des rapports standard	✅			
Ajout de facteurs de modèle à vos types de rapport personnalisés sur les opportunités			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation de l'API SOAP pour accéder aux informations sur le modèle de score des opportunités			✅	
Prévisions Einstein			✅	
Score des pistes Einstein : contrôle des pistes qui obtiennent un score			✅	
Contacts automatisés Einstein	✅			
Capture d'activité Einstein			✅	
Principales fonctionnalités commerciales				
Contacts			✅	
Comptes			✅	
Devis	✅			
Opportunités				
Classement des produits dans les opportunités dans Lightning Experience	✅			
Accélération de l'ajout de produits à des opportunités dans Lightning Experience			✅	
Quantité de produit auto-gérée lorsque les commerciaux travaillent avec des opportunités			✅	
Affichage des opportunités de votre équipe en un seul clic dans Lightning Experience	✅			
Prévisions collaboratives			✅	
Gestion des territoires d'entreprise				
Enrichissement de vos rapports d'activité avec les détails des territoires	✅			
Modification des autorisations requises pour l'attribution de territoires			✅	
Entrées au catalogue de prix	✅			
Chemin			✅	
Autres modifications des principales fonctionnalités de vente				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Visibilité des autorisations d'affichage dans les équipes de compte et d'opportunité de Lightning Experience	✅			
Actions au niveau de la ligne ajoutées à la liste associée Planifications pour des produits d'opportunité	✅			
Action au niveau de la ligne ajoutée à la liste associée Contacts associés dans les comptes	✅			
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		✅		
Transition transparente vers la Gestion des territoires d'entreprise				✅
Fonctionnalités de productivité				
Capture d'activité Einstein				
Contrôle de la capture des données des e-mails avec la Capture d'activité Einstein			✅	
Clarification des utilisateurs qui peuvent être ajoutés à une configuration de la Capture d'activité Einstein		✅		
Désactivation de la synchronisation d'événements spécifiques avec la Capture d'activité Einstein	✅			
Synchronisation des événements récurrents entre Salesforce et les comptes Microsoft avec la Capture d'activité Einstein			✅	
Réception de notifications lorsque les connexions de compte nécessitent une attention	✅			
amélioration de la synchronisation des événements	✅			
Modification de l'allocation en stockage de données pour la Capture d'activité Einstein		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Arrêt de l'affichage des comptes et des opportunités par utilisateurs dans les tableaux de bord Activités		✅		
Expérience de la messagerie				
Élargissement de la communication avec des e-mails de liste pour les utilisateurs de communautés de partenaires et de clients	✅			
Recherche de pièces jointes dans les e-mails en un seul clic	✅			
Ajout d'images en ligne à des e-mails en un instant	✅			
Ajout de tableaux à des e-mails sans perdre les styles	✅			
Définition de la police par défaut de vos e-mails	✅			
Améliorer la sécurité de la messagerie avec des clés DKIM reconçues (mise à jour critique appliquée)		✅		
Préparation à l'internationalisation des adresses e-mail dans Summer '20			✅	
Flexibilité dans les champs À, Cc et Cci des e-mails	✅			
Modèles d'e-mail				
Affichage de styles supplémentaires dans les modèles d'e-mail	✅			
Ajout d'une signature aux modèles d'e-mail	✅			
Accélération de la recherche de modèles d'e-mail importants	✅			
Limiter l'utilisation des modèles d'e-mails basés sur HTML Salesforce Classic aux navigateurs sécurisés (mise à jour critique appliquée)		✅		
Activités				
Accélération de la recherche d'activités archivées	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Analyse et défilement dans la chronologie des activités	✅			
Exécution de tâches en un seul clic	✅			
Lightning Dialer	✅			
Application Inbox	✅			
Calendrier				
Recherche du créneau horaire approprié dans la vue des disponibilités			✅	
Ouverture de votre vue de calendrier favorite en un seul clic	✅			
Accélération de la consultation de détails supplémentaires	✅			
Intégration à Google				
Intégration à Gmail				
Réception de rappels pour la consignation des e-mails Gmail dans Salesforce	✅			
Suivi automatique des e-mails dans Gmail	✅			
Gain de temps en visualisant les détails de suivi dans Gmail	✅			
Actions supplémentaires avec les e-mails planifiés	✅			
Affichage des types d'objet les plus souvent accédés dans Gmail	✅			
Affichage des enregistrements correspondant à un e-mail avec plus de pertinence dans Gmail	✅			
Lightning Sync pour Google	✅			
Intégration à Microsoft®				
Intégration Outlook®				
Affichage des types d'objet les plus souvent accédés dans Outlook	✅			
Affichage des enregistrements correspondant à un e-mail avec plus de pertinence dans Outlook	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Lightning Sync pour Microsoft® Exchange®				
Amélioration de la synchronisation des événements	✅			
Interruption du service en octobre 2020 pour certains utilisateurs de Lightning Sync dans Microsoft Office 365			✅	
Salesforce CPQ et Billing				
Salesforce CPQ				
Affichage de la fréquence d'utilisation du guide de tarification par les commerciaux	✅			
Calcul au prorata plus précis pour les devis d'abonnement aux produits	✅			
Autres modifications apportées à Salesforce CPQ	✅			
Salesforce Billing				
Salesforce Billing : enregistrement des cartes de crédit et acceptation des paiements dans les communautés et les pages Lightning	✅			
Nouvelles exigences d'autorisation pour les utilisateurs non-administrateurs	✅			
Pardot				
Exploration des données d'activité et des prospects combinées dans B2B Marketing Analytics	✅			
Déplacement des jeux de données vers B2B Marketing Analytics 2.0	✅			
Réutilisation de contenus dans les e-mails de campagne avec des extraits de code			✅	
Personnalisation des contenus marketing dans le Gestionnaire d'objet			✅	
Exploration des enregistrements de compte avec les tableaux de bord d'historique d'engagement			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Identification de types de données supplémentaires dans l'historique d'engagement				
Identification des actifs les plus influents sur les prospects			✅	
Regroupement des rapports sur les prospects par score du comportement	✅			
Calcul du score du comportement ou des pistes Einstein selon vos besoins			✅	
Consultation des connaissances sur les campagnes dans un rapport personnalisé	✅			
Autres modifications dans Sales Cloud				
Retrait de Data.com Prospector et Data.com Clean			✅	
Gestion des paramètres de livraison pour les fonctionnalités de Sales Cloud			✅	
Acheminement des canaux de messagerie avec Omni-Channel	✅			

Service

Économisez le temps de vos agents et augmentez la satisfaction de vos clients avec les nombreuses mises à jour que nous avons apportées au Service. Aidez vos agents à résoudre plus rapidement les requêtes à l'aide d'articles recommandés. Permettez à vos agents mobiles Field Service de consigner leurs heures en se déplaçant. Envoyez des articles Knowledge à travers plus de canaux. Avant d'accepter un chat, permettez aux agents de consulter les détails préalables et les pages visitées. Permettez aux agents de résoudre les requêtes les plus urgentes en premier avec la Priorité d'acheminement secondaire. Augmentez la productivité des agents avec une expérience de messagerie optimisée dans le fil de requête. Recueillez l'avis de vos clients en envoyant automatiquement une enquête lors de la fermeture d'une requête. Intégrez des moteurs de traitement en langage naturel tiers à vos robots Einstein.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Einstein pour service				
Robots Einstein				
Arrêt automatique des discussions par le robot			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Articles Knowledge fournis aisément à vos clients			✓	
Amélioration des transferts du robot en confirmant la disponibilité de l'agent			✓	
Amélioration de vos compétences avec le carrousel d'aide à la configuration des robots			✓	
Classification des requêtes Einstein				
Application automatique des valeurs prédites par Einstein à des requêtes avec l'Acheminement des requêtes Einstein			✓	
Identification des modifications effectuées par Einstein			✓	
Exécution de règles après les modifications apportées par Einstein			✓	
Compréhension de l'efficacité de la Classification des requêtes Einstein pour vos agents		✓		
Consultation des recommandations Einstein sans délai		✓		
Field Service				
Consignation des heures avec les feuilles de temps mobiles (bêta)			✓	
Rester en pleine forme avec le contrôle d'intégrité (bêta)		✓		
Prises de rendez-vous de service plus intelligentes avec les règles de travail Correspondance étendue			✓	
Mappage de vos rapports avec des icônes et des couleurs			✓	
Changement instantané de stratégie de planification de la gestion de l'équipe	✓			
Instauration de la confiance avec vos clients grâce aux Contrats de service et aux éléments de ligne de contrat dans les communautés			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation d'actions rapides pour les contrats de service et les éléments de ligne de contrat			✅	
Extension de l'accès aux contrats de service avec les règles de partage basées sur des critères			✅	
Filtrage des informations de la liste associée d'actifs dans les comptes		✅		
Amélioration des performances de Field Service		✅		
Canaux				
E-mail : références des contacts, modèle Ouvrir sur la vue ancrée, e-mails réductibles, modèles d'e-mail réactifs				
Recherche du destinataire approprié d'un e-mail avec les références de contact dans Lightning Experience	✅			
Optimisation de l'espace disponible avec les e-mails réduits dans le fil de requête de Lightning Experience	✅			
Écriture d'e-mails dans l'éditeur ancré	✅			
Modèles d'e-mail réactifs pour épater les clients			✅	
Avertissement lorsque vous essayez d'insérer une image trop grande	✅			
Messaging				
Communication avec vos clients en utilisant WhatsApp (pilote)			✅	
Communication avec vos clients en utilisant WeChat (pilote)			✅	
Initiation d'une conversion depuis une page de détail de contact			✅	
Fermeture des sessions suspendues en un clic			✅	
Exécution de rapports standard pour des conversations			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Création de listes associées de sessions de messagerie dans la page de détail du contact			✅	
Liaison rapide d'interactions avec les personnes appropriées (bêta)			✅	
Chat				
Aperçu rapide des informations des clients avant le chat			✅	
Orientation des clients vers un agent spécifique avec Omni-Channel			✅	
Aperçu des fichiers dans la fenêtre de chat			✅	
Intégration de Chatter à la conversation			✅	
Suivi des conversations dans le fil de requête			✅	
Service client social				
Accélération des réponses aux clients avec les actions rapides sociales pour les pistes		✅		
Réponse aux commentaires Instagram dans Lightning Experience		✅		
Migration de vos publications sociales Facebook depuis les ID spécifiques à l'application vers les ID spécifiques à la page		✅		
Liaison canal-objet		✅		
Service incorporé pour les applications mobiles		✅		
Service incorporé pour le Web				
Renforcement du contrôle des agents avec les événements personnalisés pour le chat			✅	
Communication avec les clients en langue de droite à gauche dans le chat (bêta)			✅	
Aperçu des étiquettes de l'accueil des rendez-vous			✅	
Knowledge				
Diffusion des connaissances dans des canaux supplémentaires			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Recherche d'articles supplémentaires dans les vues de liste	✓			
Précision de l'accès aux articles brouillons et archivés	✓			
Maintien de l'accès aux fichiers joints lors de la transition vers Lightning Knowledge		✓		
Écriture de style dans l'éditeur de texte enrichi	✓			
Définition de cibles pour les liens intelligents Lightning				
Suppression d'articles depuis des emplacements plus nombreux			✓	
Acheminement				
Configuration d'attributs sans code pour l'acheminement basé sur les compétences (globalement disponible)			✓	
Gestion de la priorité des requêtes par vos agents			✓	
Utilisation de l'acheminement Omni-Channel dans Sales Cloud	✓			
Recherche de groupes publics		✓		
Affichage du statut des agents avec un widget de code couleur	✓			
Indication du temps d'attente estimé pour les clients de chat (bêta)			✓	
Gestion des requêtes				
Requêtes				
Définition de la visibilité publique et privée des éléments dans le fil de requête de Lightning Experience	✓			
Éléments de fil non lus mis en évidence dans Fil de requête				✓
Identification des commentaires privés	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Tri des éléments de fil du plus ancien au plus récent	✅			
Économie de clics pour agrandir toutes les publications	✅			
Envoi d'enquêtes sur des requêtes			✅	
Composants accordéon et enregistrement associé pris en charge pour la page d'enregistrement de requête sur téléphone			✅	
Réponse à un appel téléphonique en travaillant dans des boîtes de dialogue	✅			
Sélection de Chat comme canal pour les textes rapides	✅			
Lightning Flow pour service				
Demander un déploiement et afficher les actions appropriées (mise à jour critique)	✅			
Ajout de flux automatiquement lancés à la liste des tâches de vos agents	✅			
Affichage des flux interrompus sans bloquer votre liste	✅			

Analytics

Analytics inclut les Rapports et tableaux de bord, Einstein Analytics et Einstein Discovery. La quantité et la portée des fonctionnalités offertes par Analytics pourraient illuminer votre Winter '20. L'écriture de formules au niveau de la ligne directement dans le Générateur de rapport Lightning est globalement disponible. Écrivez automatiquement des scores de prédiction Einstein Discovery pour une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Le nouvel accueil Analytics est votre base personnalisée pour rechercher, enregistrer dans les favoris, organiser et interagir avec les ressources et les connaissances les plus importantes vous. Exécutez de nombreuses tâches Einstein Analytics sans quitter l'application mobile Salesforce, depuis l'affichage de tableaux de bord en plein écran jusqu'à l'ajout de favoris. 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				
Évaluation de chaque enregistrement dans les rapports avec des formules au niveau de la ligne (globalement disponible)	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Filtrage des rapports en utilisant des comparaisons de champs avec des filtres de champ à champ (bêta)			✅	
Prise en charge des langues de droite à gauche pour les rapports et les tableaux de bord (bêta)	✅			
Décompte des valeurs uniques dans les résultats des rapports (bêta)			✅	
Facilité de lecture des champs de texte long renvoyés à la ligne dans les résultats de rapport	✅			
Affichage des détails des territoires dans les rapports d'activité	✅			
Prise en charge des équipes de compte ajoutée aux rapports et aux tableaux de bord	✅			
Einstein Analytics				
Configuration et intégration de données				
Simplification de la configuration avec l'apprentissage guidé dans l'application			✅	
Activation par défaut de Data Sync dans les nouvelles organisations Analytics		✅		
Rappels de planification de Data Sync pour faciliter l'actualisation de vos données		✅		
Synchronisation de données supplémentaires à l'aide de connexions Snowflake Computing et Amazon S3		✅		
Accélération de la capture des toutes dernières données			✅	
Identification des utilisateurs non couverts par l'héritage du partage			✅	
Éditeur de recette renommé Préparation des données	✅			
Remplissage de vos données par en prédisant les valeurs manquantes	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Conversion des colonnes en dimensions et en dates	✅			
Standardisation des formats de date dans vos jeux de données	✅			
Obtention des données appropriées avec des filtres de recette plus flexibles	✅			
Simplification de la gestion des recettes et des flux de données	✅			
Application de la sécurité Analytics aux jeux de données exportés vers Einstein Discovery	✅			
Jeux de données mieux protégés avec des prédicats de sécurité plus longs	✅			
Modèles et applications prédéfinis				
Enrichissement des données commerciales avec Einstein Discovery for Sales Analytics		✅		
Génération de prédictions Einstein Discovery plus précises avec le modèle Accuracy Analytics		✅		
Création de la toute dernière version de l'application Einstein Adoption Analytics sans installation de package géré		✅		
Élaboration d'applications				
Affichage des totaux généraux et des sous-totaux dans les tableaux (bêta)				
Comparaison des métriques et de références qualitatives à l'aide de graphiques à cible	✅			
Utilisation de valeurs de chaînes dans des formules dans l'éditeur de colonne du tableau de comparaison		✅		
Application de la mise en forme conditionnelle à des dimensions calculées		✅		
Mise en forme personnalisée des chiffres dans chaque graphique et tableau		✅		
Exploration des données Salesforce directement, sans jeu de données		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Retrait du concepteur Classic Einstein Analytics	✅			
Étapes désormais appelées requêtes dans les tableaux de bord		✅		
Création de requêtes personnalisées avec des valeurs définies par l'utilisateur				
Prévisualisation de vos vidéos d'intégration personnalisée dans le Concepteur de tableau de bord		✅		
Calcul des totaux généraux et des sous-totaux avec le modificateur rollup et la fonction grouping() dans SAQL		✅		
Sauvegarde et restauration de vos tableaux de bord, perspectives et flux de données Analytics avec l'historique des versions d'actif		✅		
Récupération et obtention de vues enregistrées, et exécution de requêtes multiples avec le kit Analytics Web SDK		✅		
Obtention et définition de l'état d'un tableau de bord avec le SDK Analytics Web		✅		
Intégration de la puissance du kit de développement Analytics Template SDK dans vos composants Lightning		✅		
Activation du CDN pour accélérer le chargement d'Einstein Analytics			✅	
Einstein Discovery				
Déploiement de prédictions dans des enregistrements Salesforce sans écriture de code (globalement disponible)		✅		
Obtention de la meilleure prédiction entre deux modèles différents (pilote)		✅		
Surveillance de la précision des modèles déployés en temps réel (globalement disponible)		✅		
Amélioration de vos modèles en comparant des métriques		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Amélioration de la précision des modèles avec des seuils cibles		✅		
Accélération de la création de récits avec la configuration automatisée		✅		
Amélioration de vos prédictions en analysant la précision au fil du temps		✅		
Visualisation des performances des modèles avec un graphique de tracé des résidus		✅		
Retrait des variables biaisées de votre modèle		✅		
Accélération de la création de récits avec des connaissances uniquement descriptives		✅		
Actualisation de vos récits avec les mises à jour de jeux de données		✅		
Analyse de données de rapport plus nombreuses avec les Connaissances des données Einstein		✅		
Création de récits en utilisant des jeux de données avec des prédicats		✅		
Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages de communauté Lightning Experience		✅		
Personnalisation de la présentation des prédictions Einstein Discovery dans les pages d'enregistrement Lightning Experience		✅		
Obtention de prédictions Einstein dans le code Apex		✅		
Retrait de Einstein Discovery Classic		✅		
Analytics pour tout le monde				
Accélération du recueil de connaissances pertinentes avec l'accueil Analytics	✅			
Découverte des formations guidées et suivi de votre progression dans le Centre d'apprentissage	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Abonnement aux mises à jour par e-mail sur les métriques clés (bêta)			✅	
Connaissances supplémentaires dans Studio avec l'application Aventure d'apprentissage	✅			
Publication de tableaux de bord et de perspectives dans des diapositives Quip			✅	
Prévisualisation des tableaux de bord avant de les imprimer ou de les enregistrer en PDF	✅			
Ouverture d'enregistrements à partir de tableaux de bord Einstein Analytics dans des onglets Page Lightning		✅		
Applications mobiles	✅			

Communautés

Créez, organisez et publiez des contenus dans Salesforce avec Salesforce CMS, désormais globalement disponible. Renforcez le contrôle des utilisateurs autorisés à publier et à modifier dans une communauté avec le Contrôle d'accès dans les espaces de travail. Accordez l'accès à des utilisateurs de communauté non authentifiés en sachant que Salesforce protège vos données.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Salesforce CMS				
Exploitation de la puissance de Salesforce CMS (globalement disponible)		✅		
Contrôle de l'affichage de vos contenus personnalisés Salesforce CMS		✅		
Ajout de langues à vos espaces de travail Salesforce CMS			✅	
Utilisation de contenus traduits dans Salesforce CMS		✅		
Communautés Lightning				
Mise à jour de votre communauté Lightning vers le tout dernier modèle			✅	
Innovation avec les présentations flexibles		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Gestion des contributeurs et de leur rôle dans le générateur		✓		
Configuration des variations du menu de navigation	✓			
Obtention de limites en nombre de caractères plus claires pour les questions	✓			
Amélioration de la navigation entre les rubriques et les détails	✓			
Visibilité des fichiers dans les enregistrements pour les clients	✓			
Création et attribution de nombreuses audiences à la fois à l'aide d'API (pilote)				✓
Gestion déléguée des ensembles d'autorisations		✓		
Simplification de la création d'utilisateurs pour les administrateurs délégués		✓		
Horizons élargis avec un meilleur contrôle de la largeur		✓		
Amélioration du suivi avec la nouvelle norme Google Analytics™		✓		
Avertissement avant le changement de modèle de communauté		✓		
Personnalisation des équipes de compte pour améliorer la vente en équipe			✓	
Définition de l'ordre des produits dans les opportunités et les devis	✓			
Actions au niveau de la ligne ajoutées à la liste associée Planifications pour des produits d'opportunité	✓			
Filtrage des opportunités appartenant à votre équipe en un seul clic	✓			
Recueil de connaissances sur l'accès des membres d'équipe aux comptes et aux opportunités	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Composants Lightning dans le Générateur de communauté				
Utilisation de menus de vignettes pour agrémenter votre communauté (globalement disponible)		✅		
Personnalisation de l'en-tête du composant Liste associée		✅		
Masquage de l'image de profil des utilisateurs		✅		
Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages de communauté Lightning Experience		✅		
Retrait de variations et de composants de page de détail de requête dans Winter '20		✅		
Déviation de requêtes supplémentaires avec le composant Déviation des requêtes mis à jour		✅		
Sécurité des utilisateurs invités				
Protection des enregistrements avec un nouveau paramètre d'accès pour les utilisateurs invités (Publication reportée)			✅	
Définition des paramètres par défaut de l'organisation sur Privé pour les utilisateurs invités (Publication reportée)			✅	
Gestion de la visibilité des utilisateurs de communauté et des utilisateurs invités			✅	
Désactivation de l'autorisation Afficher tous les utilisateurs et d'autres autorisations dans les profils d'utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)		✅		
Attribution automatique des enregistrements créés par les utilisateurs invités à un propriétaire par défaut (mise à jour de sécurité)			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)			✅	
Utilisation de règles de partage pour accorder l'accès aux enregistrements à des utilisateurs invités (Publication reportée)			✅	
Partage et sécurité				
Désactivation par défaut de la visibilité des utilisateurs de communauté et de portail dans les nouvelles organisations		✅		
Bloquer certains champs dans les enregistrements utilisateur pour les organisations avec des communautés et des portails (mise à jour critique et de sécurité appliquée)			✅	
Exigence du protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique appliquée)			✅	
Limitation de l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et l'attribution à des utilisateurs (mise à jour critique et de sécurité appliquée)			✅	
Configuration de la confirmation de l'adresse e-mail pour les communautés Lightning			✅	
Personnalisation de l'enregistrement de méthodes de vérification de l'identité par les utilisateurs externes		✅		
Resserrement des autorisations utilisateur de votre communauté		✅		
Définition de niveaux d'accès externes pour plus d'objets standard (globalement disponible)		✅		
Autres modifications dans les communautés				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Nouveaux noms pour les espaces de travail et les communautés dans le Générateur		✓		
Utilisation d'attributs en toute confiance dans des composants Web Lightning		✓		
Amélioration de la confidentialité des utilisateurs de communauté en utilisant des surnoms dans les messages privés		✓		
Gestion des paramètres de livraison pour Chatter			✓	
Définition de la visibilité des éléments dans un fil de requête	✓			

Chatter

Bénéficiez de limites en nombre de caractères clairement définies pour les questions. Définissez la visibilité des éléments de fil de requête sur public ou privé. Choisissez d'afficher plus d'informations sur les enregistrements ou de les ignorer dans la nouvelle application mobile Salesforce.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Obtention de limites en nombre de caractères plus claires pour les questions	✓			
Définition de la visibilité des éléments dans un fil de requête	✓			
Affichage de détails supplémentaires sur les enregistrements seulement quand vous le souhaitez	✓			
Gestion des paramètres de livraison pour Chatter			✓	

Fichiers

Nous avons amélioré le traitement des fichiers dans les enregistrements. Les fichiers peuvent hériter des paramètres de partage des enregistrements auxquels ils sont associés. Vous pouvez retirer un fichier d'un enregistrement sans le supprimer de Salesforce. Les organisations avec des communautés peuvent permettre aux clients d'afficher les fichiers dans les enregistrements.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Définition de l'héritage par les fichiers des paramètres de partage des enregistrements			✅	
Retrait d'un fichier d'un enregistrement sans le supprimer partout	✅			
Définition de la visibilité des enregistrements pour les clients dans les communautés	✅			

Secteurs d'activité

Nos solutions Salesforce stables et spécifiques au secteur d'activité comprennent maintenant Manufacturing Cloud, qui facilite le suivi des processus de production et commerciaux, et Consumer Goods Cloud, qui facilite la gestion de l'inventaire de vos boutiques. De leur côté, Financial Services Cloud offre de nouvelles méthodes pour satisfaire les besoins des clients de prêt immobilier, et Health Cloud offre de meilleures relations avec les prestataires de soins et les patients.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Manufacturing Cloud : simplification des affaires avec les contrats de vente et les prévisions de compte (globalement disponible)				
Contrats de vente : votre espace central pour les négociations commerciales				
Intégration de votre expérience commerciale aux contrats de vente			✅	
Utilisation de vos propres métriques pour suivre diverses exigences			✅	
Choix de métriques pour les termes d'un contrat			✅	
Automatisation de la mise à jour des quantités réelles à partir des commandes et des contrats			✅	
Recalcul des valeurs réelles de contrats de vente en un seul clic			✅	
Gestion de la version active unique d'un contrat de vente parmi plusieurs révisions			✅	
Planification et renouvellement de vos contrats de vente			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Amélioration de la collaboration avec les partenaires avec le modèle Manufacturing Partner Community			✅	
Notifications en temps réel et personnalisées avec les actions suggérées			✅	
Prévisions de compte : prenez une longueur d'avance avec des prévisions précises et complètes				
Génération et affichage automatique des prévisions glissantes			✅	
Planification d'ajustements manuels pour les prévisions afin de les adapter aux périodes de planification de votre entreprise			✅	
Utilisation du Générateur de formules afin de créer plusieurs formules pour les prévisions			✅	
Choix de métriques pour les prévisions de compte			✅	
Métriques de croissance pour chaque compte afin de générer des prévisions personnalisées			✅	
Suivi des ajustements manuels des valeurs de prévision par plusieurs utilisateurs			✅	
Recalcul des prévisions d'un simple clic pendant la période d'ajustement			✅	
Notifications en temps réel et personnalisées avec les actions suggérées			✅	
Développement de votre activité et simplification de vos opérations commerciales avec Einstein Analytics pour Manufacturing			✅	
Nouveaux objets dans Manufacturing Cloud		✅		
Consumer Goods Cloud : créer des connexions plus proches à travers la chaîne de valeur des biens de consommation (globalement disponible)				
Simplification de vos processus métier en regroupant les boutiques similaires, les emplacements en boutique et les produits			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Planification de visites de boutique efficaces			✅	
Augmentation des ventes avec les audits d'inventaire			✅	
Optimisation de la vente en boutique avec la Capture des commandes mobiles			✅	
Évaluation de l'efficacité des campagnes promotionnelles			✅	
Capture de données commerciales uniques avec des tâches personnalisées			✅	
Recueil de connaissances sur votre activité avec des enquêtes			✅	
Augmentation de la précision des audits et de la productivité avec la Détection d'objet Einstein			✅	
Gestion des territoires commerciaux et optimisation des itinéraires avec SFMap			✅	
Nouveaux objets pour Retail Execution		✅		
Détection d'objets dans des images en utilisant les API REST			✅	
Financial Services Cloud				
Mortgage pour Financial Services Cloud : améliorations du modèle de données, flux standard et composants d'écran (globalement disponible)				
Capture d'informations sur les emprunteurs grâce aux améliorations du modèle de données Financial Services Cloud		✅		
Création de flux de demande de prêt hypothécaire guidés avec les modèles de flux de prêt			✅	
Extension de votre flux avec les composants Écran de flux		✅		
MuleSoft : connecteurs Blend et Roostify		✅		
Suivi des documents et approbations (globalement disponible)			✅	
Assurance pour Financial Services Cloud : gestion des polices d'entreprise, portail pour les agents indépendants, composants optimisés, et davantage				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Protection des informations confidentielles de vos assurés			✅	
Automatisation des tâches répétitives pour les agents d'assurance avec des plans d'action			✅	
Visibilité des polices du foyer des assurés avec les résumés Cumul par référence			✅	
Alerte des agents sur les polices et les déclarations			✅	
Amélioration de la productivité des agents indépendants avec un portail riche en fonctionnalités			✅	
Amélioration de la planification et de la définition des Éléments d'action d'agent d'assurance prioritaires			✅	
Solution l'intelligence client complète pour les agents et les responsables avec Einstein Analytics for Insurance			✅	
Composant Événement de vie de la personne : jalons métiers, actions contextuelles, filtres, et davantage			✅	
Organisation des polices par type			✅	
Lightning Scheduler : optimisation de la prise de rendez-vous clients			✅	
Approfondissez les relations avec les clients grâce aux structures de relations de compte étendues			✅	
Accent sur les données Financial Services les plus importantes avec Analytics pour Wealth Management			✅	
Approfondissement des connaissances sur les clients avec la nouvelle version d'Analytics for Retail Banking			✅	
Nouveaux objets dans Financial Services Cloud		✅		
Champs d'objet nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Health Cloud				
Inscription de patients à des programmes et capture de leur consentement				✅
Suivi attentif des relations avec les prestataires				✅
Connexion rapide des patients au prestataire de soins approprié				✅
Utilisation de Lightning Scheduler pour réserver des visites de prestataires de soins				✅
Simplification de la vente d'appareils médicaux avec les contrats de vente et les prévisions de compte (globalement disponible)				✅
Événements de vie : approfondissement et amélioration des relations avec les patients				
Recueil de connaissances sur les événements de vie d'un patient			✅	
Masquage des types d'événement de vie sensibles			✅	
Filtrage des événements de vie			✅	
Amélioration de l'état de santé et augmentation de l'engagement des patients avec Einstein Analytics				✅
Mise à jour de sécurité pour la gestion de l'utilisation				✅
Modification de la sécurité au niveau du champ pour les objets Health Cloud			✅	
Health Cloud inclut des objets nouveaux et modifiés		✅		

Personnalisation

Utilisez des filtres pour les prédictions et les comparaisons dans le Générateur de prédiction Einstein. Configurez des pages pour la nouvelle application Salesforce avec le Générateur d'applications Lightning. Élaborez des processus et des flux plus robustes avec davantage de blocs de construction.

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				
Filtrage par comparaison dans le Générateur de prédiction Einstein			✓	
Générateur d'applications Lightning				
Personnalisation des pages d'enregistrement de Lightning pour le facteur de forme Téléphone		✓		
Optimisation des composants de liste et de liste associée pour la nouvelle application mobile Salesforce	✓			
Sélection d'un modèle de page Lightning basé sur le facteur de forme		✓		
Affichage des facteurs de forme pris en charge dans la palette de composants		✓		
Affichage des attributions de facteur de forme à l'application par défaut dans le menu Pages		✓		
Définition de règles de visibilité des composants de page d'enregistrement basées sur l'appareil		✓		
Ajout des composants Onglets et Accordéon à vos pages d'accueil		✓		
Accélération de l'affichage des résultats d'enquête avec le composant Score de l'expérience client (pilote)			✓	
Ajout de rubriques à des enquêtes			✓	
Simplification de la définition de règles de visibilité des composants par facteur de forme avec les étiquettes mises à jour		✓		
Amélioration de la conception des composants espace réservé et messagerie		✓		
Modification des étiquettes de modèle de page de région épinglée		✓		
Simplification de la visite des pages d'enregistrement du 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
Approbations				
Augmentation des limitations en processus d'approbation		✅		
Gestion des paramètres de livraison pour les requêtes d'approbation			✅	
Next Best Action				
Appel de flux lancés automatiquement depuis vos recommandations Next Best Action		✅		
Création de modèles de stratégie et protection des stratégies en tant que votre propriété intellectuelle		✅		
Annulation et répétition de votre travail lors de la création de stratégies		✅		
Simplification de la création d'expressions pour des branches dans le Générateur de stratégie Next Best Action		✅		
Saisie du titre de vos recommandations pour faciliter l'identification		✅		
Affichage de recommandations dans la page d'accueil de votre application		✅		
Lightning Flow				
Flow Builder				
Ajout de composants Web Lightning puissants et performants à vos écrans de flux		✅		
Démarrage d'un flux dans une planification		✅		
Configuration d'éléments Écrans et Obtenir des enregistrements sans créer de variables		✅		
Simplification de la recherche d'enregistrements dans des flux pour vos utilisateurs		✅		
Définition d'écrans de flux dynamiques avec la visibilité conditionnelle		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation de variables de collection de type de données définies par Apex avec des opérateurs dans des éléments Assignment et Decision		✅		
Utilisation de Flow Builder pour envoyer des notifications personnalisées			✅	
Simplification de la création de ressources dans Flow Builder		✅		
Utilisation de texte enrichi avec des modèles de texte		✅		
Étiquettes d'élément plus longues, planification améliorée, glissement de la sélection dans Flow Builder		✅		
Activation de votre flux sans quitter Flow Builder		✅		
Type de flux déplacé vers les paramètres avancés		✅		
Abandon du Flow Designer pour le bureau		✅		
Gestion de Lightning Flow				
Gestion de vos flux avec la vue de liste Flux optimisés		✅		
Alerte des personnes compétentes en cas d'événement d'erreur de flux		✅		
Contrôle de la capacité des utilisateurs à exécuter des flux individuels à l'aide de profils et d'ensembles d'autorisations		✅		
Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour critique)		✅		
Contrôle de l'accès aux graphiques d'activité de flux dans l'accueil de l'automatisation (bêta)	✅			
Définition de vos propres exigences de couverture de test des flux		✅		
Vérifier la présence de variables enregistrement nulles ou de valeurs de champ de relation de référence nulles dans			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
les formules de processus et de flux (mise à jour critique reportée)				
Demander d'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique, reportée)		✅		
Générateur de processus				
Automatisation de la création d'équipe de compte avec le Générateur de processus		✅		
Envoi automatisé d'invitations à une enquête par e-mail		✅		
Ajout de champs de fusion à partir d'événements de plate-forme dans le Générateur de processus		✅		
Confirmation de la publication de messages d'événement par un processus même lorsque les transactions échouent		✅		
Protection des données et confidentialité				
Enregistrement d'une catégorie de conformité associée aux données d'un champ		✅		
Création de rapports pour vos métadonnées de classification des données		✅		
Notifications en cas de modification des enregistrements de consentement		✅		
Groupes d'ensemble d'autorisations : groupes d'ensembles d'autorisations basés sur les rôles utilisateur pour faciliter l'attribution (bêta)			✅	
Objets et champs				
Installation d'objets personnalisés plus nombreux dans votre organisation		✅		
Vérification des références d'un champ et recherche des rapports qui l'utilisent (globalement disponible)		✅		
Partage				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Protection des paramètres de partage des utilisateurs invités			✓	
Protection de vos données en définissant des niveaux d'accès externes pour plus d'objets standard (globalement disponible)		✓		
Conservation du partage d'enregistrements lors de la migration vers la Gestion des territoires d'entreprise				✓
Globalisation				
Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour critique)			✓	
Écriture de transactions plus longues pour des composants individuels	✓			
Lecture des rapports et tableaux de bord de droite à gauche (bêta)	✓			
Ajout de Telangana à la liste de sélection des états en Inde	✓			
AppExchange				
Recueil de connaissances sur les packages AppExchange installés dans votre organisation		✓		
Authentification renforcée des clients désormais prise en charge pour AppExchange Checkout		✓		
Configuration générale				
Définition d'une application Lightning pour prendre en charge l'ordinateur de bureau, le téléphone ou les deux		✓		
Autorisation d'accès aux paramètres personnalisés dans les profils et les ensembles d'autorisations après la restriction de l'accès à l'échelle de l'organisation (mise à jour critique)		✓		
Surveillance du nombre d'objets et de paramètres personnalisés dans la vue d'ensemble du système		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Affichage ou masquage des onglets réservés à Lightning		✅		
Report de l'affichage des changements de présentation des enregistrements après l'enregistrement		✅		
Valeurs d'heure d'été précises avec DATEVALUE()			✅	
Dépannage des connexions OData avec OData Tracer (Publication reportée)				
Autorisation Autoriser l'accès aux actions personnalisées désormais facultative		✅		
Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture aux paramètres personnalisés (mise à jour critique, reportée)		✅		

Sécurité et identité

Mettez à niveau vers Identity Connect 3.0 pour accélérer les synchronisations avec Microsoft Active Directory et faciliter la gestion des utilisateurs. Créez votre propre page de vérification de l'identité pour enregistrer les méthodes de vérification de l'utilisateur. Utilisez Salesforce Edge pour servir les domaines Salesforce et de communauté, et améliorer la connectivité et les performances. Gérez les applications connectées avec le Journal d'audit de configuration et des étiquettes personnalisées, et consultez plus de détails HTTPS dans la page Configuration des domaines. La Surveillance des événements en temps réel et la Sécurité des transactions avancée sont globalement disponibles.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Authentification et identité				
Personnaliser les méthodes de vérification de l'identité			✅	
Demander la vérification pour les changements d'adresse e-mail			✅	
Personnalisation des étiquettes pour des domaines personnalisés		✅		
Suivi des changements de configuration des applications connectées		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Améliorations d'Identity Connect				✓
Élaboration d'une application connectée	✓			
Exclusion des secrets consommateur des réponses d'API			✓	
Suivi des événements de vérification de l'identité		✓		
Renforcement de la sécurité pour les erreurs d'autorisation	✓			
Changement vers le type MDAPI SamlSsoConfig			✓	
Salesforce Shield				
Cryptage de la plate-forme : champs d'assurance, paramètres via l'API de métadonnées et tableaux fins pour le cryptage déterministe (globalement disponible)				
Cryptage des informations d'assurance de vos clients			✓	
Synchronisation des données dans plus de champs avec le cryptage en arrière-plan en libre-service			✓	
Activation des paramètres du cryptage de la plate-forme par programmation via l'API de métadonnées			✓	
Amélioration du filtrage sur les données cryptées pour les tableaux fins (globalement disponible)			✓	
Activation autonome du cryptage pour les transcriptions de chat		✓		
Surveillance des événements : surveillance des événements en temps réel et sécurité des transactions avancée globalement disponibles, retrait de la sécurité des transactions héritée				
Surveillance des événements en temps réel globalement disponible			✓	
Sécurité des transactions améliorée globalement disponible			✓	
AdminSetupEventStream et AdminSetupEvent toujours en version bêta				✓
Migration des stratégies de sécurité des transactions héritées (mise à jour critique)			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Nouvelle interface Apex TxnSecurity.AsyncCondition			✅	
Modifications du Générateur de condition			✅	
Prise en charge de toutes les polices par les packages			✅	
Polices sans échec pour les utilisateurs inactifs		✅		
Capture des tentatives de connexion non valides par LoginEvent			✅	
Nouveau type d'événement Api EventLogFile dans l'API REST		✅		
Amélioration des données d'événements d'exécution Apex		✅		
Nouveau type de préférence d'organisation pour les événements de plate-forme		✅		
Autres modifications				
Acheminement de Mes domaines via Salesforce Edge (mise à jour critique)			✅	
Accélération des requêtes de domaine personnalisé via Salesforce Edge	✅			
Obtention de détails supplémentaires sur vos domaines	✅			
Gestion de l'accès aux ensembles d'autorisations, aux profils et aux réinitialisations de mot de passe avec les stratégies de sécurité au niveau de la session		✅		
Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique appliquée)			✅	
Stabiliser le nom d'hôte pour les URL Mon domaine dans les organisations Sandbox (mise à jour critique déjà publiée)			✅	
Sécurisation des profils utilisateurs invités			✅	

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				
Composants Web Lightning : Open Source		✅		
Ajout de composants Web Lightning en tant qu'onglets personnalisés		✅		
Modifications de l'API DOM		✅		
Nouveau nom de package pour les tests avec Jest		✅		
Amélioration de la productivité avec le développement local pour les composants Web Lightning (bêta)		✅		
Communication à travers les technologies d'interface utilisateur de Salesforce avec Lightning Message Service (aperçu Developer)		✅		
Limites Apex en actions côté serveur plus prévisibles		✅		
Accès des composants Lightning uniquement à des méthodes Apex publique dans le même package		✅		
Retrait des composants Aura dans l'espace de noms ui			✅	
Remplacement de l'inversion CSS Aura pour les langues de droite à gauche		✅		
Sélection de la version d'API pour Lightning Locker		✅		
Accès des utilisateurs directement à une application		✅		
Mises à jour critiques : classe Apex @AuraEnabled définies par défaut sur with sharing, accès basé sur le profil pour les classes Apex @AuraEnabled, et davantage				
Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs invités			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
et de portail en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)				
Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)			✅	
Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning (mise à jour critique)			✅	
Utiliser without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique retirée)			✅	
Utilisation de with sharing pour les contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique)			✅	
Prévention de la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour critique déjà publiée)			✅	
Désactivation de l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour critique appliquée)			✅	
Services de plate-forme Einstein				
Einstein Vision : nouveaux champs language et algorithm				
Nouveau champ language dans le JSON de réponse de l'API		✅		
Nouveau champ algorithm dans la réponse JSON de l'API sur la détection d'objets		✅		
Augmentation de la taille d'image maximale pour la détection d'objets à 5 Mo		✅		
Einstein Language : nouveaux champs language et algorithm				
Nouveau champ language dans le JSON de réponse de l'API		✅		
Nouveau champ algorithm dans la réponse JSON de l'API sur l'intention		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Jeux de données texte contenant jusqu'à trois millions de mots		✅		
Plate-forme Einstein				
Élaboration de meilleures prédictions avec les connaissances		✅		
Visualforce				
Communication entre les technologies d'interface utilisateur de Salesforce avec Lightning Message Channel (aperçu Developer)		✅		
Case à cocher « Afficher l'étiquette » désormais disponible dans le générateur d'applications Lightning		✅		
Révision des anciens favoris sandbox des sites et des communautés			✅	
Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique déjà publiée)			✅	
Apex				
Application de la sécurité au niveau du champ dans Apex (bêta)		✅		
Exclusion des appels externes de la limite en requêtes longues		✅		
Augmentation des tests Apex avec le type de métadonnées ApexSettings		✅		
Activation de la mise en cache améliorée pour le schéma d'organisation (mise à jour critique reportée)		✅		
API				
Accès des utilisateurs API uniquement limité aux API Salesforce (mise à jour critique appliquée)			✅	
Dénouement des dépendances avec des requêtes		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
MetadataComponentDependency (bêta)				
Requête dans l'API de transfert en masse 2.0		✓		
Élimination de toute hésitation lorsque le nombre de tâches de récupération est excessif				
Types de métadonnées personnalisées				
Contrôle des utilisateurs qui obtiennent l'accès en lecture aux types de métadonnées personnalisées		✓		
Protection de vos types de métadonnées personnalisées dans des packages de deuxième génération		✓		
Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture à des types de métadonnées personnalisées (mise à jour critique)		✓		
Empaquetage				
Simplification du développement d'applications avec les packages gérés de deuxième génération (globalement disponible)			✓	
Calcul de la couverture de code pour les packages déverrouillés			✓	
Organisations test : nouvelles fonctionnalités				
Création d'organisations tests avec plus de fonctionnalités		✓		
Transition vers les paramètres d'organisation test		✓		
Partenaires AppExchange				
Examen de santé de votre offre AppExchange avec Marketplace Analytics		✓		
Analyse de l'utilisation des événements avec l'API du package géré				✓

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Test des versions de votre package avec ISV Hammer (bêta)				
Exécution de tests intensifs ISV sur les versions du package et les organisations abonnées				✅
Exécution de tests Apex écrits par un abonné pour tester les fonctionnalités de votre package		✅		
Désabonnement des tests ISV Hammer				✅
Capture des données de modification				
Migration des canaux et des membres de la Capture des données de modification envers l'API de métadonnées et l'API Tooling		✅		
Enrichissement des messages d'événement de modification avec des champs toujours inclus (pilote)				✅
Identification des champs modifiés avec le nouveau champ d'en-tête changedFields		✅		
Réception de notifications d'événements de modification pour de nouveaux objets		✅		
Événements de plate-forme				
Réception de messages d'événement pertinents en utilisant des filtres d'événement avec un abonnement CometD (pilote)				✅
Surveillance de l'utilisation de la publication d'événements de plate-forme dans l'API REST		✅		
Configuration des paramètres de l'API Streaming avec l'API de métadonnées		✅		

Quip

Lisez vos documents Quip pendant vos déplacements. Ouvrez les tableaux de bord Einstein Analytics dans Quip. Incorporez des données Salesforce dans Quip, notamment des vues de liste Salesforce et des rapports Salesforce. Utilisez les nouvelles actions Quip dans le Générateur de processus et dans Flow Builder pour automatiser vos activités et économiser du temps pour vos équipes.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accélération de la connexion de Quip à Salesforce			✅	
Ajout de documents et de feuilles de calcul Quip à des enregistrements Salesforce (globalement disponible)			✅	
Information continue avec les documents Quip sur appareil mobile			✅	
Consignation des appels à partir de documents Quip	✅			
Mise à jour de vos vues de liste Salesforce depuis Quip	✅			
Ajout de rapports Salesforce à des documents Quip	✅			
Partage automatique de documents Quip incorporés à un enregistrement avec les autorisations synchronisées (autorisations granulaires)			✅	
Affichage des enregistrements Salesforce liés à partir d'un document Quip			✅	
Publication de tableaux de bord et de perspectives Einstein Analytics dans des diapositives Quip	✅			
Mise à jour automatique des diapositives et des feuilles de calcul Quip avec des processus et des flux		✅		

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.

Désactivation de l'accès à Salesforce Classic pour les utilisateurs de Lightning Experience sur IE11

Si votre organisation ne possède pas la prise en charge étendue pour Internet Explorer 11, les utilisateurs qui travaillent uniquement dans Lightning Experience avec IE11 ne peuvent plus accéder à Salesforce Classic. Auparavant, après avoir reçu un message relatif à l'absence de support pour IE11, un utilisateur pouvait choisir d'accéder à Salesforce Classic. Désormais, le message d'erreur suggère à l'utilisateur de basculer vers un navigateur pris en charge par Lightning Experience, et l'utilisateur ne peut plus accéder à Salesforce Classic.

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.
- En tant que fonctionnalité bêta, nous autorisons les administrateurs à accorder aux utilisateurs d'iPad iOS 12.0 l'accès sur leur appareil à la version complète pour ordinateur de bureau de Lightning Experience. Pour plus d'informations, consultez Lightning Experience sur les navigateurs iPad (bêta). En outre, Apple envisage de publier à l'automne 2019 un nouveau système d'exploitation pour iPad appelé iPadOS. Par défaut, l'accès à Salesforce via Safari sur iPadOS entraîne le chargement de l'expérience utilisateur sur le navigateur pour ordinateur de bureau plutôt que l'expérience antérieure sur le navigateur mobile Salesforce. Pour plus d'informations, lisez l'article Knowledge Salesforce sur le nouveau système d'exploitation iPadOS.

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
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.

Désactivation de l'accès à Salesforce Classic pour les utilisateurs de Lightning Experience sur IE11

Si votre organisation ne possède pas la prise en charge étendue pour Internet Explorer 11, les utilisateurs qui travaillent uniquement dans Lightning Experience avec IE11 ne peuvent plus accéder à Salesforce Classic. Auparavant, après avoir reçu un message relatif à l'absence de support pour IE11, un utilisateur pouvait choisir d'accéder à Salesforce Classic. Désormais, le message d'erreur suggère à l'utilisateur de basculer vers un navigateur pris en charge par Lightning Experience, et l'utilisateur ne peut plus accéder à Salesforce Classic.

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

Qui : cette modification s'applique si tous les critères ci-dessous sont remplis.

- Votre organisation ne possède pas la prise en charge étendue pour IE11.
- Un utilisateur a accès uniquement à Lightning Experience, parce que l'utilisateur ou l'organisation n'a pas accès à Salesforce Classic.
- Un utilisateur travaille dans le navigateur IE11.

Pourquoi : Salesforce souhaite s'assurer que les utilisateurs qui ont accès uniquement à Lightning Experience ne peuvent pas accéder aux pages Salesforce Classic.

Si vous envisagez de continuer à utiliser IE11 avec Lightning Experience dans votre entreprise, Salesforce recommande d'adopter la prise en charge étendue pour IE11 jusqu'au 31 décembre 2020.

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 : outils supplémentaires pour faciliter la transition vers Lightning Experience et optimiser la productivité

L'activation de Lightning Experience est définitive et nous guidons votre transition vers la nouvelle interface avec des outils supplémentaires et des invites dans l'application. Nous offrons également de nouvelles méthodes d'engagement et d'accompagnement de vos utilisateurs dans Lightning Experience avec le guide dans l'application. Contrôlez ce que vos utilisateurs affichent dans les menus d'aide. Accédez à la corbeille Lightning Experience. Organisez les enregistrements et les vues de liste par rubrique avec de nouveaux thèmes et des filtres de rubrique. Affinez les actions en masse dans les listes avec les termes de recherche et les filtres rapides Économisez de l'encre avec les listes imprimables abrégées. Adoptez la recherche Einstein, une méthode plus intelligente et personnelle de travailler dans Salesforce. Recueillez davantage de connaissances et bénéficiez de nouvelles méthodes de gestion des Enquêtes Salesforce. Optimisez la planification avec de nouveaux outils de gestion des ressources et des rendez-vous simultanés dans Lightning Scheduler. Renforcez la protection de vos données avec une plate-forme de mise à jour de sécurité améliorée. Simplifiez le traitement des documents avec des outils de suivi et de gestion supplémentaires. Gérez votre flux de travail avec des boîtes de dialogue qui s'affichent uniquement dans l'onglet sous lequel le flux est ouvert, et personnalisez les couleurs des icônes d'utilitaires dans les applications de console Lightning.

DANS CETTE SECTION :

Transition vers Lightning Experience : mise à jour critique, invites et outils

Dans la version Winter '20, nous activons Lightning Experience pour toutes les organisations et retirons l'option de désactivation. Pour vous aider à préparer votre organisation et vos utilisateurs à la nouvelle interface, nous avons ajouté des invites et un guide dans Salesforce Classic qui recommande les principales actions et les outils de transition à utiliser.

Engagement dans Lightning Experience : invites et menu d'aide

Le guide dans l'application est globalement disponible avec des améliorations qui facilitent la composition et le test d'invites. Contrôlez les ressources de Salesforce affichées dans le menu d'aide.

Nouveau lien Annuler dans la confirmation de la suppression d'enregistrement

Si vous changez d'avis en supprimant un enregistrement, vous pouvez annuler la suppression sans accéder à la corbeille.

Accès à la corbeille dans Lightning Experience

Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic pour accéder à la corbeille. Vous pouvez désormais visualiser, restaurer et supprimer définitivement des éléments de votre corbeille et de la corbeille de l'organisation.

Organisation des vues de liste par rubrique avec les filtres de rubrique

Gardez vos vues de liste organisées en ajoutant des filtres basés sur des rubriques. Vous pouvez ajouter des filtres à jusqu'à deux rubriques par vues de liste.

Affichage des enregistrements par rubrique dans la page de détail de rubrique

Les rubriques permettent d'organiser les enregistrements par thème. Dans Lightning Experience, vous pouvez désormais afficher tous les enregistrements de la même rubrique dans une seule liste pratique Cliquez sur une rubrique de la page dans laquelle vous travaillez, pour ouvrir sa page de détail, et visualisez les enregistrements sous l'onglet Associé.

Résultats de recherche et filtres rapides précis avec les actions en masse

Vous devez exécuter une action en masse uniquement sur une sélection de votre liste ? Il n'est pas nécessaire de créer une liste spéciale pour définir vos cibles. Les actions en masse fonctionnent désormais sur vos résultats de recherche dans les vues de liste ou les résultats de vos filtres rapides dans les vues de liste. Pour exécuter une action en masse sur vos résultats, appliquez vos termes ou filtres de recherche, puis sélectionnez tous les résultats ou une sélection des résultats. Pour rétablir la liste complète, effacez vos termes recherche ou filtres rapides.

Économies d'encre et de papier avec la Vue imprimable des listes

Il n'est pas nécessaire d'imprimer votre écran complet seulement pour obtenir une copie papier de votre liste. Avec la Vue imprimable, vous pouvez générer une vue condensée, minimaliste et économe en encre de vos listes et listes associées.

Accès direct à une application

Accédez directement à une application et créez des liens spécifiques à l'application pour les favoris et le partage.

Recherche : introduction de la recherche Einstein (bêta), une méthode de travail plus intelligente dans Salesforce

Einstein stimule les capacités de recherche. Vous pouvez désormais rechercher et exécuter des actions plus vite avec des résultats de recherche actionables et adaptés à vos méthodes de travail dans Salesforce. Vous pouvez activer la recherche Einstein avant ou après le 25 octobre 2019.

Enquêtes Salesforce : intégration simplifiée, contrôle renforcé et analyse améliorée

Envoyez des enquêtes pour des requêtes et des campagnes marketing. Utilisez le Générateur de processus pour automatiser les invitations aux enquêtes. Testez les fonctionnalités à l'aide d'enquêtes exemples. Déterminez si les participants affichent la page de bienvenue et si les propriétaires d'enquête peuvent gérer les réponses. Examinez les invitations et les réponses associées à un enregistrement particulier. Utilisez l'onglet reconçu Analyser pour télécharger les réponses ou réviser la distribution des réponses pour chaque question.

Lightning Scheduler : planification simultanée et de ressources multiples

Créez un groupe de professionnels pour les rendez-vous clients avec la planification de ressources multiples, et optimisez l'efficacité de la prise de rendez-vous avec la planification simultanée.

Soumission de commentaires à Salesforce à l'aide d'un formulaire révisé

Les commentaires aident Salesforce à améliorer l'expérience utilisateur pour vous et tous les autres utilisateurs. Par conséquent, nous avons apporté quelques modifications pour vous aider à formuler un avis ou à demander une aide. Si vous avez besoin d'aide, nous proposons des liens vers la Trailblazer Community et le support Salesforce. Lorsque vous soumettez un commentaire, vous pouvez choisir parmi une liste d'objets pour préciser le contexte. Vous pouvez également joindre une capture d'écran au lieu de saisir une longue description d'un problème.

Suivi des mises à jour de la sécurité dans la nouvelle plate-forme

Protéger vos données est notre tâche la plus importante. Par conséquent, nous avons défini des mises à jour plus visibles et plus intuitives, avec une nouvelle interface, et des explications et des recommandations plus détaillées.

Gestion des contacts de sécurité pour votre organisation

Nous tenons à tenir les membres de votre organisation informés des incidents de sécurité. Vous pouvez désormais désigner les contacts de sécurité de votre organisation dans l'aide de Salesforce. Ainsi, si un incident de sécurité impacte votre organisation, vos contacts sont notifiés.

Applications de console Lightning : dialogues mis en évidence et couleurs des icônes d'utilitaire personnalisables

Les dialogues ne couvrent plus l'écran complet. Utilisez la nouvelle API pour changer la couleur de vos icônes d'utilitaire.

Recherche des rapports de l'optimiseur dans les fichiers, pas dans Inbox

Depuis fin septembre 2019, le rapport Optimizer PDF n'est plus joint à l'e-mail qui confirme la création du rapport. Pour rechercher une copie du rapport, accédez à Salesforce Files.

Accès à Salesforce depuis Safari sur les appareils iPad (bêta)

Le nouveau système d'exploitation iPadOS ouvre dans Safari une version pour le bureau complète de Lightning Experience ou Salesforce Classic, selon la configuration de votre organisation. Auparavant, vous deviez activer l'accès afin de permettre aux utilisateurs d'exécuter la version pour le bureau complète de Lightning Experience sur leur iPad. Si vous mettez à niveau vers iPadOS, vous pouvez ignorer cette étape de configuration.

Nouvelle présentation de la configuration de l'Optimizer

La présentation de la page Optimizer a été actualisée dans la Configuration. Elle propose cependant les mêmes recommandations pour simplifier les personnalisations et favoriser l'adoption des fonctionnalités. Au lieu de créer votre rapport PDF personnalisé en utilisant le bouton Exécuter le rapport, commencez par cliquer sur Créer un PDF.

Modification du type d'élément entité de l'objet TopicAssignment

Nous avons changé le type d'élément entité de l'objet TopicAssignment pour référencer correctement des types d'objet tels que compte et opportunité. Auparavant, le type d'élément entité référençait uniquement le type d'objet contrat. Grâce à cette modification, vous pouvez utiliser l'objet TopicAssignment pour interroger correctement les noms et les ID d'enregistrements de divers types d'objet qui ont des rubriques.

Transition vers Lightning Experience : mise à jour critique, invites et outils

Dans la version Winter '20, nous activons Lightning Experience pour toutes les organisations et retirons l'option de désactivation. Pour vous aider à préparer votre organisation et vos utilisateurs à la nouvelle interface, nous avons ajouté des invites et un guide dans Salesforce Classic qui recommande les principales actions et les outils de transition à utiliser.

DANS CETTE SECTION :

Activation de la mise à jour critique de Lightning Experience à compter du 7 janvier 2020

Nous avions annoncé que cette mise à jour critique serait activée avec la version Winter '20. Par précaution, nous avons décidé de reporter l'activation automatique. Elle sera activée sous 72 heures à compter du 7 janvier 2020.

Activation permanente de Lightning Experience dans Salesforce

À compter de la version Winter '20, l'interface Lightning Experience reste toujours active après avoir été activée par un administrateur de votre entreprise ou avec la mise à jour critique de Lightning Experience. Une fois Lightning Experience activée, vous ne pouvez pas la désactiver. Tous les utilisateurs ont accès à Salesforce Classic et peuvent basculer entre les deux interfaces si nécessaire.

Expérience utilisateur par défaut après l'activation de Lightning Experience

Une fois Lightning Experience activée, l'interface par défaut d'un utilisateur est déterminée par la date à laquelle il est ajouté à votre organisation. Quelle que soit l'interface par défaut, les utilisateurs activés pour Lightning Experience peuvent utiliser le commutateur pour basculer entre Lightning Experience et Salesforce Classic.

Obtention d'un guide pour la préparation de votre organisation à Lightning Experience

Vous ne savez pas comment procéder pour préparer votre organisation à Lightning Experience ? Depuis le mois de septembre 2019, les administrateurs des organisations qui n'ont pas encore activé Lightning Experience reçoivent d'abord une série d'actions suggérées pour les guider à travers les étapes de transition recommandées. Si vous ne souhaitez pas suivre une action suggérée dans l'immédiat, vous pouvez choisir d'être rappelé(e).

Utilisation de la Vérification de la préparation pour guider votre transition vers Lightning Experience

Exécutez la Vérification de la préparation à Lightning Experience pour obtenir les toutes dernières informations sur les fonctionnalités Lightning Experience que nous évaluons. La Vérification de la préparation a été mise à jour pour Winter '20 afin de l'adapter aux nouvelles modifications et de mieux répondre à vos commentaires. Depuis octobre 2019, le rapport Vérification de la préparation est stocké dans vos fichiers Salesforce, il n'est pas joint à un e-mail.

Convertisseur de configuration de Lightning Experience : analyse et préparation des pages Visualforce, URL codées en dur, packages AppExchange, et davantage

Simplifiez et automatisez les tâches de transition courantes en utilisant le Convertisseur de configuration de Lightning Experience. L'onglet Actions et boutons est globalement disponible. Vous pouvez également convertir les alertes JavaScript. Les outils aident maintenant à gérer les packages AppExchange et des URL codées en dur.

Accès aux outils de transition vers Lightning Experience dans les organisations Government Cloud

Lancez votre transition en activant l'accès aux outils de transition et d'adoption de Lightning hébergés sur Heroku. Lorsqu'un administrateur de l'organisation lit et accepte les conditions d'utilisation des applications basées sur Heroku, tous les administrateurs de l'organisation ont accès à Salesforce Optimizer, au Convertisseur de configuration de Lightning Experience, à la Vérification de la préparation à Lightning Experience et à Change Management Hub.

Activation de la mise à jour critique de Lightning Experience à compter du 7 janvier 2020

Nous avions annoncé que cette mise à jour critique serait activée avec la version Winter '20. Par précaution, nous avons décidé de reporter l'activation automatique. Elle sera activée sous 72 heures à compter du 7 janvier 2020.

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 est disponible depuis la version Spring '19. Nous l'activerons progressivement à compter du 7 janvier 2020.

Nous affichons des rappels dans Salesforce Classic indiquant la date d'activation.

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

Elle s'applique à tous les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Utilisateur de Lightning Experience, notamment les utilisateurs qui ont un profil standard et les utilisateurs associés à un profil personnalisé ou à un ensemble d'autorisations dans lequel l'autorisation Utilisateur de Lightning Experience a été activée.

Lorsque Lightning Experience est activée, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Utilisateur de Lightning Experience affichent le lien Basculer vers Salesforce Classic dans l'en-tête de Salesforce Classic. Une fois par semaine, les utilisateurs activés pour Lightning Experience qui travaillent dans Salesforce Classic sont automatiquement connectés à Lightning Experience. Ils peuvent revenir dans Salesforce Classic si nécessaire.

Pourquoi : dans le cadre de notre processus de publication des versions, nous procédons à des tests rigoureux et mettons en place de multiples points de contrôle pour vérifier la qualité. Nous avons découvert un problème technique potentiel qui n'est pas directement associé à Lightning Experience, mais qui peut impacter votre expérience générale de la version Winter '20. Pour ne pas gêner la réussite des clients, nous reportons par précaution certaines activités initialement prévues après la publication, notamment la mise à jour critique de Lightning Experience.

Comment : vous pouvez activer vous-même Lightning Experience avant le mois de janvier, ce que nous recommandons pour bénéficier de toutes ses fonctionnalités hors-pair. Comme vous le savez, Salesforce Lightning est l'interface utilisateur et la plate-forme Salesforce de nouvelle génération, bénéfique à l'ensemble des utilisateurs, depuis les dirigeants et employés aux administrateurs et équipes informatiques.

Si vous avez préparé votre organisation et vos utilisateurs à la mise à jour critique, notez que le report n'est pas directement associé à Lightning Experience et que vous pouvez l'activer maintenant. Nous recommandons de tester cette mise à jour 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 Lightning Experience.

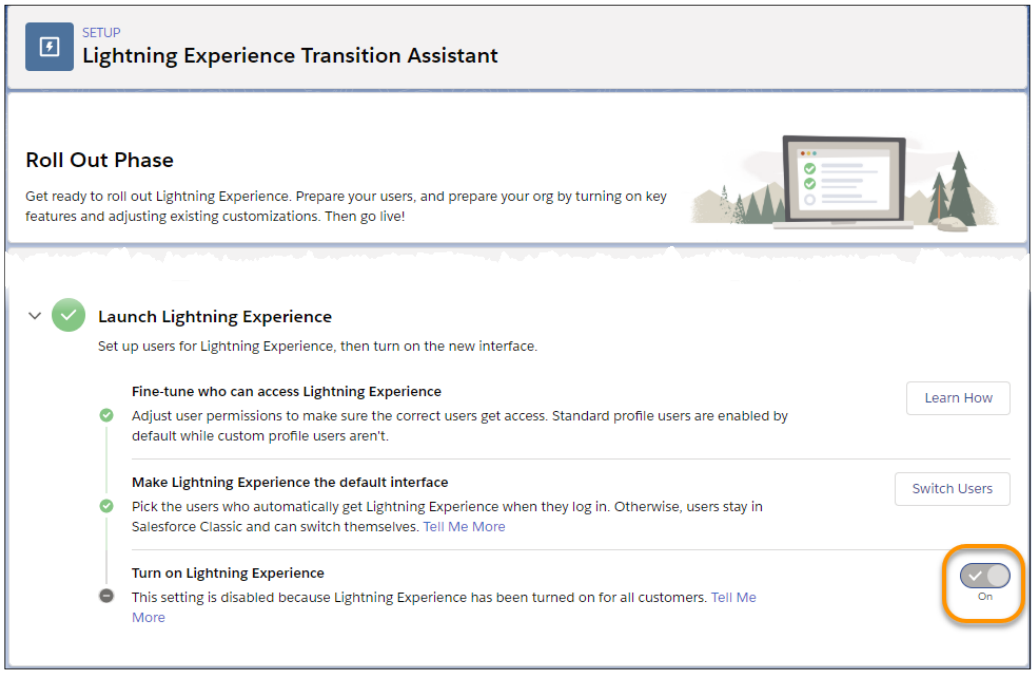
Nous offrons plusieurs outils qui automatisent et accélèrent le processus de transition, notamment l'Assistant de transition vers Lightning Experience. Vous pouvez également visiter le groupe Lightning Now de la Trailblazer Community pour recevoir des réponses à vos questions auprès d'experts Lightning Experience.

Activation permanente de Lightning Experience dans Salesforce

À compter de la version Winter '20, l'interface Lightning Experience reste toujours active après avoir été activée par un administrateur de votre entreprise ou avec la mise à jour critique de Lightning Experience. Une fois Lightning Experience activée, vous ne pouvez pas la désactiver. Tous les utilisateurs ont accès à Salesforce Classic et peuvent basculer entre les deux interfaces si nécessaire.

Où : cette modification s'applique aux éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : une fois Lightning Experience activée dans votre organisation, le commutateur Basculer vers Lightning Experience est grisé dans l'assistant de transition vers Lightning Experience.



L'option de désactivation de Lightning Experience, en utilisant le paramètre de préférence d'organisation `S1DesktopEnabled` avec n'importe quelle version de l'API de métadonnées, est également désactivée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Activation de la mise à jour critique de Lightning Experience à compter du 7 janvier 2020

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

Expérience utilisateur par défaut après l'activation de Lightning Experience

Une fois Lightning Experience activée, l'interface par défaut d'un utilisateur est déterminée par la date à laquelle il est ajouté à votre organisation. Quelle que soit l'interface par défaut, les utilisateurs activés pour Lightning Experience peuvent utiliser le commutateur pour basculer entre Lightning Experience et Salesforce Classic.

Où : cette modification s'applique aux éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment :

- **Lors de l'activation de Lightning Experience**

  Tous les utilisateurs existants restent dans Salesforce Classic lorsqu'ils ont attribués à l'autorisation Utilisateur de Lightning Experience. Cela est également vrai lorsqu'un utilisateur existant dispose de l'autorisation lors de l'activation de Lightning Experience ou lorsqu'il est attribué à l'autorisation ultérieurement. Que l'autorisation utilisateur provienne d'un profil standard, d'un profil personnalisé dans lequel l'autorisation est activée ou d'un ensemble d'autorisations n'a aucune importance.

- **Après l'activation de Lightning Experience**

  La situation est différente pour les utilisateurs ajoutés à votre organisation après l'activation de Lightning Experience. Ces utilisateurs reçoivent Lightning Experience en tant qu'interface par défaut lorsque l'autorisation Utilisateur de Lightning Experience leur est attribuée, qu'ils soient ajoutés lors de l'activation ou à une date ultérieure. De la même façon, que l'autorisation utilisateur provienne d'un profil standard, d'un profil personnalisé dans lequel l'autorisation est activée ou d'un ensemble d'autorisations n'a aucune importance.

Tous les utilisateurs activés pour Lightning Experience reçoivent automatiquement le commutateur, qui leur permet de basculer entre Lightning Experience et Salesforce Classic, si nécessaire.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration d'utilisateurs pour Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Obtention d'un guide pour la préparation de votre organisation à Lightning Experience

Vous ne savez pas comment procéder pour préparer votre organisation à Lightning Experience ? Depuis le mois de septembre 2019, les administrateurs des organisations qui n'ont pas encore activé Lightning Experience reçoivent d'abord une série d'actions suggérées pour les guider à travers les étapes de transition recommandées. Si vous ne souhaitez pas suivre une action suggérée dans l'immédiat, vous pouvez choisir d'être rappelé(e).

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

Quand : la première invite est apparue en septembre 2019. L'affichage des invites suivantes dépend de l'exécution de chaque action recommandée.

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

Pourquoi : si elles sont exécutées à temps, les actions suggérées vous aident à préparer votre organisation à l'activation de la mise à jour critique de Lightning Experience dans la version Winter '20.

Comment : vous pouvez contrôler les invites. Dans Configuration, saisissez `Interface utilisateur` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Interface utilisateur**. Pour ne plus afficher les invites, sélectionnez **Désactiver les rappels administratifs de transition vers Lightning Experience**.

La désactivation des invites désactive également les rappels Activation imminente de Lightning Experience qui affichent un décompte jusqu'à la date d'activation automatique de la mise à jour critique associée Activer Lightning Experience.

Utilisation de la Vérification de la préparation pour guider votre transition vers Lightning Experience

Exécutez la Vérification de la préparation à Lightning Experience pour obtenir les toutes dernières informations sur les fonctionnalités Lightning Experience que nous évaluons. La Vérification de la préparation a été mise à jour pour Winter '20 afin de l'adapter aux nouvelles modifications et de mieux répondre à vos commentaires. Depuis octobre 2019, le rapport Vérification de la préparation est stocké dans vos fichiers Salesforce, il n'est pas joint à un e-mail.

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

Pourquoi : nous avons pris en compte vos commentaires sur la Vérification de la préparation à Lightning Experience. Le rapport a été rationalisé pour mieux l'adapter au Convertisseur de configuration de Lightning Experience et fournir des informations plus précises sur la préparation de votre organisation Salesforce.

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**. Agrandissez l'étape Évaluer les avantages et la préparation à Lightning Experience, puis cliquez sur **Vérifier la préparation**.

Pour afficher le rapport Vérification de la préparation, cliquez sur le lien de l'e-mail que vous recevez une fois la vérification effectuée. Vous pouvez également vous connecter à Salesforce pour consulter vos fichiers.

Convertisseur de configuration de Lightning Experience : analyse et préparation des pages Visualforce, URL codées en dur, packages AppExchange, et davantage

Simplifiez et automatisez les tâches de transition courantes en utilisant le Convertisseur de configuration de Lightning Experience. L'onglet Actions et boutons est globalement disponible. Vous pouvez également convertir les alertes JavaScript. Les outils aident maintenant à gérer les packages AppExchange et des URL codées en dur.

DANS CETTE SECTION :

Maintien des URL actives dans Lightning Experience (bêta)

Les références codées en dur dans les URL d'origine de votre organisation risquent de ne plus fonctionner lorsque vous activez Mon domaine. Utilisez l'onglet URL codées en dur dans le Convertisseur de configuration de Lightning Experience pour retrouver toutes vos URL codées en dur, puis mettez-les à jour d'un simple clic. L'onglet URL codées en dur remplace et améliore la section URL codées en dur dans la Vérification de la préparation à Lightning Experience.

Vérification de la préparation de vos packages AppExchange pour Lightning Experience (bêta)

Visitez l'onglet Packages AppExchange, dans le Convertisseur de configuration de Lightning Experience, pour analyser les métadonnées de vos packages installés et préparer vos packages AppExchange à Lightning Experience. Déterminez quels packages sont prêts pour Lightning Experience. Consultez des recommandations de mise à jour, de remplacement et de vérification des autres packages. L'onglet Packages AppExchange remplace et améliore la section AppExchange dans la Vérification de la préparation à Lightning Experience.

Onglet Actions et boutons (globalement disponible)

L'onglet Actions et boutons du Convertisseur de configuration de Lightning Experience, publié en tant que fonctionnalité bêta dans la version Winter '19, est désormais globalement disponible. Analysez les actions et boutons standard, personnalisés et globaux dans votre organisation, puis déplacez-les aisément depuis les actions et boutons Salesforce Classic vers les actions Lightning Experience. Déplacez toutes les actions et tous les boutons en même temps ou laissez-vous guider par l'outil pour déplacer chaque objet.

Conversion des alertes JavaScript en composants Lightning

Accélérez la transition de votre organisation vers Lightning Experience en convertissant vos simples alertes JavaScript en composants Lightning à l'aide du Convertisseur de configuration de Lightning Experience. Pour les alertes complexes que l'outil ne peut pas convertir, notamment les alertes contenant plusieurs opérations, le Convertisseur de confirmation recommande des actions à exécuter afin de les convertir manuellement.

Affichage des résultats d'analyse dans le Convertisseur de configuration, pas dans un e-mail

Les e-mails qui sont envoyés aux administrateurs après l'analyse de vos pages Visualforce, et actions et boutons JavaScript, ne contiennent plus de résultats d'analyse en pièce jointe.

Maintien des URL actives dans Lightning Experience (bêta)

Les références codées en dur dans les URL d'origine de votre organisation risquent de ne plus fonctionner lorsque vous activez Mon domaine. Utilisez l'onglet URL codées en dur dans le Convertisseur de configuration de Lightning Experience pour retrouver toutes vos URL codées en dur, puis mettez-les à jour d'un simple clic. L'onglet URL codées en dur remplace et améliore la section URL codées en dur dans la Vérification de la préparation à Lightning Experience.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Professional, Performance, Unlimited et Developer dans lesquelles Mon domaine est activé.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, l'onglet URL codées en dur 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 l'onglet URL codées en dur dans le groupe Lightning Exp Configuration Converter de la Trailblazer Community.

Qui : la fonctionnalité URL codées en dur nécessite les autorisations Personnaliser l'application et Modifier toutes les données.

Comment : l'outil remplace la référence statique à vos URL d'origine par des URLs Mon domaine. Vous pouvez sélectionner des URL individuelles pour les remplacer individuellement ou remplacer les URL codées en dur à la fois.

Le Convertisseur de configuration est un outil autonome qui réside 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.

Vérification de la préparation de vos packages AppExchange pour Lightning Experience (bêta)

Visitez l'onglet Packages AppExchange, dans le Convertisseur de configuration de Lightning Experience, pour analyser les métadonnées de vos packages installés et préparer vos packages AppExchange à Lightning Experience. Déterminez quels packages sont prêts pour Lightning Experience. Consultez des recommandations de mise à jour, de remplacement et de vérification des autres packages. L'onglet Packages AppExchange remplace et améliore la section AppExchange dans la Vérification de la préparation à Lightning Experience.

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, l'onglet Packages AppExchange 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 l'onglet Packages AppExchange dans le groupe Lightning Exp Configuration Converter de la Trailblazer Community.

Comment : Le Convertisseur de configuration est un outil autonome qui réside 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.

Onglet Actions et boutons (globalement disponible)

L'onglet Actions et boutons du Convertisseur de configuration de Lightning Experience, publié en tant que fonctionnalité bêta dans la version Winter '19, est désormais globalement disponible. Analysez les actions et boutons standard, personnalisés et globaux dans votre organisation, puis déplacez-les aisément depuis les actions et boutons Salesforce Classic vers les actions Lightning Experience. Déplacez toutes les actions et tous les boutons en même temps ou laissez-vous guider par l'outil pour déplacer chaque objet.

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

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

Comment : Le Convertisseur de configuration est un outil autonome qui réside 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.

Conversion des alertes JavaScript en composants Lightning

Accélérez la transition de votre organisation vers Lightning Experience en convertissant vos simples alertes JavaScript en composants Lightning à l'aide du Convertisseur de configuration de Lightning Experience. Pour les alertes complexes que l'outil ne peut pas convertir, notamment les alertes contenant plusieurs opérations, le Convertisseur de confirmation recommande des actions à exécuter afin de les convertir manuellement.

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

Qui : l'onglet Boutons JavaScript nécessite les autorisations Personnaliser l'application et Modifier toutes les données.

Le Convertisseur de configuration est un outil autonome qui réside 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 des résultats d'analyse dans le Convertisseur de configuration, pas dans un e-mail

Les e-mails qui sont envoyés aux administrateurs après l'analyse de vos pages Visualforce, et actions et boutons JavaScript, ne contiennent plus de résultats d'analyse en pièce jointe.

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

Où : les fichiers ne sont plus joints aux e-mails depuis le mois d'octobre 2019.

Comment : pour afficher les résultats d'analyse, connectez-vous au Convertisseur de configuration de Lightning Experience à l'adresse https://lightning-configuration.salesforce.com/.

Accès aux outils de transition vers Lightning Experience dans les organisations Government Cloud

Lancez votre transition en activant l'accès aux outils de transition et d'adoption de Lightning hébergés sur Heroku. Lorsqu'un administrateur de l'organisation lit et accepte les conditions d'utilisation des applications basées sur Heroku, tous les administrateurs de l'organisation ont accès à Salesforce Optimizer, au Convertisseur de configuration de Lightning Experience, à la Vérification de la préparation à Lightning Experience et à Change Management Hub.

Où : cette fonctionnalité est disponible pour les clients de Government Cloud dans les éditions Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : tous les administrateurs qui disposent des autorisations utilisateur Modifier toutes les données et Personnaliser l'application.

Pourquoi : Heroku est un service offert par Salesforce sur une infrastructure distincte. Les organisations Government Cloud doivent comprendre où leurs données sont traitées avant d'accéder aux outils de transition.

Comment : lorsqu'un administrateur de l'organisation accepte les conditions d'utilisation, tous les administrateurs de l'organisation peuvent accéder aux outils de transition basés sur Heroku. Dans Configuration, saisissez `Paramètres des applications externes` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres des applications externes**.

Engagement dans Lightning Experience : invites et menu d'aide

Le guide dans l'application est globalement disponible avec des améliorations qui facilitent la composition et le test d'invites. Contrôlez les ressources de Salesforce affichées dans le menu d'aide.

DANS CETTE SECTION :

Ajout d'un guide dans l'application pour la découverte et l'adoption de fonctionnalités (globalement disponible)
Clonez des invites. Testez les invites. Vous pouvez même contrôler aisément toutes les invites créées par Salesforce.

Contrôle des liens affichés dans le menu d'aide pour les utilisateurs
En fonction de vos utilisateurs, de la configuration de l'organisation ou des paramètres d'aide personnalisée, il n'est pas toujours nécessaire de présenter tous les éléments Salesforce à l'ouverture du menu d'aide. Dans la page de configuration du menu d'aide remaniée, choisissez les sections et les liens Salesforce qui s'affichent dans le menu d'aide de Lightning Experience.

Ajout d'URL plus longues à votre menu d'aide personnalisé
En réponse aux commentaires de clients, nous avons augmenté la limite de 255 à 1000 caractères pour les URL.

Ajout d'un guide dans l'application pour la découverte et l'adoption de fonctionnalités (globalement disponible)

Clonez des invites. Testez les invites. Vous pouvez même contrôler aisément toutes les invites créées par Salesforce.

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

Pourquoi : en réponse aux commentaires des premiers utilisateurs qui ont adopté les invites pendant la version bêta de Summer '19, nous avons apporté plusieurs améliorations afin de faciliter la création et le test d'invites.

Conservation du statut de publication des invites qui a été défini par le propriétaire du package

Par exemple, une invite marquée comme active dans le package reste active après l'installation dans votre organisation. Auparavant, les invites de package étaient inactives après l'installation, quel que soit le paramètre de publication défini par le propriétaire du package.

Mise à jour des invites lorsque les applications et les packages changent

Lorsque vous mettez à jour le nom d'une application, la modification est reflétée dans la vie de liste. Lorsque vous supprimez une application, ses invites sont supprimées. Lorsque vous retirez le package, les invites installées à partir de package sont supprimées.

Prise en charge totale de la gestion des licences

Avec les invites installées à partir de packages gérés, vous pouvez attribuer, réattribuer, retirer ou ajouter des licences.

Masquage des invites créées par Salesforce

Vous pouvez désactiver tous les guides dans l'application Lightning Experience créés par Salesforce afin de contrôler les contenus présentés à vos utilisateurs. Salesforce offre des invites pratiques qui optimisent la productivité, des écrans de bienvenue et d'autres guides, notamment :

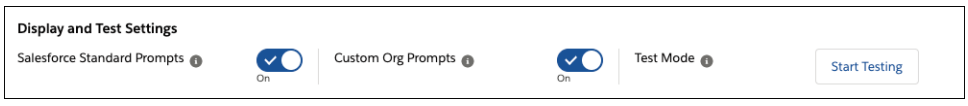
- Écrans de bienvenue Intégration pour l'édition Essentials, Lightning Experience, Assistant de configuration et High Velocity Sales
- Invites de découverte de fonctionnalités et fenêtres contextuelles sur Lightning Dialer, affichage de la densité, corbeille, personnalisation de la barre de navigation, application mobile Salesforce, menu d'aide, diverses fonctionnalités de liste associée, épinglage des vues de liste, calendrier, score des opportunités, recherche Einstein (bêta) et vue Kanban
- Invites d'adoption de fonctionnalités expliquant comment les tableaux de bord, rapports, calendriers et tâches sont plus efficaces dans Lightning Experience

Nouvel emplacement de désactivation des invites actives

La désactivation de toutes les invites installées ou créées dans votre organisation est désormais mise en évidence. Auparavant, le commutateur se situait dans la vue de liste des invites.

Test des invites

Testez les invites en étant connecté(e) au nom d'un utilisateur spécifique afin de vérifier l'expérience utilisateur. Lors du test des invites, les paramètres de planification et les délais entre les invites sont retirés. Nous ne consignons pas non plus les métriques d'interaction. Les tests fonctionnent également dans les organisations sandbox sans qu'il soit nécessaire de désactiver le paramètre Assistance de l'adoption dans les organisations sandbox, dans la page de configuration Assistance à l'adoption.



Clonage en tant qu'action au niveau de la ligne

Créez rapidement une série d'invites pour différents utilisateurs à partir des invites que vous avez déjà créées ou installées à partir de packages. Vous pouvez modifier tous les paramètres d'une invite clonée, à l'exception du type d'invite et de l'emplacement de la page.

Listes à puces et numérotées pour les invites ancrées
L'éditeur de texte enrichi comprend deux styles de liste.

URL plus longues
Le nombre maximal de caractères des URL a été augmenté de 255 à 1000 caractères.

URL relatives
Nous avons retiré la restriction qui imposait d'ajouter uniquement des URL complètes (ou absolues) au bouton de votre action personnalisée. Dans les versions précédentes, vous ajoutiez l'URL complète : `https://www.org.lightning.force.com/lightning/o/Account/home`. Vous pouvez désormais saisir `/lightning/o/Account/home`.

Comment : dans la Configuration de Lightning Experience, saisissez `Guide dans l'application` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Guide dans l'application**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Contrôle des liens affichés dans le menu d'aide pour les utilisateurs

En fonction de vos utilisateurs, de la configuration de l'organisation ou des paramètres d'aide personnalisée, il n'est pas toujours nécessaire de présenter tous les éléments Salesforce à l'ouverture du menu d'aide. Dans la page de configuration du menu d'aide remaniée, choisissez les sections et les liens Salesforce qui s'affichent dans le menu d'aide de Lightning Experience.

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

Quand : la nouvelle section est grisée pendant plusieurs jours après la publication, afin de permettre à Salesforce de migrer les paramètres d'affichage existants du menu d'aide. Par exemple, si vous avez désactivé précédemment **Afficher le contenu d'aide Salesforce pour les utilisateurs**, la section Mise en route, la section Aide sur cette page et la possibilité de rechercher une documentation Salesforce restent masquées pour les utilisateurs. Une fois le processus de transition terminé, les paramètres de configuration reflètent vos paramètres antérieurs et vous pouvez les modifier.

Pourquoi : les versions antérieures incluaient le seul paramètre Afficher le contenu d'aide Salesforce pour les utilisateurs. Vous pouvez désormais contrôler pour les utilisateurs la visibilité de chaque élément du menu d'aide.

- Section Mise en route
- Section Aide sur cette page
- Lien Rechercher dans la documentation
- Lien Afficher les raccourcis clavier
- Lien Accéder à Trailhead
- Lien Obtenir un support
- Lien Soumettre des commentaires à Salesforce

En tant qu'administrateur, vous affichez toutes les ressources, y compris un lien vers les Notes de publication.

Comment : dans la Configuration de Lightning Experience, saisissez `Menu d'aide` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Menu d'aide**. Sous Contenu de l'aide Salesforce, choisissez les éléments à afficher pour les utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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)

Ajout d'URL plus longues à votre menu d'aide personnalisé

En réponse aux commentaires de clients, nous avons augmenté la limite de 255 à 1000 caractères pour les URL.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

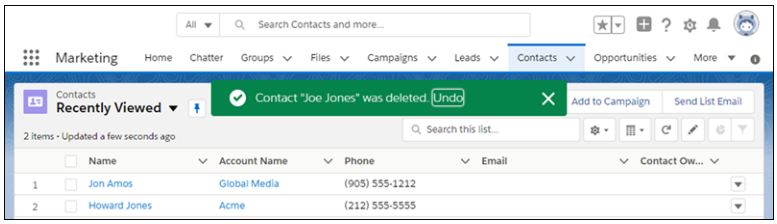
Aide de Salesforce : Définition d'une aide personnalisée pour le menu d'aide de Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveau lien Annuler dans la confirmation de la suppression d'enregistrement

Si vous changez d'avis en supprimant un enregistrement, vous pouvez annuler la suppression sans accéder à la corbeille.

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

Comment : supprimer un enregistrement. Cliquez sur le lien Annuler dans le message de confirmation en haut de votre fenêtre de navigateur.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès à la corbeille dans Lightning Experience

Accès à la corbeille dans Lightning Experience

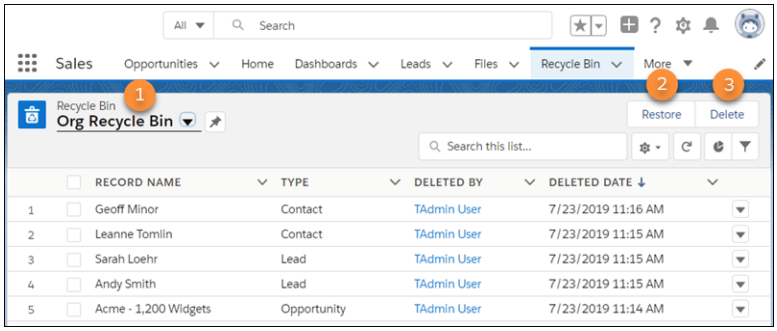
Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic pour accéder à la corbeille. Vous pouvez désormais visualiser, restaurer et supprimer définitivement des éléments de votre corbeille et de la corbeille de l'organisation.

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

Comment : accédez à la corbeille en la sélectionnant dans le Lanceur d'application sous Tous les éléments ou en personnalisant votre barre de navigation. Vous pouvez également ajouter l'onglet Corbeille pour votre organisation dans le Générateur d'applications Lightning.

Dans Lightning Experience, la corbeille fonctionne de façon similaire à celle de Salesforce Classic, avec quelques différences. Dans Lightning Experience :

- La corbeille de l'organisation est appelée Corbeille de l'organisation (1). Dans Salesforce Classic, le nom est Toutes les corbeilles.
- Restaurez les enregistrements en cliquant sur **Restaurer** (2), au lieu d'Annuler dans Salesforce Classic.
- Supprimez définitivement les enregistrements en les sélectionnant, puis en cliquant sur **Supprimer** (3), au lieu d'Annuler la suppression or Vider dans Salesforce Classic.
- Vous ne pouvez pas restaurer les rapports et les tableaux de bord. Pour accéder aux rapports et aux tableaux de bord, basculez vers Salesforce Classic.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouveau lien Annuler dans la confirmation de la suppression d'enregistrement

Aide de Salesforce : Accès à la corbeille dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Lightning Experience - Recycle Bin

Organisation des vues de liste par rubrique avec les filtres de rubrique

Gardez vos vues de liste organisées en ajoutant des filtres basés sur des rubriques. Vous pouvez ajouter des filtres à jusqu'à deux rubriques par vues de liste.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Modification des filtres de vues de liste dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Lightning Topics - Filter List Views by Topics

IdeaExchange : To use Topics in view filters and to get Related to Topics in global search *(partially delivered)*

IdeaExchange : Rubriques : Ability to pull a list of records together in Lightning

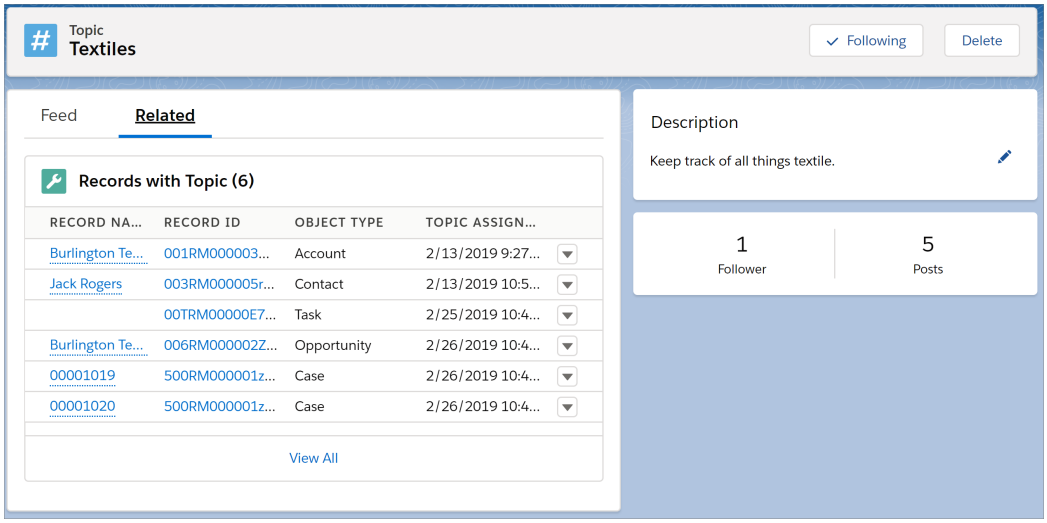
IdeaExchange : View all Files Related to a Topic in Chatter

Affichage des enregistrements par rubrique dans la page de détail de rubrique

Les rubriques permettent d'organiser les enregistrements par thème. Dans Lightning Experience, vous pouvez désormais afficher tous les enregistrements de la même rubrique dans une seule liste pratique Cliquez sur une rubrique de la page dans laquelle vous travaillez, pour ouvrir sa page de détail, et visualisez les enregistrements sous l'onglet Associé.

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

Pourquoi : vous pouvez par exemple ajouter la rubrique Textiles à divers enregistrements pour les organiser. Vous pouvez afficher jusqu'à six enregistrements, quel que soit le type, dans une liste de l'onglet Associé, dans la page de la rubrique Textiles.



Cliquez sur **Afficher tout** pour ouvrir la liste complète que vous pouvez trier par nom d'enregistrement, ID d'enregistrement ou date d'attribution de la rubrique. Utilisez des filtres rapides pour affiner la liste complète par nom d'enregistrement ou date d'attribution de rubrique.

L'onglet Fil reste inchangé et continue d'afficher toutes les publications et tous les commentaires de la rubrique.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *IdeaExchange* : Rubriques : Ability To Pull a List of Records Together in Lightning
- *IdeaExchange* : View all Files Related to a Topic in Chatter
- *IdeaExchange* : View Subject Records for Topics in Lightning
- *IdeaExchange* : Provide List Views for Topics To See Object Records
- *IdeaExchange* : Topics for Object Added to Topic Pages

Résultats de recherche et filtres rapides précis avec les actions en masse

Vous devez exécuter une action en masse uniquement sur une sélection de votre liste ? Il n'est pas nécessaire de créer une liste spéciale pour définir vos cibles. Les actions en masse fonctionnent désormais sur vos résultats de recherche dans les vues de liste ou les résultats de vos filtres rapides dans les vues de liste. Pour exécuter une action en masse sur vos résultats, appliquez vos termes ou filtres de recherche, puis sélectionnez tous les résultats ou une sélection des résultats. Pour rétablir la liste complète, effacez vos termes recherche ou filtres rapides.

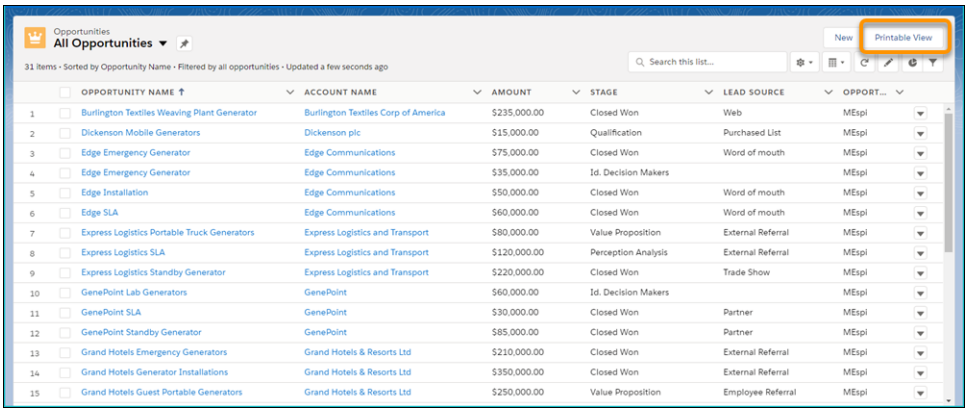
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Économies d'encre et de papier avec la Vue imprimable des listes

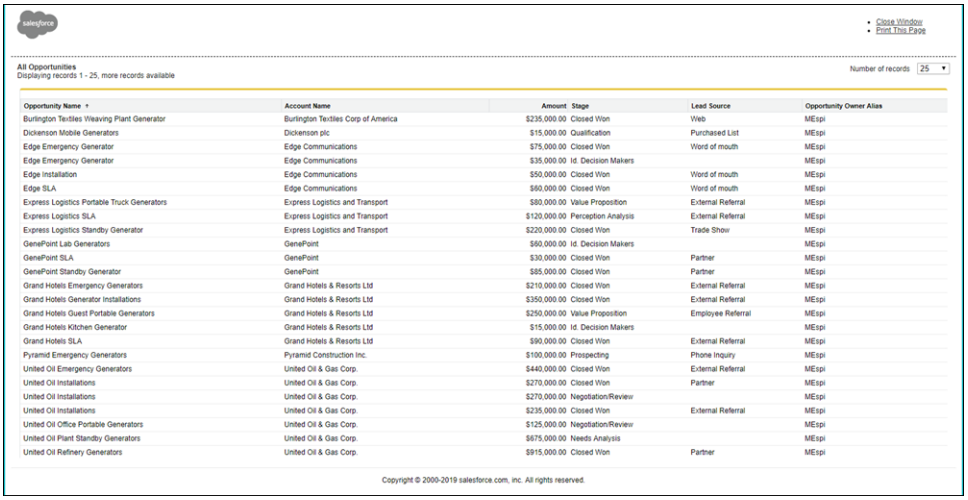
Il n'est pas nécessaire d'imprimer votre écran complet seulement pour obtenir une copie papier de votre liste. Avec la Vue imprimable, vous pouvez générer une vue condensée, minimaliste et économe en encre de vos listes et listes associées.

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

Comment : sélectionnez **Vue imprimable** dans une liste.



Les colonnes et les champs affichés dans la vue imprimable reflètent vos préférences de présentation de page et de liste associée.



La Vue imprimable prend en charge les objets suivants :

- Comptes
- Activités
- Campagnes
- Requêtes
- Contacts
- Contrats
- Objets personnalisés

- Documents
- Pistes
- Opportunités
- Ensembles d'autorisations
- Catalogues de prix
- Profils
- Produits
- Solutions

La Vue imprimable n'est pas disponible dans les listes Récemment visualisés ou pour les listes associées. Les filtres rapides de résultats de recherche ou de liste associée ne sont pas utilisés lors de la génération de la vue imprimable.

Accès direct à une application

Accédez directement à une application et créez des liens spécifiques à l'application pour les favoris et le partage.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions. Cette modification ne s'applique pas à Lightning Out, aux communautés Lightning et à l'application mobile Salesforce.

Comment : vous pouvez désormais ouvrir une application sous un nouvel onglet depuis le Lanceur d'application et obtenir l'URL d'une application.

- Pour ouvrir une application dans une nouvelle fenêtre, cliquez avec le bouton droit sur l'application dans le Lanceur d'application, puis cliquez sur la commande d'ouverture appropriée.
- Pour créer un lien spécifique à l'application pour les favoris et le partage, cliquez avec le bouton droit sur l'application dans le Lanceur d'application, puis copiez son URL. Ajoutez ensuite le contexte de l'application à la fin de l'URL. Par exemple, pour créer un lien vers la page d'un enregistrement d'objet dans l'application en utilisant `appDeveloperName`, suivez ce modèle d'URL : `/lightning/app/standard__LightningSales/o/Case/home`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Salesforce : Accès des utilisateurs à une application

Recherche : introduction de la recherche Einstein (bêta), une méthode de travail plus intelligente dans Salesforce

Einstein stimule les capacités de recherche. Vous pouvez désormais rechercher et exécuter des actions plus vite avec des résultats de recherche actionables et adaptés à vos méthodes de travail dans Salesforce. Vous pouvez activer la recherche Einstein avant ou après le 25 octobre 2019.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la Recherche Einstein 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 Recherche Einstein dans la Trailblazer Community.

DANS CETTE SECTION :

Augmentation de la productivité avec les résultats de recherche personnalisés (bêta)
Vous souhaitez accélérer la recherche avec des résultats adaptés à votre façon unique de travailler dans Salesforce ? La personnalisation de la recherche est disponible. Elle permet d'éclaircir les résultats en basant la recherche sur les informations les plus importantes pour vous, notamment les emplacements géographiques, les secteurs d'activité, les statuts, les familles de produits et les personnes.

Éclatement de la case de recherche avec les résultats instantanés avancés (bêta)
Les résultats instantanés avancés convertissent la case de recherche globale en plate-forme de productivité suralimentée. Cliquez sur la case de recherche pour accéder instantanément aux aperçus d'enregistrement, aux actions d'enregistrement au niveau de la page, aux liens rapides de liste associée et aux recherches suggérées.

Création de rapports instantanés avec tous les filtres appropriés avec la recherche conversationnelle (bêta)
Vous ne trouvez pas un rapport et vous n'avez pas le temps d'en créer un ? La recherche conversationnelle permet d'accéder instantanément aux données importantes en convertissant vos termes de recherche en filtres d'enregistrement. Il suffit de saisir des termes de recherche qui reflètent la façon dont vous lancez une conversation. Par exemple, saisissez « mes requêtes fermées ce mois » pour afficher la liste de vos récentes requêtes ayant un statut Fermé.

Accélération de la recherche de l'enregistrement approprié avec le résultat recommandé (bêta)
Le résultat recommandé accélère l'accès à l'enregistrement approprié lorsque nous savons ce que vous recherchez. Cela est comparable au marquage de votre bagage avec une couleur vive pour l'identifier rapidement au carrousel des aéroports.

Professionnalisation des profils avec des présentations de résultat de recherche spécifiques au profil (bêta)
Les résultats de recherche renvoient les informations qui comptent. Si vous êtes commercial, connaître le nom du propriétaire et du secteur d'activité du compte est essentiel. Si vous êtes agent de service, le niveau de support du compte est une information incontournable. Grâce aux présentations spécifiques au profil, vous pouvez adapter les présentations de résultat de recherche d'un objet à chaque profil unique au sein de votre organisation. Les présentations spécifiques au profil sont prises en charge uniquement par les objets qui ont des présentations personnalisables. Les utilisateurs auxquels aucune présentation spécifique au profil n'a été attribuée affichent la présentation par défaut pour les résultats de recherche.

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche
De nouveaux objets peuvent désormais être recherchés dans Financial Services Cloud, Health Cloud, Sales Cloud et Consumer Goods Cloud.

Éléments de la barre de navigation ne déterminent plus les principaux résultats de recherche
En raison de performances plus lentes que prévu, nous avons retiré la fonctionnalité qui associe la personnalisation de la barre de navigation de l'application aux principaux résultats de recherche. La fonctionnalité date de la version Summer '19.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Notice of Einstein Search Data Usage (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Augmentation de la productivité avec les résultats de recherche personnalisés (bêta)

Vous souhaitez accélérer la recherche avec des résultats adaptés à votre façon unique de travailler dans Salesforce ? La personnalisation de la recherche est disponible. Elle permet d'éclaircir les résultats en basant la recherche sur les informations les plus importantes pour vous, notamment les emplacements géographiques, les secteurs d'activité, les statuts, les familles de produits et les personnes.

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

Qui : la personnalisation de la recherche nécessite la licence d'ensemble d'autorisations Recherche Einstein.

Pour pouvoir activer la personnalisation de la recherche, votre organisation doit remplir ces conditions :

- Au moins 150 licences utilisateur actives
- Édition Unlimited, Enterprise ou Performance

- Lightning Experience activée

Pourquoi : désormais, lorsque vous recherchez des comptes, des contacts, des requêtes, des pistes ou des opportunités, les résultats renvoyés sont adaptés à votre :

- Activité : enregistrements fréquemment ou récemment visualisés
- Emplacement : enregistrements associés à une ville, une région/province ou un pays important pour vous
- Propriété : enregistrements appartenant à ou modifiés par des personnes importantes pour vous
- Spécialisation : enregistrements associés à un secteur d'activité ou à une famille de produits que vous préférez, ou sous un statut ou une étape qui vous intéresse

Remarque:

- Les résultats instantanés sont personnalisés uniquement en fonction de l'activité.
- Les résultats de recherche personnalisés ne sont pas disponibles pour les organisations dans lesquelles Salesforce Shield Platform Encryption est activée.
- La personnalisation de la recherche n'est pas disponible dans les organisations sandbox.

Comment : pour activer la personnalisation de la recherche, dans Configuration, saisissez `Paramètres de recherche` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de recherche**. Sélectionnez ensuite **Tous les utilisateurs obtiennent des résultats de recherche personnalisés (Bêta)**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Notice of Einstein Search Data Usage (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

Éclatement de la case de recherche avec les résultats instantanés avancés (bêta)

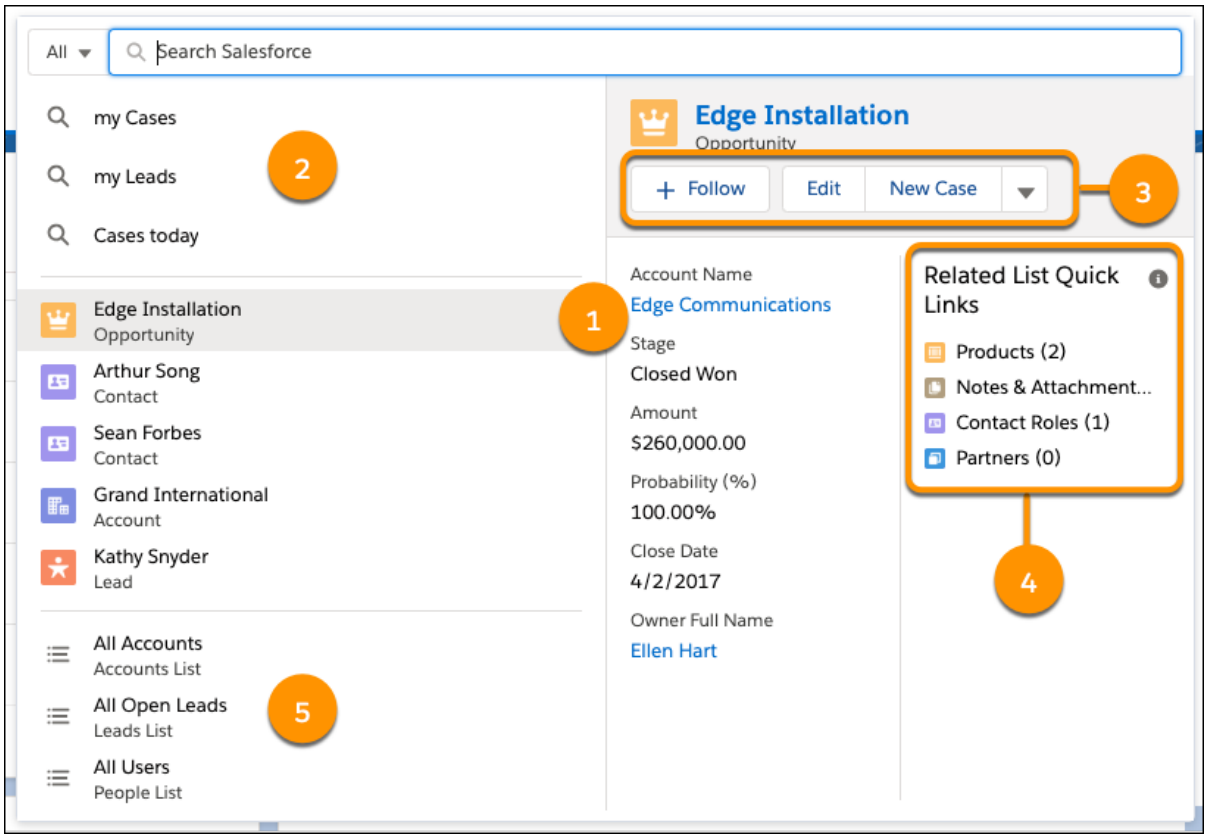
Les résultats instantanés avancés convertissent la case de recherche globale en plate-forme de productivité suralimentée. Cliquez sur la case de recherche pour accéder instantanément aux aperçus d'enregistrement, aux actions d'enregistrement au niveau de la page, aux liens rapides de liste associée et aux recherches suggérées.

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

Qui : les résultats instantanés avancés nécessitent la licence d'ensemble d'autorisations Recherche Einstein.

Pourquoi : certains clics sont plus puissants que d'autres. Avec les résultats instantanés avancés, dès que vous cliquez sur la case de recherche, vous avez accès aux :

- (1) **Aperçus d'enregistrement**. Survolez un enregistrement pour déterminer s'il répond à votre recherche. Affichez jusqu'à 10 champs et accédez directement à une liste associée.
- (2) **Recherches conversationnelles suggérées**. La recherche conversationnelle convertit vos termes de recherche en filtres d'enregistrement. Recherchez par exemple « mes opportunités en cours ce mois » pour afficher la liste de vos récentes opportunités ayant un statut En cours.
- (3) **Actions d'enregistrement au niveau de la page**. Les actions (y compris les actions personnalisées) que vous connaissez et appréciez dans les pages d'enregistrement sont désormais instantanément accessibles.
- (4) **Liens rapides de liste associée**. Accédez directement aux listes associées d'un enregistrement.
- (5) **Vues de liste**. Retrouvez les vues de liste dont vous avez besoin en moins de clics sans accéder à une page de vue de liste. Les vues de liste suggérées sont affichées lorsque vous cliquez dans la case de recherche et elles sont mises à jour à mesure que vous saisissez. Survolez une vue de liste pour afficher un aperçu.



Remarque: La recherche avancée Knowledge n'est pas disponible dans la liste déroulante des résultats instantanés avancés.

Création de rapports instantanés avec tous les filtres appropriés avec la recherche conversationnelle (bêta)

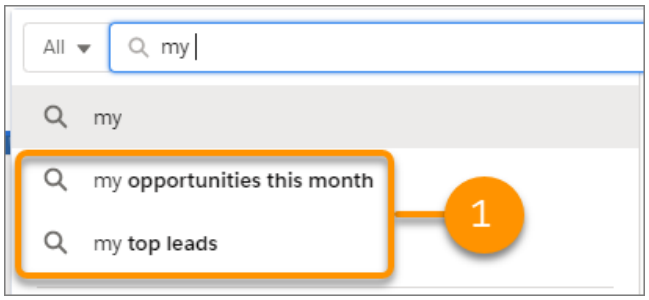
Vous ne trouvez pas un rapport et vous n'avez pas le temps d'en créer un ? La recherche conversationnelle permet d'accéder instantanément aux données importantes en convertissant vos termes de recherche en filtres d'enregistrement. Il suffit de saisir des termes de recherche qui reflètent la façon dont vous lancez une conversation. Par exemple, saisissez « mes requêtes fermées ce mois » pour afficher la liste de vos récentes requêtes ayant un statut Fermé.

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

Qui : la recherche conversationnelle nécessite les licences d'ensemble d'autorisations Recherche Einstein et Résultats de recherche Einstein basés sur la recherche conversationnelle.

Pourquoi : la recherche conversationnelle fonctionne lorsque vous saisissez le nom d'un objet Salesforce accompagné de termes de tous les jours, tels que « mes », « de la semaine dernière » ou « fermé ». Nous affichons les résultats de recherche conversationnelle uniquement lorsque nous reconnaissons une intention dans votre recherche. Ne vous inquiétez pas, vous pouvez toujours afficher les résultats de recherche standard si vous le souhaitez.

Vous ne savez pas comment commencer ? Essayez de lancer une recherche conversationnelle. Lorsque vous cliquez sur la case de recherche globale et commencer votre saisie, Salesforce suggère des recherches conversationnelles (1) susceptibles de vous intéresser.



Remarque: La recherche conversationnelle prend en charge les objets Compte, Contact, Piste et Opportunité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Notice of Einstein Search Data Usage (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Création de rapports filtrés avec la recherche conditionnelle (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accélération de la recherche de l'enregistrement approprié avec le résultat recommandé (bêta)

Le résultat recommandé accélère l'accès à l'enregistrement approprié lorsque nous savons ce que vous recherchez. Cela est comparable au marquage de votre bagage avec une couleur vive pour l'identifier rapidement au carrousel des aéroports.

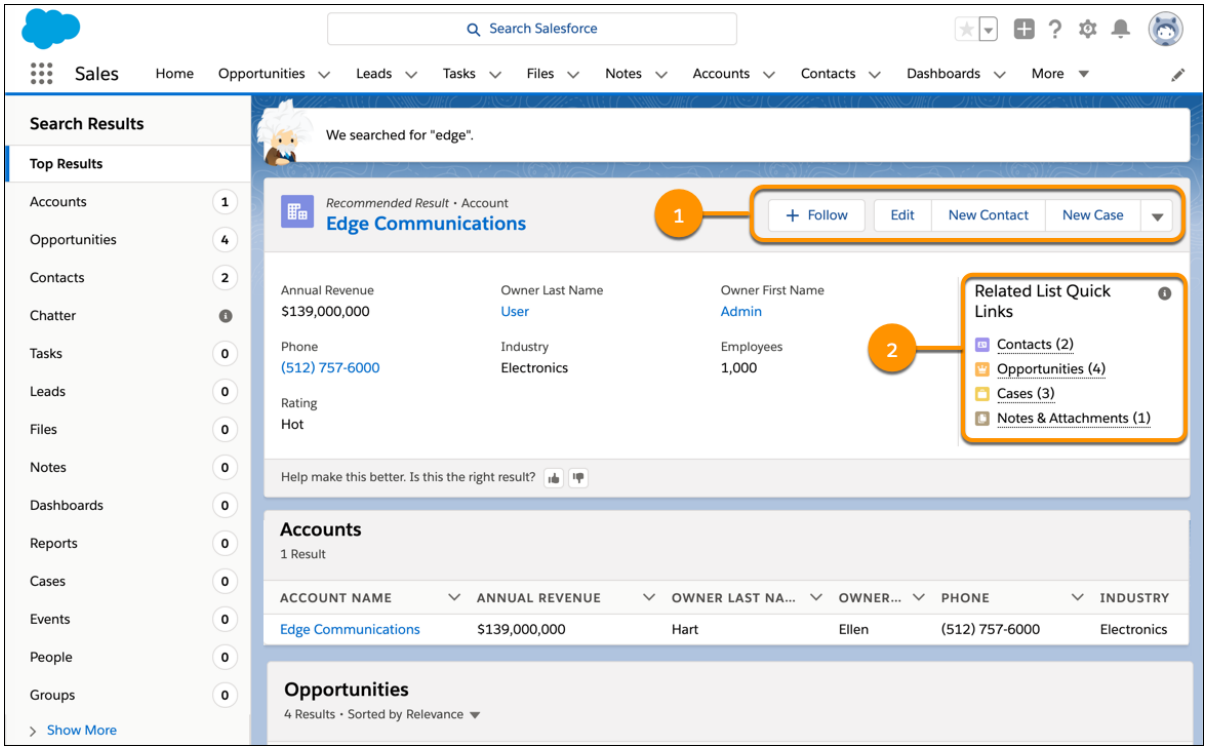
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Unlimited, Enterprise et Performance.

Qui : le résultat recommandé nécessite la licence d'ensemble d'autorisations Recherche Einstein. Les aperçus d'enregistrement nécessitent la licence d'ensemble d'autorisations Aperçus d'enregistrement de recherche Einstein.

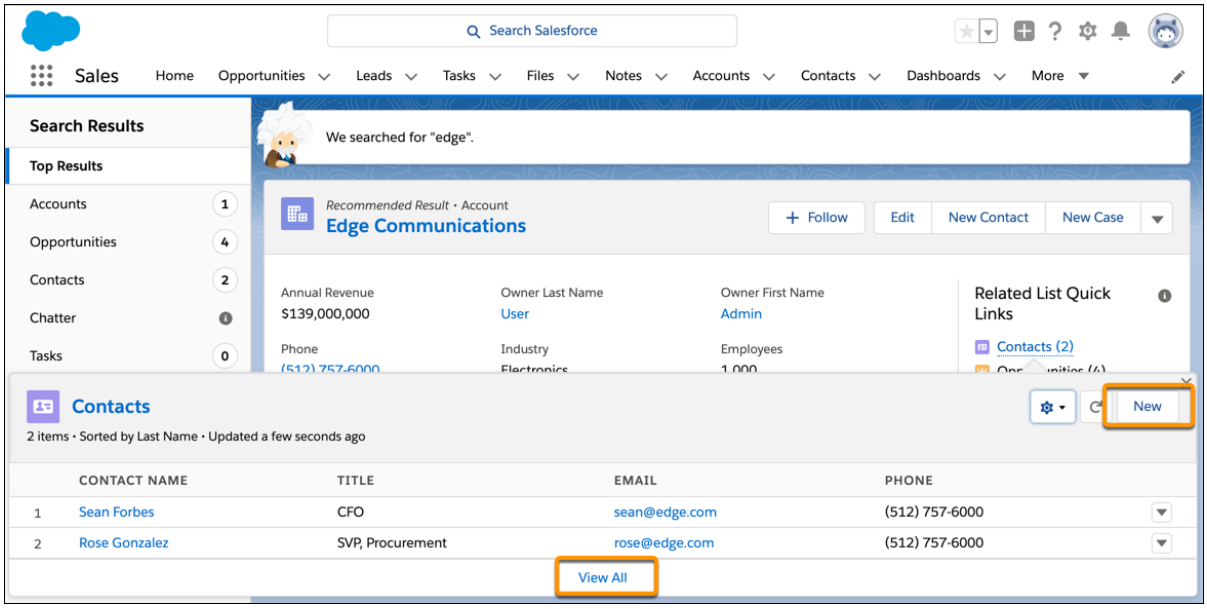
Pourquoi : en haut de votre page de résultats de recherche, un aperçu de l'enregistrement est affiché. Vous pouvez ainsi déterminer instantanément s'il correspond à celui que vous recherchez.

Il n'est pas seulement visible, il est également réactif. Les actions disponibles dans la page d'enregistrement sont également accessibles ici. Vous pouvez ainsi exécuter une action sans quitter la page des résultats de recherche (1).

Vous pouvez également exécuter une action sur les enregistrements associés au résultat recommandé. Sous Liens rapides de liste associée (2), survolez un lien pour afficher jusqu'à 10 enregistrements associés avec leurs actions disponibles.



Pour afficher la liste complète des enregistrements associés, cliquez sur **Afficher tout**. La liste s'ouvre dans une nouvelle page.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Professionnalisation des profils avec des présentations de résultat de recherche spécifiques au profil (bêta)

Aide de Salesforce : Accélération de la recherche de l'enregistrement approprié avec les résultats recommandés (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Professionnalisation des profils avec des présentations de résultat de recherche spécifiques au profil (bêta)

Les résultats de recherche renvoient les informations qui comptent. Si vous êtes commercial, connaître le nom du propriétaire et du secteur d'activité du compte est essentiel. Si vous êtes agent de service, le niveau de support du compte est une information incontournable. Grâce aux présentations spécifiques au profil, vous pouvez adapter les présentations de résultat de recherche d'un objet à chaque profil unique au sein de votre organisation. Les présentations spécifiques au profil sont prises en charge uniquement par les objets qui ont des présentations personnalisables. Les utilisateurs auxquels aucune présentation spécifique au profil n'a été attribuée affichent la présentation par défaut pour les résultats de recherche.

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

Qui : les présentations de résultat de recherche spécifiques au profil nécessitent la licence d'ensemble d'autorisations Recherche Einstein.

Comment : pour définir les présentations de résultat de recherche d'un objet en fonction d'un profil utilisateur, vous avez deux possibilités :

- Dans la Configuration de Lightning Experience, saisissez `Présentations de recherche` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Présentations de recherche**. Alternativement :
- Dans la Configuration de Lightning Experience, accédez au Gestionnaire d'objet, sélectionnez un objet, puis **Présentations de recherche**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accélération de la recherche de l'enregistrement approprié avec le résultat recommandé (bêta)

Aide de Salesforce : Création de présentations de résultats de recherche spécifiques au profil (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche

De nouveaux objets peuvent désormais être recherchés dans Financial Services Cloud, Health Cloud, Sales Cloud et Consumer Goods Cloud.

Où : Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Pourquoi : les objets Salesforce ci-dessous peuvent être recherchés dans Lightning Experience.

Objet	Emplacement
AccountForecastAdjustment	Éditions Developer, Enterprise, Unlimited
AccountForecastPeriodMetric	Éditions Developer, Enterprise, Unlimited
AccountForecast	Éditions Developer, Enterprise, Unlimited
AccountProductForecast	Éditions Developer, Enterprise, Unlimited
AccountProductPeriodForecast	Éditions Developer, Enterprise, Unlimited

Objet	Emplacement
Jeux de données	Consumer Goods Cloud dans les éditions Enterprise et Unlimited
Objets détectés	Consumer Goods Cloud dans les éditions Enterprise et Unlimited
Modules Vision	Consumer Goods Cloud dans les éditions Enterprise et Unlimited
Métriques de modèle	Consumer Goods Cloud dans les éditions Enterprise et Unlimited
Métriques d'objet	Consumer Goods Cloud dans les éditions Enterprise et Unlimited
Images	Consumer Goods Cloud dans les éditions Enterprise et Unlimited
BusinessMilestone	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
BusinessProfile	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicant	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicantAddress	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicantDeclaration	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicantEmployment	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicantIncome	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicantLiability	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicationAsset	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicationFinancial	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicationLiability	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicationProperty	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
LoanApplicationTitleHolder	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
ResidentialLoanApplication	Financial Services Cloud dans les éditions Enterprise, Professional et Unlimited
SalesAgreement	Éditions Developer, Enterprise, Unlimited

Objet	Emplacement
SecuritiesHolding	Éditions Enterprise, Unlimited, Professional
Extrait de code	Éditions Enterprise, Unlimited, environnement d'exécution Preboot, Professional et Pardot (n'importe quelle édition)

Les objets ci-dessous peuvent être recherchés Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Objet	Emplacement
CareProgramEnrollmentCard	Health Cloud dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited
CareProgramProvider	Health Cloud dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited
CareProviderAdverseAction	Health Cloud dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited

Éléments de la barre de navigation ne déterminent plus les principaux résultats de recherche

En raison de performances plus lentes que prévu, nous avons retiré la fonctionnalité qui associe la personnalisation de la barre de navigation de l'application aux principaux résultats de recherche. La fonctionnalité date de la version Summer '19.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Note de publication de Salesforce : Accès rapide aux informations avec les résultats de recherche qui reflètent votre navigation

Enquêtes Salesforce : intégration simplifiée, contrôle renforcé et analyse améliorée

Envoyez des enquêtes pour des requêtes et des campagnes marketing. Utilisez le Générateur de processus pour automatiser les invitations aux enquêtes. Testez les fonctionnalités à l'aide d'enquêtes exemples. Déterminez si les participants affichent la page de bienvenue et si les propriétaires d'enquête peuvent gérer les réponses. Examinez les invitations et les réponses associées à un enregistrement particulier. Utilisez l'onglet reconçu Analyser pour télécharger les réponses ou réviser la distribution des réponses pour chaque question.

DANS CETTE SECTION :

Recueil de connaissances sur les requêtes de support

Envoyez des e-mails de suivi à un contact d'une requête avec des questions d'enquête ou un lien vers une enquête. Envoyez l'e-mail lorsque les règles de réponse automatique sont remplies ou lorsque la requête est fermée.

Stimulation des campagnes marketing avec des enquêtes

Amplifiez vos efforts marketing en envoyant des enquêtes à tout moment pendant le cycle de vie d'une campagne.

Automatisation des invitations aux enquêtes avec le Générateur de processus

Définissez les critères du type d'action Envoyer une invitation à l'enquête, dans le Générateur de processus, puis envoyez des invitations par e-mail à des pistes, des contacts et des utilisateurs.

Affichage du score fourni par le client pour un enregistrement particulier (pilote)

Utilisez le composant Lightning Score de l'expérience client pour afficher le score fourni par vos clients. Ajoutez le composant à des objets personnalisés et aux objets standard suivants : compte, requête, contact et utilisateur.

Attribution de rubriques à des enquêtes

Balisez les enquêtes, les questions, les choix de réponse et les réponses avec des rubriques afin de simplifier leur organisation par thème.

Gestion des réponses par les propriétaires d'enquête

Auparavant, seuls les propriétaires d'invitations aux enquêtes pouvaient gérer les réponses. Désormais, les propriétaires d'enquête ont également cette possibilité.

Accélération de la création d'enquêtes avec des exemples

Prenez une longueur d'avance en créant des enquêtes avec deux exemples prêts à l'emploi. Vous pouvez également les personnaliser rapidement et les envoyer. Les deux exemples d'enquête sont ajoutés à la vue de liste Enquête de votre organisation lorsque vous activez Enquêtes.

Exportation des réponses pour des connaissances détaillées

Définissez un critère d'exportation pour télécharger les réponses par e-mail à une version d'enquête. Sélectionnez **Exporter les réponses** sous l'onglet Analyser.

Analyse des réponses à vos enquêtes sans effort

Analysez les réponses à chaque type de question avec les rapports et les graphiques améliorés. Vous pouvez désormais visualiser la distribution des réponses une page à la fois.

Choix de l'affichage de la page de bienvenue ou non pour vos participants

Présentez votre message d'accueil attrayant ou désactivez la page de bienvenue pour épargner quelques clics supplémentaires aux participants. Désactivez la page de bienvenue sous l'onglet Élaborer du Générateur d'enquête.

Basculement entre les versions d'enquête en un seul clic

Vous pouvez aisément comparer les versions de votre enquête avec la liste déroulante de sélection de version dans le Générateur d'enquête.

Affichage des invitations et des réponses associées à des enregistrements

Vous pouvez désormais déterminer quelles invitations sont associées à un enregistrement pris en charge par l'objet SurveySubject. Vous pouvez également visualiser l'enregistrement de réponse associé à l'invitation. Ajoutez la liste associée Invitations et réponses à l'enquête à la présentation de page d'un objet.

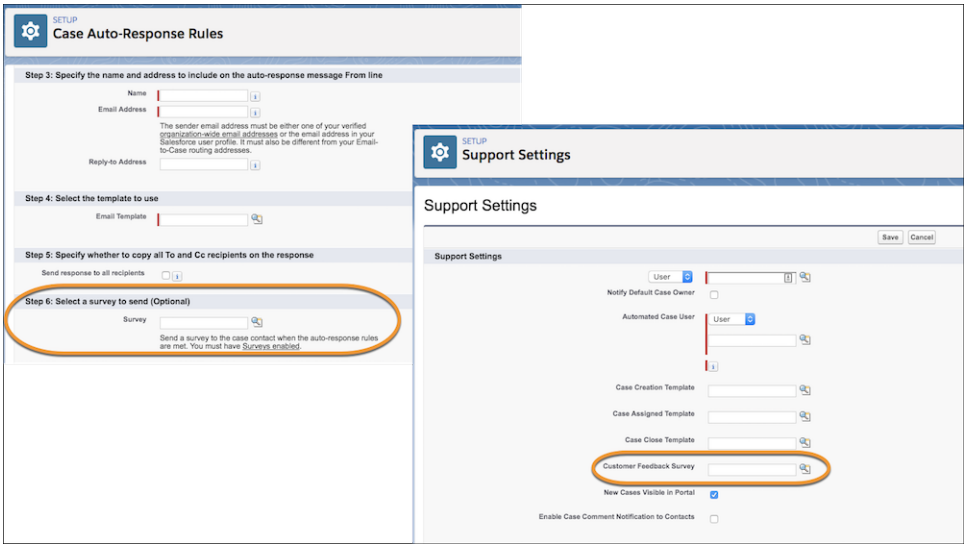
Autorisation de réponse pour les participants non authentifiés

Les invitations à enquête non authentifiées permettent aux utilisateurs invités d'afficher et de répondre à une enquête. Pour continuer à recevoir les réponses des participants extérieurs à votre organisation Salesforce, ne limitez pas l'accès des utilisateurs invités aux enregistrements des objets de l'organisation.

Recueil de connaissances sur les requêtes de support

Envoyez des e-mails de suivi à un contact d'une requête avec des questions d'enquête ou un lien vers une enquête. Envoyez l'e-mail lorsque les règles de réponse automatique sont remplies ou lorsque la requête est fermée.

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



CONSULTER ÉGALEMENT :

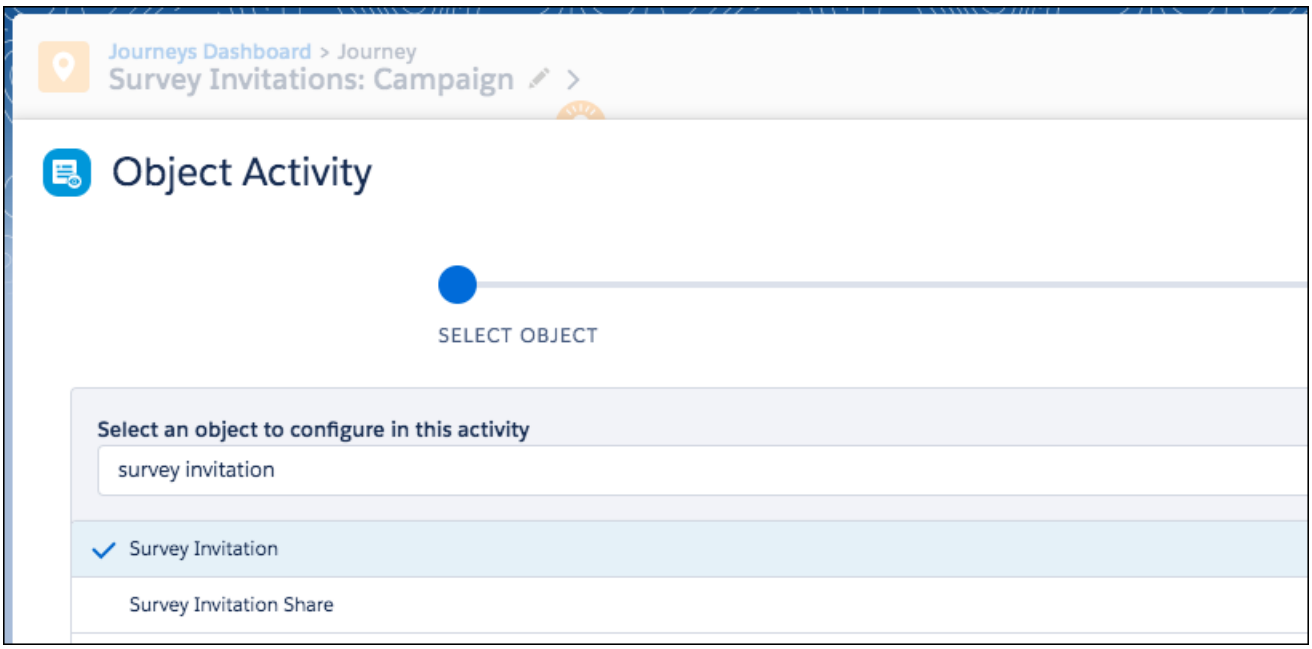
Envoi d'enquêtes sur des requêtes

Stimulation des campagnes marketing avec des enquêtes

Amplifiez vos efforts marketing en envoyant des enquêtes à tout moment pendant le cycle de vie d'une campagne.

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 : déposez Activité de l'objet dans la zone de dessin de Journey Builder, puis activez-la. Sélectionnez **Invitation à une enquête** en tant qu'objet pour configurer cette activité.

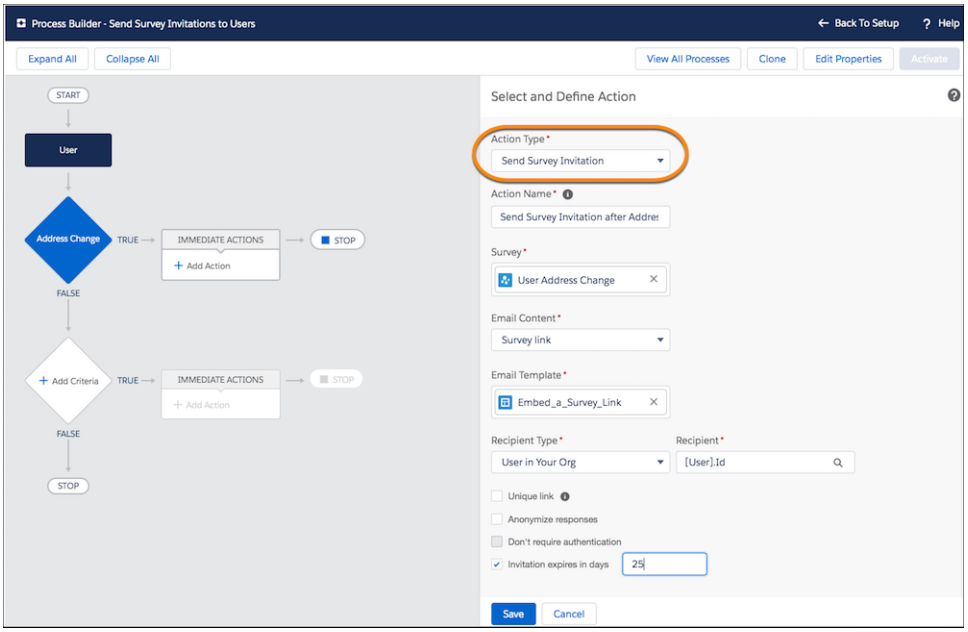


Automatisation des invitations aux enquêtes avec le Générateur de processus

Définissez les critères du type d'action Envoyer une invitation à l'enquête, dans le Générateur de processus, puis envoyez des invitations par e-mail à des pistes, des contacts et des utilisateurs.

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 : sélectionnez **Envoyer une invitation à l'enquête** en tant que Type d'action dans le Générateur de processus.



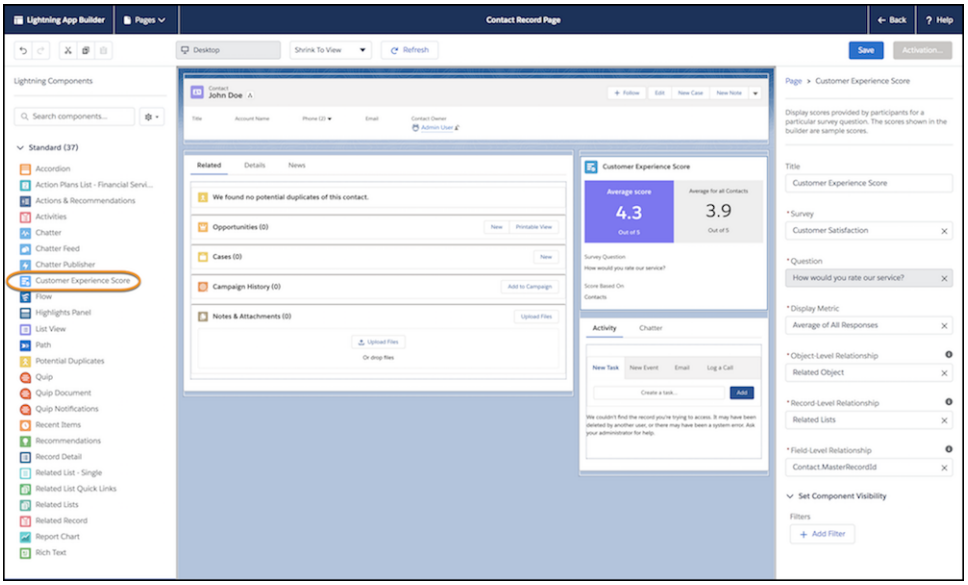
Affichage du score fourni par le client pour un enregistrement particulier (pilote)

Utilisez le composant Lightning Score de l'expérience client pour afficher le score fourni par vos clients. Ajoutez le composant à des objets personnalisés et aux objets standard suivants : compte, requête, contact et utilisateur.

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.

Remarque: Nous offrons le composant Score de l'expérience client 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 composant Score de l'expérience client 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.

Comment : faites glisser le composant Score de l'expérience client vers une page d'enregistrement. Choisissez l'affichage du tout dernier score ou du score moyen ainsi que le calcul du score.



Attribution de rubriques à des enquêtes

Balisez les enquêtes, les questions, les choix de réponse et les réponses avec des rubriques afin de simplifier leur organisation par thème.

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

Comment : activez les rubriques pour les objets suivants de Salesforce Classic : enquête, question d'enquête, choix de question d'enquête, réponse à la question de l'enquête. Ajoutez le composant Lightning Rubriques aux pages d'enregistrement de ces objets.

Gestion des réponses par les propriétaires d'enquête

Auparavant, seuls les propriétaires d'invitations aux enquêtes pouvaient gérer les réponses. Désormais, les propriétaires d'enquête ont également cette possibilité.

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 autoriser les propriétaires d'enquête à gérer les réponses, activez **Propriétaires d'enquête peuvent gérer les réponses** dans la page Paramètres de l'enquête.

Accélération de la création d'enquêtes avec des exemples

Prenez une longueur d'avance en créant des enquêtes avec deux exemples prêts à l'emploi. Vous pouvez également les personnaliser rapidement et les envoyer. Les deux exemples d'enquête sont ajoutés à la vue de liste Enquête de votre organisation lorsque vous activez 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.

Exportation des réponses pour des connaissances détaillées

Définissez un critère d'exportation pour télécharger les réponses par e-mail à une version d'enquête. Sélectionnez **Exporter les réponses** sous l'onglet Analyser.

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.

Analyse des réponses à vos enquêtes sans effort

Analysez les réponses à chaque type de question avec les rapports et les graphiques améliorés. Vous pouvez désormais visualiser la distribution des réponses une page à la fois.

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.

Choix de l'affichage de la page de bienvenue ou non pour vos participants

Présentez votre message d'accueil attrayant ou désactivez la page de bienvenue pour épargner quelques clics supplémentaires aux participants. Désactivez la page de bienvenue sous l'onglet Élaborer du Générateur d'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.

Basculement entre les versions d'enquête en un seul clic

Vous pouvez aisément comparer les versions de votre enquête avec la liste déroulante de sélection de version dans le Générateur d'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.

Affichage des invitations et des réponses associées à des enregistrements

Vous pouvez désormais déterminer quelles invitations sont associées à un enregistrement pris en charge par l'objet SurveySubject. Vous pouvez également visualiser l'enregistrement de réponse associé à l'invitation. Ajoutez la liste associée Invitations et réponses à l'enquête à la présentation de page d'un objet.

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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Autorisation de réponse pour les participants non authentifiés

Les invitations à enquête non authentifiées permettent aux utilisateurs invités d'afficher et de répondre à une enquête. Pour continuer à recevoir les réponses des participants extérieurs à votre organisation Salesforce, ne limitez pas l'accès des utilisateurs invités aux enregistrements des objets de l'organisation.

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

Comment : dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Cliquez sur **Modifier** dans la section des paramètres par défaut de l'organisation. Dans la section Autres paramètres, désélectionnez la case **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Les invitations à enquête non authentifiées ne sont pas ouvertes lorsque l'accès à l'enregistrement de l'utilisateur invité est sécurisé (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lightning Scheduler : planification simultanée et de ressources multiples

Créez un groupe de professionnels pour les rendez-vous clients avec la planification de ressources multiples, et optimisez l'efficacité de la prise de rendez-vous avec la planification simultanée.

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

DANS CETTE SECTION :

Prise de rendez-vous de groupe avec la planification de ressources multiples

Créez un groupe de professionnels, par exemple un conseiller financier, un expert-comptable et un avocat, pour prendre des rendez-vous clients avec la planification de ressources multiples. Pour répondre aux besoins des clients, recherchez les personnes et les actifs appropriés en fonction des compétences et de la disponibilité de chaque ressource. Vérifiez la disponibilité de tous les participants à une réunion, ce qui facilite la prise de rendez-vous.

Efficacité accrue avec la planification simultanée

Vous pouvez désormais prendre aisément plusieurs rendez-vous clients sur le même créneau horaire. Par exemple, un bureau médical peut prendre plusieurs rendez-vous avec des patients à 13h00 afin d'éviter tout temps mort pour les médecins. Optimisez l'efficacité de la planification en définissant le nombre maximal de rendez-vous pour chaque ressource et emplacement.

Prise rapide de rendez-vous internationaux

Vous souhaitez prendre des rendez-vous avec des participants sous différents fuseaux horaires ? Visualisez le menu de sélection du fuseau horaire pour afficher les créneaux disponibles sous un fuseau horaire spécifique.

Intégration du temps de préparation des réunions et du temps de trajet dans la planification des rendez-vous

Permettez aux utilisateurs de mieux contrôler leur disponibilité dans le calendrier en bloquant des heures avant et après les rendez-vous pour tenir compte du temps de préparation d'une réunion ou du temps de trajet. Ces blocs de temps sont désormais affichés dans le calendrier Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Scheduler : optimisation de la prise de rendez-vous clients

Prise de rendez-vous de groupe avec la planification de ressources multiples

Créez un groupe de professionnels, par exemple un conseiller financier, un expert-comptable et un avocat, pour prendre des rendez-vous clients avec la planification de ressources multiples. Pour répondre aux besoins des clients, recherchez les personnes et les actifs appropriés en fonction des compétences et de la disponibilité de chaque ressource. Vérifiez la disponibilité de tous les participants à une réunion, ce qui facilite la prise de rendez-vous.

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

Qui : la planification d'actifs est disponible dans les organisations avec une licence Asset Scheduling.

Comment : activez la préférence d'organisation Planification de ressources multiples.

Efficacité accrue avec la planification simultanée

Vous pouvez désormais prendre aisément plusieurs rendez-vous clients sur le même créneau horaire. Par exemple, un bureau médical peut prendre plusieurs rendez-vous avec des patients à 13h00 afin d'éviter tout temps mort pour les médecins. Optimisez l'efficacité de la planification en définissant le nombre maximal de rendez-vous pour chaque ressource et emplacement.

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

Comment : activez la préférence d'organisation Planification simultanée.

Prise rapide de rendez-vous internationaux

Vous souhaitez prendre des rendez-vous avec des participants sous différents fuseaux horaires ? Visualisez le menu de sélection du fuseau horaire pour afficher les créneaux disponibles sous un fuseau horaire spécifique.

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

Comment : dans Flow Builder, définissez la variable de liste de sélection showTimeZone sur {!$Global.Constant.True}.

Intégration du temps de préparation des réunions et du temps de trajet dans la planification des rendez-vous

Permettez aux utilisateurs de mieux contrôler leur disponibilité dans le calendrier en bloquant des heures avant et après les rendez-vous pour tenir compte du temps de préparation d'une réunion ou du temps de trajet. Ces blocs de temps sont désormais affichés dans le calendrier Salesforce.

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

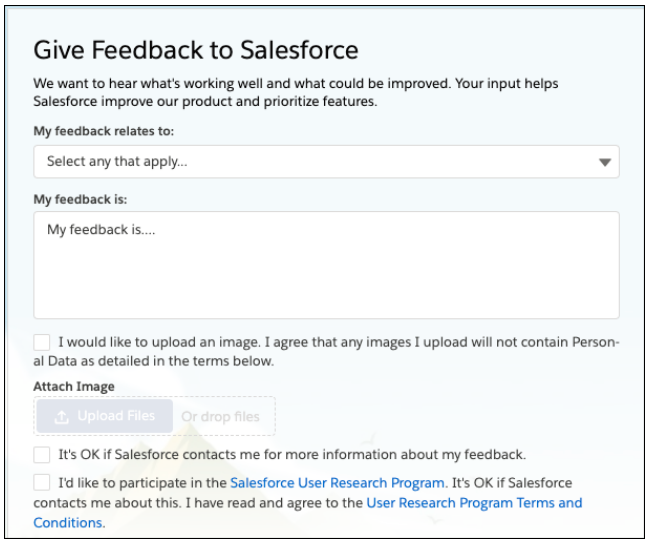
Comment : activez les préférences d'organisation Bloquer la disponibilité des ressources et Gestion de l'événement.

Soumission de commentaires à Salesforce à l'aide d'un formulaire révisé

Les commentaires aident Salesforce à améliorer l'expérience utilisateur pour vous et tous les autres utilisateurs. Par conséquent, nous avons apporté quelques modifications pour vous aider à formuler un avis ou à demander une aide. Si vous avez besoin d'aide, nous proposons des liens vers la Trailblazer Community et le support Salesforce. Lorsque vous soumettez un commentaire, vous pouvez choisir parmi une liste d'objets pour préciser le contexte. Vous pouvez également joindre une capture d'écran au lieu de saisir une longue description d'un problème.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Une version similaire du formulaire de commentaire est affichée dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce.

Comment : ouvrez le menu d'aide depuis n'importe quelle page de Lightning Experience, puis sélectionnez **Soumettre des commentaires à Salesforce**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Contrôle des liens affichés dans le menu d'aide pour les utilisateurs
- Basculement entre les comptes, soumission de commentaires et aide dans le menu du profil
- *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)

Suivi des mises à jour de la sécurité dans la nouvelle plate-forme

Protéger vos données est notre tâche la plus importante. Par conséquent, nous avons défini des mises à jour plus visibles et plus intuitives, avec une nouvelle interface, et des explications et des recommandations plus détaillées.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations Lightning Experience et Salesforce Classic.

Qui : cette fonctionnalité est visible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Personnaliser l'application.

Comment : Pour afficher les mises à jour de la sécurité qui nécessitent votre attention, accédez au nouveau nœud Mise à jour de sécurité dans la Configuration.

Toutes les mises à jour de sécurité sont importantes. Cependant, nous attribuons différents niveaux d'importance à chaque mise à jour pour vous permettre de hiérarchiser vos efforts.

Statut	Définition
Obligatoire	Une mise à jour de sécurité obligatoire peut impacter votre configuration. Suivez nos recommandations et nos guides pas à pas afin d'évaluer l'impact sur votre organisation. Vous ne pouvez pas vous désabonner de cette mise à jour de sécurité et les modifications s'appliquent uniquement à la date définie.
Recommandé	Cette mise à jour de sécurité n'impacte pas la configuration actuelle de votre organisation, mais nous recommandons d'utiliser nos guides pas à pas pour évaluer son fonctionnement.

Statut	Définition
Information uniquement	Nous avons apporté quelques modifications afin de renforcer la sécurité de votre organisation. Lisez les recommandations, mais n'exécutez aucune action sur votre configuration.

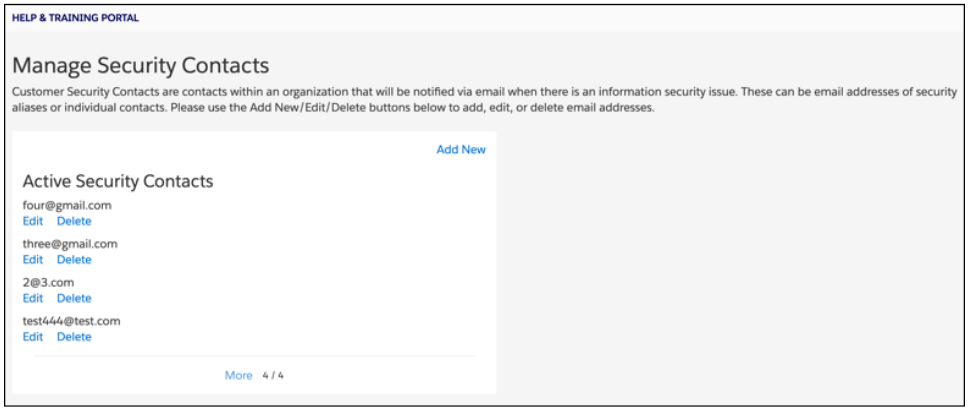
La mise à jour indique la date d'application, la nature de la modification dans l'organisation ainsi que l'impact pour votre organisation. Une série d'étapes vous aide à préparer votre organisation pour la mise à jour. Parfois, aucune action n'est requise, mais nous souhaitons vous informer des modifications apportées. Lorsqu'une modification risque d'affecter votre organisation, nous tenons à préciser l'impact éventuel et à vous donner toutes les informations utiles pour apporter les corrections nécessaires. À la fin des recommandations, une étape de configuration nous indique que vous avez consulté les informations et les recommandations.

Gestion des contacts de sécurité pour votre organisation

Nous tenons à tenir les membres de votre organisation informés des incidents de sécurité. Vous pouvez désormais désigner les contacts de sécurité de votre organisation dans l'aide de Salesforce. Ainsi, si un incident de sécurité impacte votre organisation, vos contacts sont notifiés.

Où : cette fonctionnalité est accessible en cliquant sur le lien Support et services dans la Trailblazer Community.

Comment : pour définir vos contacts de sécurité, connectez-vous à l'Aide de Salesforce. Cliquez sur **Support et services** > **Gérer** en regard de Contacts de sécurité client dans la vignette Paramètres de mon profil. Vous pouvez ajouter, modifier ou supprimer les adresses e-mail de vos contacts de sécurité.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Gestion des contacts de sécurité pour votre organisation.

Applications de console Lightning : dialogues mis en évidence et couleurs des icônes d'utilitaire personnalisables

Les dialogues ne couvrent plus l'écran complet. Utilisez la nouvelle API pour changer la couleur de vos icônes d'utilitaire.

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 :

Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour critique)

Dans les applications de console Lightning, les dialogues ne vous empêchent plus d'interagir avec le reste de l'interface utilisateur. Cette mise à jour critique limite le focus des dialogues à l'onglet ou au sous-onglet qui les a déclenchés.

Personnalisation des couleurs d'icônes d'utilitaire avec les nouvelles API JavaScript Lightning Console

Utilisez l'option `iconVariant` pour définir la couleur de vos icônes d'utilitaire.

Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour critique)

Dans les applications de console Lightning, les dialogues ne vous empêchent plus d'interagir avec le reste de l'interface utilisateur. Cette mise à jour critique limite le focus des dialogues à l'onglet ou au sous-onglet qui les a déclenchés.

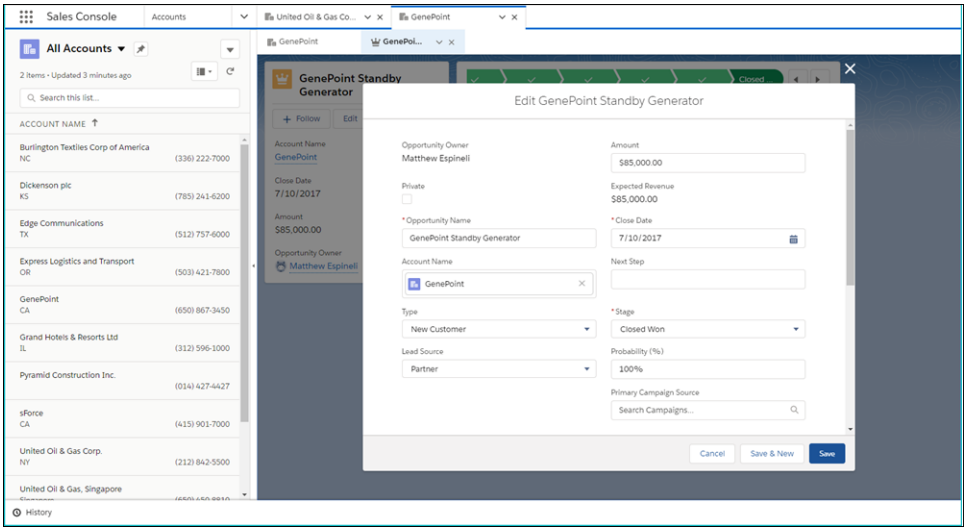
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les applications de console Lightning sont disponibles moyennant un coût supplémentaire pour les utilisateurs qui disposent de licences Salesforce Platform avec certains produits. Certaines restrictions s'appliquent. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Quand : vous pouvez activer cette mise à jour dans la version Winter '20. Sinon, nous l'activerons automatiquement le 17 février 2020.

Pourquoi : avant la version Winter '20, tous les dialogues déclenchés par un onglet ou sous-onglet d'espace de travail dans une application de console Lightning prenaient le focus de toute l'application. Avec cette mise à jour, les dialogues prennent uniquement le focus de l'onglet qui les a déclenchés, ce qui permet aux utilisateurs d'interagir avec le reste de l'application.

Comment : Pour activer cette mise à jour critique avant le 17 février 2020, dans Configuration, saisissez *`Mises à jour critiques`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. Pour Activer la priorité des dialogues sous leur onglet dans les applications de console Lightning, cliquez sur **Activer**.

Après la mise à jour, lorsque vous déclenchez un dialogue, il est limité à l'onglet qui l'a créé.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour critiques et de sécurité

Personnalisation des couleurs d'icônes d'utilitaire avec les nouvelles API JavaScript Lightning Console

Utilisez l'option `iconVariant` pour définir la couleur de vos icônes d'utilitaire.

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 des rapports de l'optimiseur dans les fichiers, pas dans Inbox

Depuis fin septembre 2019, le rapport Optimizer PDF n'est plus joint à l'e-mail qui confirme la création du rapport. Pour rechercher une copie du rapport, accédez à Salesforce Files.

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

Accès à Salesforce depuis Safari sur les appareils iPad (bêta)

Le nouveau système d'exploitation iPadOS ouvre dans Safari une version pour le bureau complète de Lightning Experience ou Salesforce Classic, selon la configuration de votre organisation. Auparavant, vous deviez activer l'accès afin de permettre aux utilisateurs d'exécuter la version pour le bureau complète de Lightning Experience sur leur iPad. Si vous mettez à niveau vers iPadOS, vous pouvez ignorer cette étape de configuration.

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

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Lightning Knowledge on iPad Browsers 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. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur Lightning Knowledge on iPad Browsers dans IdeaExchange.

Remarque: L'utilisation de Salesforce Classic sur un iPad n'est pas recommandée ni prise en charge. Certaines fonctionnalités risquent de se comporter de façon inattendue.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Lightning Experience on iPad Browsers (bêta)

Aide de Salesforce : Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic

Article Knowledge : Salesforce sur le nouveau système d'exploitation iPad

Nouvelle présentation de la configuration de l'Optimizer

La présentation de la page Optimizer a été actualisée dans la Configuration. Elle propose cependant les mêmes recommandations pour simplifier les personnalisations et favoriser l'adoption des fonctionnalités. Au lieu de créer votre rapport PDF personnalisé en utilisant le bouton Exécuter le rapport, commencez par cliquer sur Créer un PDF.

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

Modification du type d'élément entité de l'objet TopicAssignment

Nous avons changé le type d'élément entité de l'objet TopicAssignment pour référencer correctement des types d'objet tels que compte et opportunité. Auparavant, le type d'élément entité référençait uniquement le type d'objet contrat. Grâce à cette modification, vous pouvez utiliser l'objet TopicAssignment pour interroger correctement les noms et les ID d'enregistrements de divers types d'objet qui ont des rubriques.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic (pas disponible dans toutes les organisations) et à Lightning Experience avec les éditions Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : dans le langage WSDL (Enterprise Web Services Description Language), l'élément entité de l'objet TopicAssignment était :

```
<element name="Entity" nillable="true" minOccurs="0" type="ens:Contract"/>
```

Nous l'avons changée en :

```
<element name="Entity" nillable="true" minOccurs="0" type="ens:sObject"/>
```

Si vous vous appuyez sur l'élément entité de l'objet TopicAssignment pour renvoyer uniquement des types d'objet contrat, vous devez changer votre code et vos intégrations qui dépendent de ce comportement.

Comment : pour vérifier le fonctionnement de vos intégrations, examinez vos codes, rapports, flux, processus et déclencheurs personnalisés afin d'identifier ceux qui utilisent l'objet TopicAssignment. Assurez-vous d'interroger l'élément entité de TopicAssignment uniquement par nom ou ID.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Changes to "Entity" Field on TopicAssignment Object

Mobile : expériences mobiles personnalisées et la nouvelle application mobile Salesforce

Avec nos toutes dernières mises à jour mobiles, les utilisateurs peuvent profiter de l'interface Lightning Experience familière sur ordinateur de bureau, optimisée pour la nouvelle application mobile Salesforce à partir de la semaine du 14 octobre 2019. Les éditeurs mobiles reçoivent des notifications personnalisées, la liaison profonde et d'autres fonctionnalités clés que les administrateurs peuvent utiliser pour personnaliser l'expérience mobile des utilisateurs. À travers toute notre offre mobile, les administrateurs disposent de possibilités inégalées pour personnaliser l'expérience mobile et créer une expérience Salesforce unifiée pour les utilisateurs.

DANS CETTE SECTION :

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.

Préparation à la nouvelle application mobile Salesforce
La nouvelle application mobile Salesforce très attendue arrive la semaine du 14 octobre 2019. Les administrateurs ont des possibilités inégalées de création d'expériences mobiles en utilisant des composants optimisés pour le mobile, et peuvent satisfaire la demande des utilisateurs et alléger leur charge de travail à travers les appareils. Les utilisateurs de Salesforce bénéficient d'une expérience de travail unifiée sur ordinateur de bureau et appareils mobiles, quelles que soient leurs méthodes de travailler et leur localisation.

Autres modifications de l'application mobile Salesforce
Dans la version Winter '20, les utilisateurs disposent de fonctionnalités supplémentaires pour les versions actuelles et nouvelles de l'application mobile Salesforce. Grâce à une expérience de navigation plus intuitive, à l'accès à des rapports et à des tableaux de bord, à un meilleur contrôle des notifications, entre autres, les administrateurs peuvent créer des solutions mobiles personnalisées pour mieux répondre aux besoins de leurs utilisateurs.

Mobile Publisher : notifications Push personnalisées, téléchargement et partage de fichiers n'importe où, et davantage
Continuez à transformer et à personnaliser vos communautés à l'aide des nouvelles fonctionnalités et des améliorations de Mobile Publisher. Envoyez des notifications push personnalisées aux applications Mobile Publisher et accédez à l'emplacement des appareils. Configurez la liaison profonde, téléchargez et partagez des fichiers Salesforce, et gardez les utilisateurs dans votre application avec AppLinks for Android.

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.

La nouvelle 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.

La plupart des fonctionnalités sont disponibles la semaine du 14 octobre 2019 pour les applications mobiles Salesforce actuelles et nouvelles.

Améliorations et modifications de l'application Salesforce	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Salesforce Web mobile	Configuration dans le site complet
Mise en route				
Simplification de la mise à niveau avec le démarrage rapide de la nouvelle application mobile Salesforce				✔
Basculement transparent vers la documentation sur la nouvelle application mobile Salesforce				
Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning				✔
Accès de vos utilisateurs à la nouvelle application mobile Salesforce	✔	✔		✔
Découverte				
Transition transparente vers la nouvelle application mobile à l'aide des éléments de navigation familiers	✔	✔		✔
Découverte rapide avec la barre de navigation conviviale	✔	✔		✔
Nouvel emplacement pour les actions et nouveaux gestes de sélection	✔	✔		
Lancement dans les applications Lightning Experience avec le lanceur d'application mobile	✔	✔		✔
Actions supplémentaires dans les pages d'enregistrement avec un nouveau style et de nouveaux composants	✔	✔		✔
Basculement entre les comptes, soumission de commentaires et aide dans le menu du profil	✔	✔		
Personnaliser l'expérience de vos utilisateurs				
Pages d'enregistrement personnalisées sur les téléphones de vos utilisateurs	✔	✔		✔
Affichage ou masquage des composants de page d'enregistrement par appareil	✔	✔		✔
Accessibilité de vos applications Lightning sur téléphone, ordinateur de bureau ou les deux	✔	✔		✔
Navigateur et système d'exploitation				
Modification des conditions requises pour l'application Salesforce	✔	✔	✔	
Ouverture des liens Salesforce dans Safari sur votre iPad		✔*		
Einstein Analytics				

Améliorations et modifications de l'application Salesforce	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Salesforce Web mobile	Configuration dans le site complet
Interaction avec les tableaux de bord Einstein Analytics incorporés dans l'application mobile Salesforce	✔	✔*		
Accès aux tableaux de bord Einstein Analytics à partir de liens dans Salesforce pour iOS		✔*		
Accès à vos tableaux de bord favoris en une touche dans Salesforce pour iOS		✔*		
Recherche de tableaux de bord Einstein Analytics dans Salesforce pour iOS		✔*		
Accès aux données et vues				
Optimisation des composants de liste et de liste associée pour la nouvelle application mobile Salesforce	✔	✔	✔	✔
Consultation de champs supplémentaires dans le volet de présentation des enregistrements	✔	✔	✔	✔
Fonctionnalités de vente				
Prise en charge des requêtes métiers par l'équipe du compte où qu'elle soit	✔*	✔*	✔*	✔
Fonctionnalités de productivité				
Accès des utilisateurs au composant Twitter dans la nouvelle application mobile Salesforce	✔*	✔*	✔*	✔
Rapports et tableaux de bord				
Simplification de la recherche de rapports et de tableaux de bord avec des listes familières	✔	✔		
Chatter				
Affichage de détails supplémentaires sur les enregistrements seulement quand vous le souhaitez	✔	✔	✔	✔
Notifications				
Gestion des paramètres de livraison des notifications standard avec le Générateur de notification	✔*	✔*		✔
Envoi de notifications personnalisées avec Flow Builder	✔*	✔*		✔
Accès et sécurité				
Protection de votre application Salesforce avec la sécurité mobile avancée	✔*	✔*		✔

* Indique une fonctionnalité disponible dans l'application mobile Salesforce actuelle, en plus de la nouvelle application mobile Salesforce.

Fonctionnalités de l'application Salesforce

Préparation à la nouvelle application mobile Salesforce

La nouvelle application mobile Salesforce très attendue arrive la semaine du 14 octobre 2019. Les administrateurs ont des possibilités inégalées de création d'expériences mobiles en utilisant des composants optimisés pour le mobile, et peuvent satisfaire la demande des utilisateurs et alléger leur charge de travail à travers les appareils. Les utilisateurs de Salesforce bénéficient d'une expérience de travail unifiée sur ordinateur de bureau et appareils mobiles, quelles que soient leurs méthodes de travailler et leur localisation.

DANS CETTE SECTION :

La nouvelle application mobile Salesforce : mise en route

La nouvelle expérience mobile a été adoptée, par conséquent vous pouvez commencer à l'utiliser. La page Démarrage rapide vous guide à travers la configuration. Consultez des astuces et les meilleures pratiques. Découvrez les options mobiles dans le Générateur d'applications Lightning. Lorsque tout est configuré, accordez l'accès à vos utilisateurs sans aucune difficulté.

La nouvelle application mobile Salesforce : découverte

Des modifications mineures mais essentielles pour les appareils mobiles. Lorsque les utilisateurs basculent vers la nouvelle application mobile Salesforce, ils remarquent de petites modifications dans la navigation et les pages d'enregistrement. Nous avons conçu une navigation plus intuitive, en s'inspirant d'autres applications familières et faciles à parcourir, ainsi que de notre propre interface Lightning Experience pour le bureau. Ces modifications sont suffisamment petites pour ne pas gêner les utilisateurs, mais essentielles pour offrir des gains de productivité significatifs.

La nouvelle application mobile Salesforce : personnaliser l'expérience de vos utilisateurs

Si vous avez adopté la nouvelle application mobile Salesforce, vous pouvez configurer les applications Lightning, les pages d'enregistrement et les règles de visibilité des composants afin de les utiliser sur un téléphone.

Einstein Analytics dans l'application Salesforce : interactions plus puissantes

Avec la toute dernière version de l'application Salesforce, les utilisateurs d'Einstein Analytics peuvent exécuter plus d'actions sans basculer entre les applications. Accédez à vos tableaux de bord Einstein Analytics à partir de favoris, de la recherche globale, de liens, de pages d'enregistrement et de pages Lightning, le tout dans Salesforce pour iOS. Pour les organisations qui mettent à niveau vers la nouvelle application mobile Salesforce, les utilisateurs de Salesforce pour Android peuvent accéder aux tableaux de bord incorporés à des pages d'enregistrement.

Protection de votre application Salesforce avec la sécurité mobile avancée

La Gestion des applications mobiles (MAM) est disponible dans la nouvelle application mobile Salesforce. Sécurisez votre application avec la protection pratique et hautement personnalisable de la Sécurité mobile optimisée. Auparavant, les clients qui avaient des exigences élevées en termes de sécurité de conformité devaient faire appel à des solutions de gestion des appareils mobiles (MDM) externes pour utiliser l'application. Contrairement à la gestion des appareils mobiles MDM, la gestion des applications mobiles MAM protège au niveau de l'application, il n'est pas nécessaire de gérer tous les appareils des utilisateurs.

La nouvelle application mobile Salesforce : mise en route

La nouvelle expérience mobile a été adoptée, par conséquent vous pouvez commencer à l'utiliser. La page Démarrage rapide vous guide à travers la configuration. Consultez des astuces et les meilleures pratiques. Découvrez les options mobiles dans le Générateur d'applications Lightning. Lorsque tout est configuré, accordez l'accès à vos utilisateurs sans aucune difficulté.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la mise à niveau avec le démarrage rapide de la nouvelle application mobile Salesforce
Le Démarrage rapide de la nouvelle application mobile Salesforce est votre emplacement unique pour la mise à niveau transparente vers l'expérience de la nouvelle application mobile Salesforce. Découvrez les nouvelles fonctionnalités pratiques et puissantes disponibles pour vous et vos utilisateurs. Activez les options de configuration mobile dans le Générateur d'applications Lightning. Mettez à jour vos applications et pages existantes pour le mobile en quelques clics. Lorsque vous êtes prêt(e), accordez à vos utilisateurs l'accès à la nouvelle application mobile Salesforce.

Basculement transparent vers la documentation sur la nouvelle application mobile Salesforce
Vous envisagez de basculer les utilisateurs vers la nouvelle application mobile Salesforce ? Vous vous demandez si le processus va perturber les activités ? Notre documentation répond à toutes vos hésitations. Consultez les ressources ci-dessous pour gérer aisément le changement.

Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning
La création d'applications, de composants et de pages d'enregistrement Lightning est très efficace pour offrir à vos utilisateurs les outils de productivité dont ils ont besoin. Désormais, les utilisateurs peuvent également utiliser vos personnalisations nouvelles et existantes sur leur téléphone. Vous souhaitez évaluer l'efficacité de vos personnalisations ? Adoptez la nouvelle application mobile à Salesforce pour examiner des aperçus et essayer les nouvelles options de configuration. N'ayez aucune inquiétude. Vos utilisateurs ne voient aucune modification tant que vous ne leur accordez pas l'accès à la nouvelle application mobile.

Accès de vos utilisateurs à la nouvelle application mobile Salesforce
Que vous souhaitiez mettre vos personnalisations Lightning en ligne ou simplement offrir une expérience de navigation remaniée et intuitive à vos utilisateurs, vous décidez quand la nouvelle application mobile Salesforce est publiée. Après avoir activé votre organisation, attribuez l'autorisation utilisateur Nouvelle application mobile Salesforce à une sélection ou à tous vos utilisateurs, vous-même inclus. Vous et vos utilisateurs pouvez continuer à utiliser Salesforce Classic sur ordinateur de bureau.

Simplification de la mise à niveau avec le démarrage rapide de la nouvelle application mobile Salesforce

Le Démarrage rapide de la nouvelle application mobile Salesforce est votre emplacement unique pour la mise à niveau transparente vers l'expérience de la nouvelle application mobile Salesforce. Découvrez les nouvelles fonctionnalités pratiques et puissantes disponibles pour vous et vos utilisateurs. Activez les options de configuration mobile dans le Générateur d'applications Lightning. Mettez à jour vos applications et pages existantes pour le mobile en quelques clics. Lorsque vous êtes prêt(e), accordez à vos utilisateurs l'accès à la nouvelle application mobile Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Comment : recherchez `Démarrage rapide` dans la Configuration pour commencer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Exécution de Salesforce Optimizer pour les rapports mobiles

Basculement transparent vers la documentation sur la nouvelle application mobile Salesforce

Vous envisagez de basculer les utilisateurs vers la nouvelle application mobile Salesforce ? Vous vous demandez si le processus va perturber les activités ? Notre documentation répond à toutes vos hésitations. Consultez les ressources ci-dessous pour gérer aisément le changement.

- Feuille de route des composants Lightning : restez informe(e) sur tous les composants disponibles pour la nouvelle application mobile Salesforce.

- Aide sur le générateur d'applications : découvrez toutes les informations utiles pour utiliser les nouvelles fonctionnalités de personnalisation mobile hors-pair en consultant ces rubriques d'aide.
- Aide de l'application mobile Salesforce : visitez nos rubriques d'aide mobiles pour consulter les toutes dernières consignes de sécurité, de navigation, de notification et davantage concernant la nouvelle application mobile Salesforce.
- Navigation personnalisée : complétez vos connaissances sur l'application Mobile uniquement dans cette unité du module Trailhead Personnalisation de l'application mobile Salesforce.
- Bases de l'application mobile Salesforce : orientez vos utilisateurs vers ce modèle Trailhead pour découvrir la nouvelle application et apprendre comment maintenir leur workflow pendant le basculement.
- Portail d'aide dans l'application : consultez des informations sur le champ avec l'aide dans l'application, qui présente des guides pratiques destinés aux utilisateurs. Les principaux éléments présentés comprennent le Lanceur d'application, l'application Mobile uniquement et des raccourcis de navigation pratiques pour les utilisateurs d'appareils iOS.

En actualisant les ressources, nous avons décidé de nous séparer du *Salesforce App Admin Guide*, qui est retiré. Toutes les informations présentées dans ce guide, et plus, sont disponibles dans l'Aide de Salesforce, qui peut être recherchée et traduite dans toutes les langues prises en charge et dans Trailhead. Nous avons également retiré le *Salesforce App Developer Guide*. Vous pouvez ainsi vous concentrer sur parité croissante avec la nouvelle application mobile Salesforce dans Lightning Experience pour le bureau.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning

La création d'applications, de composants et de pages d'enregistrement Lightning est très efficace pour offrir à vos utilisateurs les outils de productivité dont ils ont besoin. Désormais, les utilisateurs peuvent également utiliser vos personnalisations nouvelles et existantes sur leur téléphone. Vous souhaitez évaluer l'efficacité de vos personnalisations ? Adoptez la nouvelle application mobile à Salesforce pour examiner des aperçus et essayer les nouvelles options de configuration. N'ayez aucune inquiétude. Vos utilisateurs ne voient aucune modification tant que vous ne leur accordez pas l'accès à la nouvelle application mobile.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Disponible sur ordinateur de bureau pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Comment : pour activer votre organisation, recherchez `Démarrage rapide` dans la Configuration et visitez le Démarrage rapide de la toute nouvelle application mobile. Si vous utilisez Salesforce Classic, commencez par activer votre préférence d'organisation Lightning Experience. Vous et vos utilisateurs pouvez continuer à utiliser Salesforce Classic sur ordinateur de bureau.

Accès de vos utilisateurs à la nouvelle application mobile Salesforce

Que vous souhaitiez mettre vos personnalisations Lightning en ligne ou simplement offrir une expérience de navigation remaniée et intuitive à vos utilisateurs, vous décidez quand la nouvelle application mobile Salesforce est publiée. Après avoir activé votre organisation, attribuez l'autorisation utilisateur Nouvelle application mobile Salesforce à une sélection ou à tous vos utilisateurs, vous-même inclus. Vous et vos utilisateurs pouvez continuer à utiliser Salesforce Classic sur ordinateur de bureau.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com. Disponible sur ordinateur de bureau pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

La nouvelle application mobile Salesforce : découverte

Des modifications mineures mais essentielles pour les appareils mobiles. Lorsque les utilisateurs basculent vers la nouvelle application mobile Salesforce, ils remarquent de petites modifications dans la navigation et les pages d'enregistrement. Nous avons conçu une navigation plus intuitive, en s'inspirant d'autres applications familières et faciles à parcourir, ainsi que de notre propre interface Lightning Experience pour le bureau. Ces modifications sont suffisamment petites pour ne pas gêner les utilisateurs, mais essentielles pour offrir des gains de productivité significatifs.

DANS CETTE SECTION :

Transition transparente vers la nouvelle application mobile à l'aide des éléments de navigation familiers

Lorsque les utilisateurs se connectent pour la première fois à la nouvelle application mobile Salesforce, les mêmes éléments familiers qu'ils connaissent dans l'application mobile Salesforce antérieure sont affichés. Nous les avons déplacés vers une application appelée Mobile uniquement. L'application Mobile uniquement s'assure que les workflows des utilisateurs ne sont pas interrompus lors du basculement vers la nouvelle application mobile.

Découverte rapide avec la barre de navigation conviviale

Les éléments fréquemment utilisés sont désormais reflétés dans une nouvelle barre de navigation afin de faciliter l'accès. La barre de navigation affiche toujours les favoris des utilisateurs, la recherche, les notifications (si elles sont activées) et le lien vers le menu de navigation.

Nouvel emplacement pour les actions et nouveaux gestes de sélection

La barre d'actions s'est élevée... en haut de l'écran. Cette modification libère de la place pour le nouvel emplacement dans la barre de navigation, en mettant en évidence les actions et la navigation.

Lancement dans les applications Lightning Experience avec le lanceur d'application mobile

Le Lanceur d'application est disponible sur les appareils mobiles. Vous pouvez basculer entre toutes vos applications Lightning favorites de la même façon qu'avec Lightning Experience sur ordinateur de bureau.

Actions supplémentaires dans les pages d'enregistrement avec un nouveau style et de nouveaux composants

Les modifications apportées aux pages d'enregistrement dans Lightning Experience pour le bureau sont désormais disponibles sur l'application mobile. Un style actualisé et des fonctionnalités améliorées facilitent la recherche de données et l'exécution des actions requises.

Basculement entre les comptes, soumission de commentaires et aide dans le menu du profil

Les utilisateurs peuvent désormais accéder à leur profil et aux actions de leur compte avec l'icône de profil en haut de l'écran. Ils peuvent accéder à différents comptes et organisations Salesforce, mettre à jour les paramètres, obtenir une aide et soumettre des commentaires.

Transition transparente vers la nouvelle application mobile à l'aide des éléments de navigation familiers

Lorsque les utilisateurs se connectent pour la première fois à la nouvelle application mobile Salesforce, les mêmes éléments familiers qu'ils connaissent dans l'application mobile Salesforce antérieure sont affichés. Nous les avons déplacés vers une application appelée Mobile uniquement. L'application Mobile uniquement s'assure que les workflows des utilisateurs ne sont pas interrompus lors du basculement vers la nouvelle application mobile.

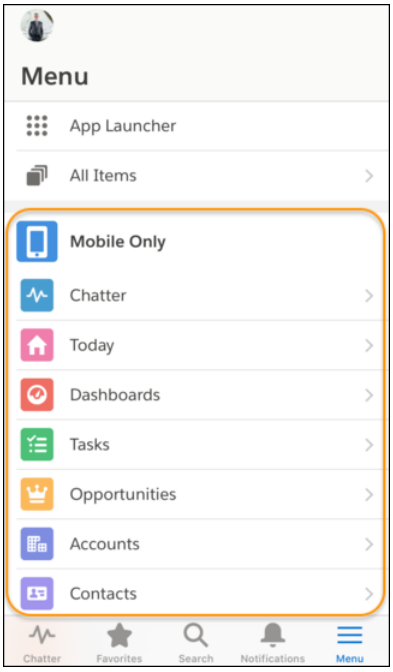
Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce pour iOS et Android dans toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

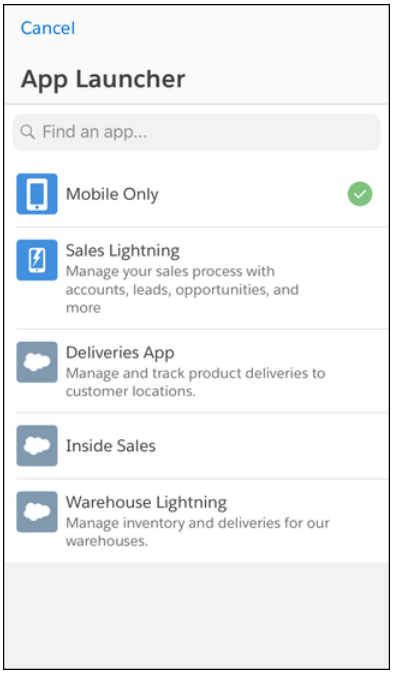
Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

Pourquoi : l'expérience mobile est maintenant plus proche de l'interface Lightning Experience pour le bureau. Par exemple, les utilisateurs peuvent désormais accéder aux applications Lightning depuis la version mobile du Lanceur d'application Lightning. Lorsqu'ils utilisent une application Lightning, les onglets de navigation de la version pour le bureau de l'application sont synchronisés vers les éléments de navigation du menu mobile. Les éléments de navigation synchronisés offrent une expérience transparente entre les ordinateurs de bureau et les appareils mobiles. Nous comprenons toutefois que votre organisation puisse utiliser des applications Lightning qui ne sont pas prêtes pour le mobile. Si votre organisation utilise des applications mobiles, la navigation synchronisée ne devrait pas représenter une modification trop importante pour vos utilisateurs.

Utilisez Mobile uniquement. Lorsque les utilisateurs se connectent pour la première fois à la nouvelle application mobile, leurs éléments de menu précédents sont affichés.



Les utilisateurs peuvent continuer à utiliser l'application Mobile uniquement ou basculer vers une application Lightning à l'aide du Lanceur d'application. S'ils souhaitent accéder aux éléments de navigation antérieurs, ils peuvent basculer vers Mobile uniquement via le Lanceur d'application.



Comment : vous pouvez configurer les éléments de navigation affichés dans l'application Mobile uniquement. Dans Configuration, saisissez `Navigation dans Salesforce` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Navigation dans Salesforce** Nous recommandons toutefois de conserver la configuration existante pendant la transition des utilisateurs vers la nouvelle application mobile.

Découverte rapide avec la barre de navigation conviviale

Les éléments fréquemment utilisés sont désormais reflétés dans une nouvelle barre de navigation afin de faciliter l'accès. La barre de navigation affiche toujours les favoris des utilisateurs, la recherche, les notifications (si elles sont activées) et le lien vers le menu de navigation.

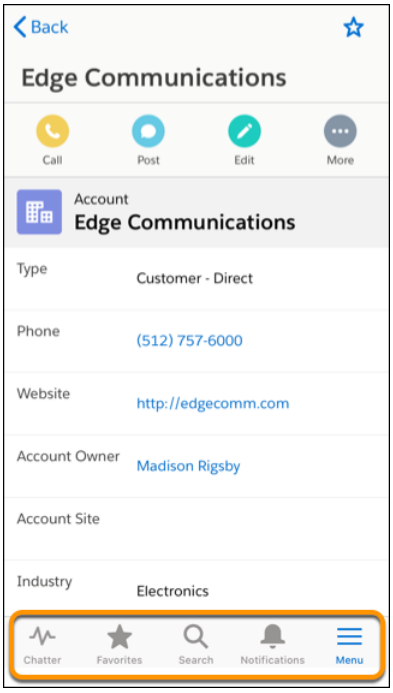
Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce pour iOS et Android dans toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

Comment : les utilisateurs ne peuvent pas personnaliser les favoris, la recherche, les notifications ou les éléments de menu. Cependant, s'ils utilisent des applications Lightning, la première icône de la barre de navigation mobile reflète le premier onglet de l'application Lightning avec laquelle ils travaillent. Si les utilisateurs disposent de l'autorisation de personnalisation de cet onglet sur le bureau, leurs modifications sont reflétées dans l'application mobile.

Dans l'application Mobile uniquement, le premier élément de la barre de navigation correspond au premier élément du menu de navigation.



Nouvel emplacement pour les actions et nouveaux gestes de sélection

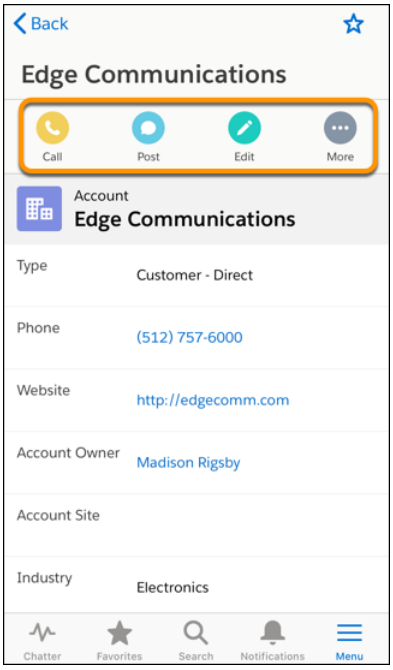
La barre d'actions s'est élevée... en haut de l'écran. Cette modification libère de la place pour le nouvel emplacement dans la barre de navigation, en mettant en évidence les actions et la navigation.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce pour iOS et Android dans toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

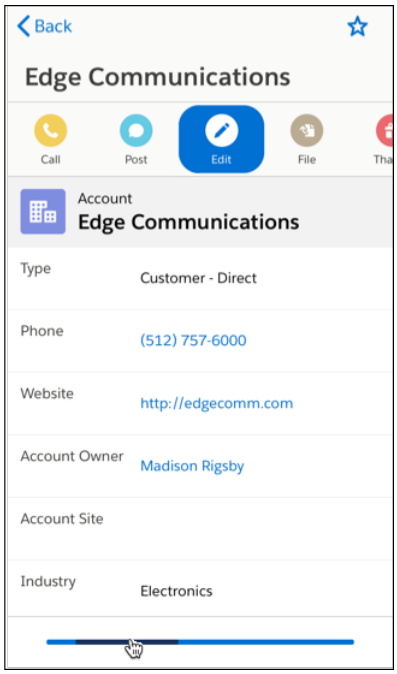
Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

Pourquoi : la barre d'actions affiche les trois premières actions de la présentation de page, au lieu des quatre premières.



Si vous travaillez avec un appareil iOS et préférez vos miniatures, vous pouvez également les utiliser. Appuyez et maintenez la barre de navigation pour mettre en évidence et agrandir la barre d'actions. Pour faire défiler les actions, balayez vers la droite et vers la gauche Pour sélectionner une action, relâchez la pression. Pour quitter sans sélectionner, faites glisser votre doigt hors de la barre de navigation, puis relâchez.



Lancement dans les applications Lightning Experience avec le lanceur d'application mobile

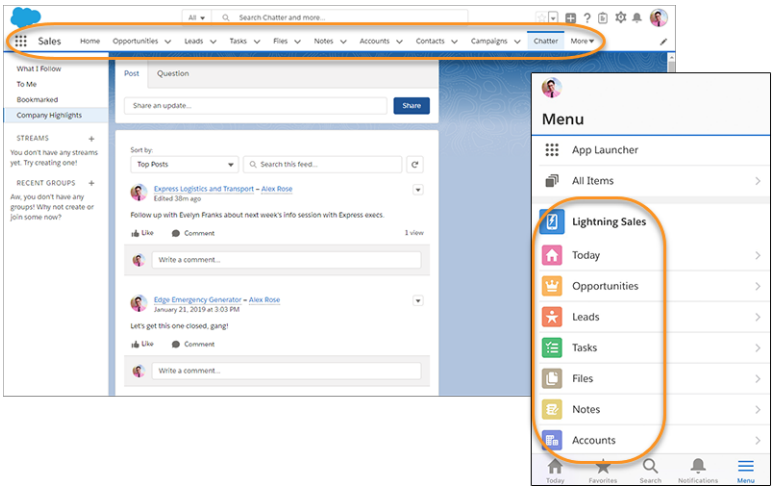
Le Lanceur d'application est disponible sur les appareils mobiles. Vous pouvez basculer entre toutes vos applications Lightning favorites de la même façon qu'avec Lightning Experience sur ordinateur de bureau.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce pour iOS et Android dans toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

Pourquoi : auparavant, pour bénéficier des fonctionnalités hors-pair disponibles dans les applications Lightning, vous deviez utiliser un ordinateur de bureau. Vous pouvez désormais accéder aux applications Lightning où que vous soyez.



Actions supplémentaires dans les pages d'enregistrement avec un nouveau style et de nouveaux composants

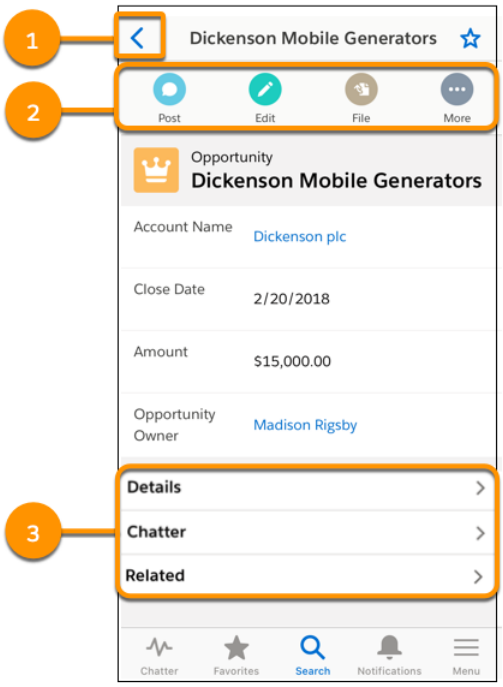
Les modifications apportées aux pages d'enregistrement dans Lightning Experience pour le bureau sont désormais disponibles sur l'application mobile. Un style actualisé et des fonctionnalités améliorées facilitent la recherche de données et l'exécution des actions requises.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce pour iOS et Android dans toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

Pourquoi : le bouton revenir est plus visible (1). Les actions sont désormais placées en haut de l'écran (2), suivies des détails d'enregistrement. Les onglets sont empilés verticalement (3), vous pouvez ainsi les explorer en une touche rapide. Les éléments de navigation sont placés en bas de l'écran, comme dans le reste de l'application. Le composant Parcours est désormais pris en charge dans l'application mobile avec les mêmes objets que sur l'application de bureau. Utilisez-le afin d'offrir aux commerciaux l'assistance dont ils ont besoin pour conclure des affaires sur le terrain.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Pages d'enregistrement personnalisées sur les téléphones de vos utilisateurs
- Affichage ou masquage des composants de page d'enregistrement par appareil
- Consultation de champs supplémentaires dans le volet de présentation des enregistrements
- Affichage de détails supplémentaires sur les enregistrements seulement quand vous le souhaitez

Basculement entre les comptes, soumission de commentaires et aide dans le menu du profil

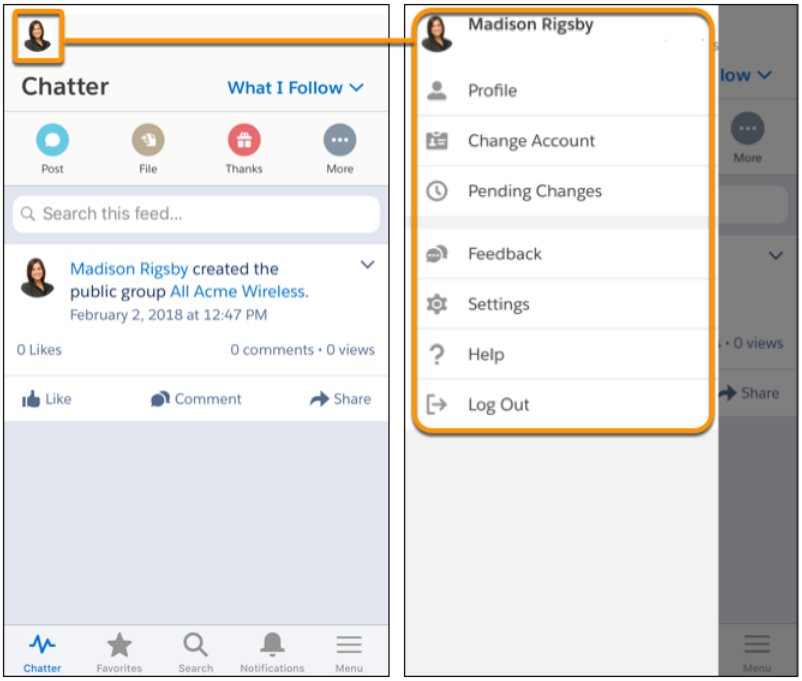
Les utilisateurs peuvent désormais accéder à leur profil et aux actions de leur compte avec l'icône de profil en haut de l'écran. Ils peuvent accéder à différents comptes et organisations Salesforce, mettre à jour les paramètres, obtenir une aide et soumettre des commentaires.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce pour iOS et Android dans toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

Pourquoi : auparavant, vous deviez faire défiler un long menu pour accéder à ces paramètres personnels importants et associés au compte. Ils sont désormais accessibles en haut de l'écran.



La prochaine fois, n'hésitez pas à nous envoyer des commentaires. Le nouveau formulaire de commentaires mobile est basé sur le nouveau formulaire de Lightning Experience, affiché sous une présentation adaptée au mobile.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Soumission de commentaires à Salesforce à l'aide d'un formulaire révisé

La nouvelle application mobile Salesforce : personnaliser l'expérience de vos utilisateurs

Si vous avez adopté la nouvelle application mobile Salesforce, vous pouvez configurer les applications Lightning, les pages d'enregistrement et les règles de visibilité des composants afin de les utiliser sur un téléphone.

DANS CETTE SECTION :

Pages d'enregistrement personnalisées sur les téléphones de vos utilisateurs

Les pages d'enregistrement Lightning personnalisées ne sont plus limitées à l'ordinateur de bureau. Vous pouvez désormais créer des pages d'enregistrement adaptées aux besoins de vos utilisateurs mobiles, et visibles uniquement sur un téléphone.

Affichage ou masquage des composants de page d'enregistrement par appareil

Adaptez les pages d'enregistrement aux besoins de vos utilisateurs mobiles en montrant ou en masquant des composants de page d'enregistrement en fonction du type d'appareil sur lequel ils sont visualisés.

Accessibilité de vos applications Lightning sur téléphone, ordinateur de bureau ou les deux

Lorsque vous créez ou modifiez une application Lightning, vous pouvez configurer les facteurs de forme qu'elle prend en charge et sur lesquels elle peut être visualisée. Vous créez une application uniquement pour les utilisateurs d'applications mobiles ? Désignez cette application Lightning pour un téléphone.

Pages d'enregistrement personnalisées sur les téléphones de vos utilisateurs

Les pages d'enregistrement Lightning personnalisées ne sont plus limitées à l'ordinateur de bureau. Vous pouvez désormais créer des pages d'enregistrement adaptées aux besoins de vos utilisateurs mobiles, et visibles uniquement sur un téléphone.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Disponible sur ordinateur de bureau pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Quand : vous pouvez tester immédiatement cette fonctionnalité dans le Générateur d'applications Lightning, mais vos modifications seront visibles pour les utilisateurs uniquement lors de la publication de la nouvelle application mobile Salesforce le 14 octobre 2019.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation des pages d'enregistrement de Lightning pour le facteur de forme Téléphone

Affichage ou masquage des composants de page d'enregistrement par appareil

Adaptez les pages d'enregistrement aux besoins de vos utilisateurs mobiles en montrant ou en masquant des composants de page d'enregistrement en fonction du type d'appareil sur lequel ils sont visualisés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Disponible sur ordinateur de bureau pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Quand : vous pouvez tester immédiatement cette fonctionnalité dans le Générateur d'applications Lightning, mais vos modifications seront visibles pour les utilisateurs uniquement lors de la publication de la nouvelle application mobile Salesforce le 14 octobre 2019.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition de règles de visibilité des composants de page d'enregistrement basées sur l'appareil

Accessibilité de vos applications Lightning sur téléphone, ordinateur de bureau ou les deux

Lorsque vous créez ou modifiez une application Lightning, vous pouvez configurer les facteurs de forme qu'elle prend en charge et sur lesquels elle peut être visualisée. Vous créez une application uniquement pour les utilisateurs d'applications mobiles ? Désignez cette application Lightning pour un téléphone.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Disponible sur ordinateur de bureau pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Quand : vous pouvez tester immédiatement cette fonctionnalité dans le Générateur d'applications Lightning, mais vos modifications seront visibles pour les utilisateurs uniquement lors de la publication de la nouvelle application mobile Salesforce le 14 octobre 2019.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition d'une application Lightning pour prendre en charge l'ordinateur de bureau, le téléphone ou les deux

Einstein Analytics dans l'application Salesforce : interactions plus puissantes

Avec la toute dernière version de l'application Salesforce, les utilisateurs d'Einstein Analytics peuvent exécuter plus d'actions sans basculer entre les applications. Accédez à vos tableaux de bord Einstein Analytics à partir de favoris, de la recherche globale, de liens, de pages d'enregistrement et de pages Lightning, le tout dans Salesforce pour iOS. Pour les organisations qui mettent à niveau vers la nouvelle application mobile Salesforce, les utilisateurs de Salesforce pour Android peuvent accéder aux tableaux de bord incorporés à des pages d'enregistrement.

DANS CETTE SECTION :

Interaction avec les tableaux de bord Einstein Analytics incorporés dans l'application mobile Salesforce

Les utilisateurs de l'application Salesforce peuvent désormais interagir avec les tableaux de bord incorporés presque partout dans l'application, avec quelques limitations et différences entre iOS et Android. L'expérience est familière pour les utilisateurs de l'application Einstein Analytics. Les utilisateurs mobiles accèdent souvent aux tableaux de bord pendant leurs déplacements. Par conséquent, la possibilité d'utiliser une seule application représente un gain de temps. Avec l'unification de l'expérience mobile, le passage d'une application à l'autre est plus intuitif pour les utilisateurs.

Accès aux tableaux de bord Einstein Analytics à partir de liens dans Salesforce pour iOS

Vous pouvez accéder aux tableaux de bord Einstein Analytics à partir de liens dans Salesforce pour iOS. Que vous soyez dans une publication Chatter, une page Lightning ou ailleurs dans l'application, vous bénéficiez d'une expérience pour les tableaux de bord mobiles optimisée sans quitter l'application Salesforce. Les utilisateurs qui ont installé Einstein Analytics pour iOS sur leur appareil peuvent ouvrir et explorer les tableaux de bord depuis Salesforce pour iOS.

Accès à vos tableaux de bord favoris en une touche dans Salesforce pour iOS

Ouvrez les tableaux de bord Einstein Analytics avec des favoris dans Salesforce pour iOS. Les utilisateurs peuvent accéder rapidement à leurs tableaux de bord les plus utilisés ainsi qu'à d'autres objets Salesforce importants à partir d'un emplacement pratique. Ajoutez les actifs Einstein Analytics à vos favoris dans le site complet de Salesforce. Vous pouvez ajouter des perspectives et d'autres actifs à vos favoris et les afficher dans l'application Salesforce, mais seuls les tableaux de bord s'ouvrent dans l'application Salesforce.

Recherche de tableaux de bord Einstein Analytics dans Salesforce pour iOS

Vous pouvez désormais rechercher des tableaux de bord Einstein Analytics avec la recherche globale dans Salesforce pour iOS. La recherche inclut tous les tableaux de bord auxquels l'utilisateur a accès. Vous pouvez ainsi retrouver n'importe quel tableau de bord dont vous connaissez le nom. Auparavant, vous accédiez aux tableaux de bord uniquement en cliquant sur des liens directs. Bien que les perspectives sont renvoyées dans les résultats de recherche de l'application Salesforce, seuls les tableaux de bord s'ouvrent dans l'application Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation d'Einstein Analytics dans l'application mobile Salesforce

Utilisation d'Einstein Analytics dans l'application mobile Salesforce

Interaction avec les tableaux de bord Einstein Analytics incorporés dans l'application mobile Salesforce

Les utilisateurs de l'application Salesforce peuvent désormais interagir avec les tableaux de bord incorporés presque partout dans l'application, avec quelques limitations et différences entre iOS et Android. L'expérience est familière pour les utilisateurs de l'application Einstein Analytics. Les utilisateurs mobiles accèdent souvent aux tableaux de bord pendant leurs déplacements. Par conséquent, la possibilité d'utiliser une seule application représente un gain de temps. Avec l'unification de l'expérience mobile, le passage d'une application à l'autre est plus intuitif pour les utilisateurs.

Où : cette modification s'applique à l'application mobile Salesforce actuelle pour iOS et à la nouvelle application mobile pour iOS et Android. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Comment : les utilisateurs de l'application Salesforce pour iOS peuvent appliquer des filtres et interagir avec des composants dans des tableaux de bord en plein écran optimisés pour la rapidité et la facilité d'utilisation.

Remarque: Les tableaux de bord incorporés dans des pages d'enregistrement et des pages Lightning font l'objet de limitations connues dans Salesforce pour Android. Les tableaux de bord incorporés à des pages d'enregistrement de la version actuelle de Salesforce pour iOS présentent les mêmes limitations.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Affichage des tableaux de bord incorporés sur les appareils mobiles (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accès aux tableaux de bord Einstein Analytics à partir de liens dans Salesforce pour iOS

Vous pouvez accéder aux tableaux de bord Einstein Analytics à partir de liens dans Salesforce pour iOS. Que vous soyez dans une publication Chatter, une page Lightning ou ailleurs dans l'application, vous bénéficiez d'une expérience pour les tableaux de bord mobiles optimisée sans quitter l'application Salesforce. Les utilisateurs qui ont installé Einstein Analytics pour iOS sur leur appareil peuvent ouvrir et explorer les tableaux de bord depuis Salesforce pour iOS.

Où : cette modification s'applique à l'application mobile Salesforce actuelle et à la nouvelle application mobile pour iOS. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Accès à vos tableaux de bord favoris en une touche dans Salesforce pour iOS

Ouvrez les tableaux de bord Einstein Analytics avec des favoris dans Salesforce pour iOS. Les utilisateurs peuvent accéder rapidement à leurs tableaux de bord les plus utilisés ainsi qu'à d'autres objets Salesforce importants à partir d'un emplacement pratique. Ajoutez les actifs Einstein Analytics à vos favoris dans le site complet de Salesforce. Vous pouvez ajouter des perspectives et d'autres actifs à vos favoris et les afficher dans l'application Salesforce, mais seuls les tableaux de bord s'ouvrent dans l'application Salesforce.

Où : cette modification s'applique à l'application mobile Salesforce actuelle et à la nouvelle application mobile pour iOS. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Recherche de tableaux de bord Einstein Analytics dans Salesforce pour iOS

Vous pouvez désormais rechercher des tableaux de bord Einstein Analytics avec la recherche globale dans Salesforce pour iOS. La recherche inclut tous les tableaux de bord auxquels l'utilisateur a accès. Vous pouvez ainsi retrouver n'importe quel tableau de bord dont vous connaissez le nom. Auparavant, vous accédiez aux tableaux de bord uniquement en cliquant sur des liens directs. Bien que les perspectives sont renvoyées dans les résultats de recherche de l'application Salesforce, seuls les tableaux de bord s'ouvrent dans l'application Salesforce.

Où : cette modification s'applique à l'application mobile Salesforce actuelle et à la nouvelle application mobile pour iOS. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Protection de votre application Salesforce avec la sécurité mobile avancée

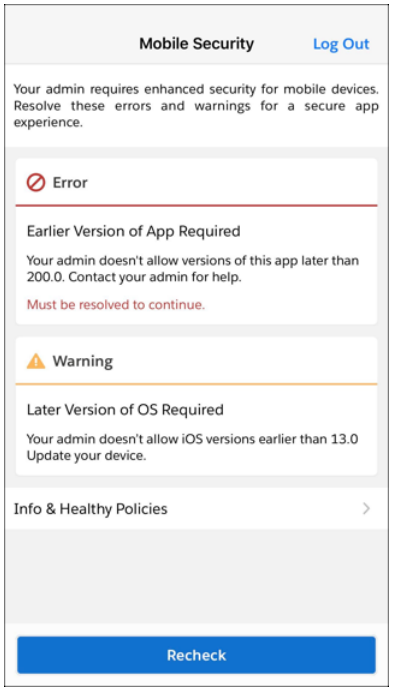
La Gestion des applications mobiles (MAM) est disponible dans la nouvelle application mobile Salesforce. Sécurisez votre application avec la protection pratique et hautement personnalisable de la Sécurité mobile optimisée. Auparavant, les clients qui avaient des exigences élevées en termes de sécurité de conformité devaient faire appel à des solutions de gestion des appareils mobiles (MDM) externes pour utiliser l'application. Contrairement à la gestion des appareils mobiles MDM, la gestion des applications mobiles MAM protège au niveau de l'application, il n'est pas nécessaire de gérer tous les appareils des utilisateurs.

Où : disponible moyennant un coût supplémentaire pour l'application mobile Salesforce actuelle dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com, et la nouvelle application mobile Salesforce dans toutes les éditions à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

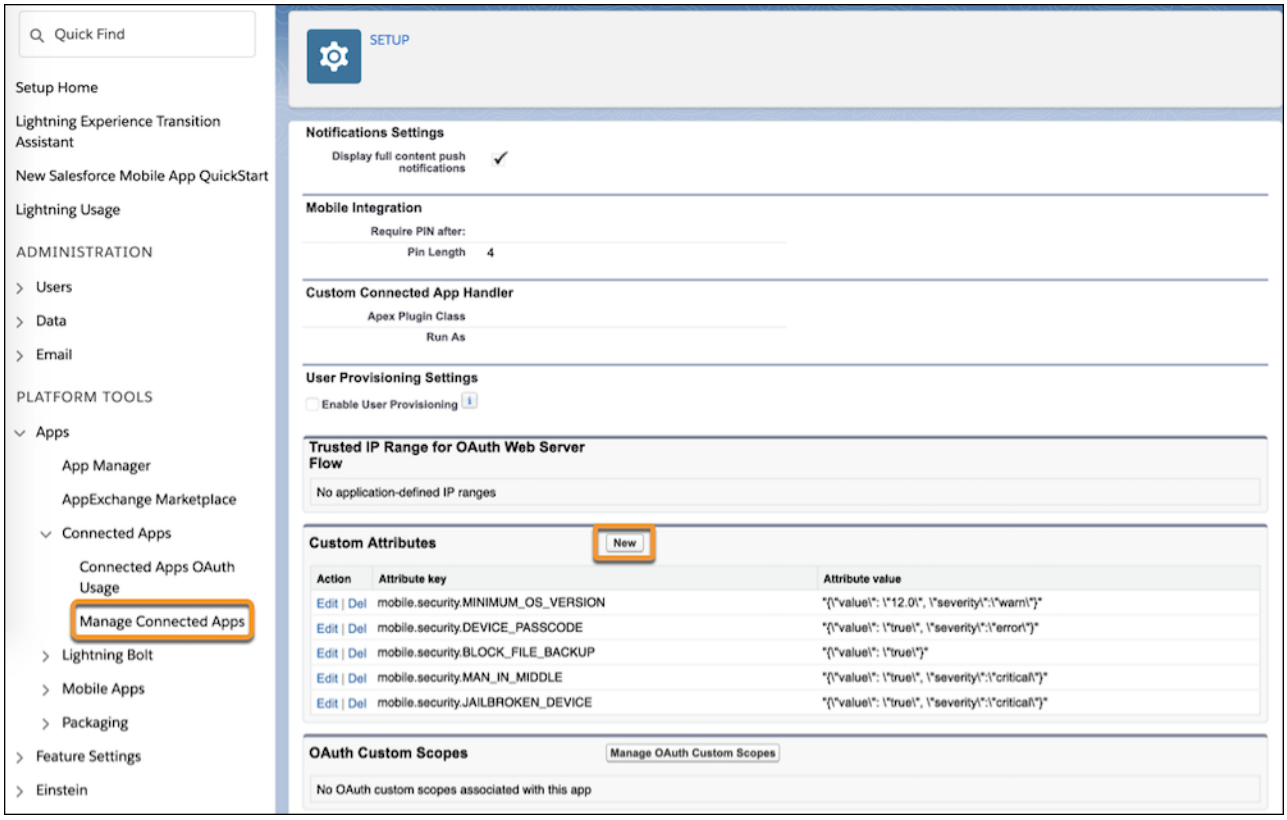
Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Appliquer la sécurité de l'application mobile avancée.

Pourquoi : la Sécurité mobile protège les données de l'application Salesforce et les données personnelles des utilisateurs. Vous pouvez contrôler diverses stratégies pour créer une solution de sécurité adaptée aux besoins de votre organisation. Vous pouvez limiter l'accès des utilisateurs en fonction de la version du système d'exploitation, de la version de l'application, et de la sécurité de l'appareil et du réseau. Vous pouvez également spécifier la sévérité d'une violation.



D'autres stratégies interdisent les comportements dangereux dans l'application, notamment le blocage des sauvegardes de fichiers ou 3D Touch. Vous pouvez également consigner les actions des utilisateurs lorsque vos contrôles de conformité l'exigent, en particulier les appels, les SMS, les e-mails et les captures d'écran.

Comment : dans la Configuration, recherchez *Applications connectées*, puis sélectionnez **Gérer les applications connectées**. Sélectionnez l'application que vous souhaitez modifier, puis ajoutez et configurez des stratégies en tant qu'attributs personnalisés.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Mobile App Security Guide (peut être obsolète ou non disponible pendant l’aperçu de la version)

Événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés

Autres modifications de l'application mobile Salesforce

Dans la version Winter ’20, les utilisateurs disposent de fonctionnalités supplémentaires pour les versions actuelles et nouvelles de l'application mobile Salesforce. Grâce à une expérience de navigation plus intuitive, à l'accès à des rapports et à des tableaux de bord, à un meilleur contrôle des notifications, entre autres, les administrateurs peuvent créer des solutions mobiles personnalisées pour mieux répondre aux besoins de leurs utilisateurs.

DANS CETTE SECTION :

Modification des conditions requises pour l'application Salesforce

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.

Optimisation des composants de liste et de liste associée pour la nouvelle application mobile Salesforce

Nous avons mis à jour les composants Vue de liste, Liste associée - unique, Listes associées et Liens rapides de liste associée pour prendre en charge la navigation mobile et la nouvelle application mobile Salesforce. Lorsque vous placez le composant Vue de liste dans une page d'enregistrement, le bouton Afficher plus charge d'autres enregistrements par lots. Vous pouvez ainsi consulter davantage d'enregistrements ou faire défiler les informations dont vous avez besoin. Le composant Listes associées regroupe toutes vos listes associées dans une section unique et ne comprend plus Actualités et Twitter. Le composant Listes associées utilise également un bouton Afficher plus pour faciliter la navigation.

Accès des utilisateurs au composant Twitter dans la nouvelle application mobile Salesforce

Les utilisateurs peuvent aisément accéder au profil Twitter des contacts et des comptes dans Salesforce avec le composant Twitter dans la nouvelle application Salesforce mobile.

Prise en charge des requêtes métiers par l'équipe du compte où qu'elle soit

La vente en équipe nécessite des relations de compte complexes. Désormais, les membres de votre équipe de compte peuvent gérer ces relations où qu'ils soient en utilisant les champs et les boutons personnalisés que vous ajoutez à la présentation de l'équipe. La nouvelle application mobile à Salesforce prend charge les règles de validation et les déclencheurs Apex pour les équipes de compte. Recueillez davantage d'informations, maintenez l'intégrité des données et automatisez les processus, quels que soient les appareils utilisés par votre équipe.

Consultation de champs supplémentaires dans le volet de présentation des enregistrements

Vos commerciaux peuvent accéder aux informations qu'ils utilisent le plus souvent en haut des pages de leurs enregistrements. Nous avons augmenté de 4 à 10 le nombre de présentations compactes qui sont affichées dans la zone de présentation.

Affichage de détails supplémentaires sur les enregistrements seulement quand vous le souhaitez

Un nouveau bouton Afficher plus s'affiche après la première série de publications Chatter, de champs de détail d'enregistrement et d'éléments de liste associée dans un enregistrement. Si vous souhaitez visualiser plus d'éléments, cliquez simplement sur Afficher plus. Si vous n'avez pas besoin de toutes ces informations, le bouton permet de les masquer pour accélérer l'accès aux informations suivantes.

Simplification de la recherche de rapports et de tableaux de bord avec des listes familières

Recherchez des rapports et des tableaux de bord dans la nouvelle application mobile Salesforce de la même façon que dans Lightning Experience ou dans le site complet de Salesforce, à l'aide de listes. Lorsque vous visitez Rapports et tableaux de bord, choisissez des listes telles que Créé par moi, Rapports privés et Tous les rapports pour afficher les rapports ou les tableaux de bord correspondants. Vous souhaitez résumer rapidement votre dernière session de rapport ? Sous les listes, choisissez parmi les rapports ou les tableaux de bord récemment exécutés.

Gestion des paramètres de livraison des notifications standard avec le Générateur de notification

Envoyez des notifications standard, par exemple des notifications de Chatter, où vos utilisateurs les veulent. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour des types de notification standard. Vous pouvez désormais utiliser le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison de bureau et mobiles, y compris des applications Salesforce prises en charge, sur lesquels vous souhaitez afficher vos notifications. Vous pouvez également désactiver entièrement une notification standard en désélectionnant tous les canaux de livraison, ou remplacer une notification standard en la désactivant et en créant à la place une notification personnalisée.

Envoi de notifications personnalisées avec Flow Builder

Flow Builder permet de contrôler qui doit accéder à des informations et quand. Vous pouvez utiliser Flow Builder pour envoyer des notifications personnalisées lors d'événements importants. Auparavant, les actions de notification personnalisées étaient entièrement prises en charge uniquement dans Générateur de processus. Désormais, les ID de type de notification que vous créez dans le Générateur de notification sont disponibles directement dans l'interface utilisateur de Flow Builder. Par conséquent, vous pouvez contacter aisément vos utilisateurs lorsque des événements importants surviennent.

Ouverture des liens Salesforce dans Safari sur votre iPad

Si l'application mobile Salesforce est installée sur un iPad et que vous mettez à niveau vers iPadOS, certaines fonctionnalités de lien changent. Lorsque vous touchez un lien dans un enregistrement Salesforce depuis votre application de messagerie ou une autre application, le lien ne s'ouvre pas dans l'application mobile Salesforce. À la place, il s'ouvre dans le navigateur Web Safari. Par défaut, le navigateur affiche l'expérience du site Web pour ordinateur de bureau, par l'expérience pour appareil mobile.

Modification des conditions requises pour l'application Salesforce

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 mobile Salesforce pour Android, iOS et Web mobile sur une sélection d'appareils mobiles. Nous avons testé la version Winter '20 sur les appareils ci-dessous.

Plate-forme	Téléphones	Tablettes
Android	• Google Pixel 3 • Google Pixel 2 / Pixel 2 XL • Google Nexus 6P • Samsung Galaxy S10 • Samsung Galaxy S9 / S9+ • Samsung Galaxy S8 • Samsung Galaxy S7 • Samsung Galaxy Note 9 • Samsung Galaxy Note 5	• Samsung Tab A 9.7 • Samsung Tab A 8.0

Plate-forme	Téléphones	Tablettes
	• Samsung Galaxy Note 4	
iOS	• iPhone XS Max • iPhone XR • iPhone X • iPhone 8 / 8 Plus • iPhone 7 / 7 Plus • iPhone 6S / 6S Plus • iPhone 6 / 6 Plus • iPhone 5S • iPhone SE	• iPad Pro 12.9" (2e génération) • iPad Pro 10.5" • iPad Pro 9.7" • 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.

Salesforce Web mobile

Des fonctions et des fonctionnalités optimisées sont automatiquement disponibles avec chaque publication majeure de Salesforce.

Application mobile 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, les clients doivent installer 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.

Optimisation des composants de liste et de liste associée pour la nouvelle application mobile Salesforce

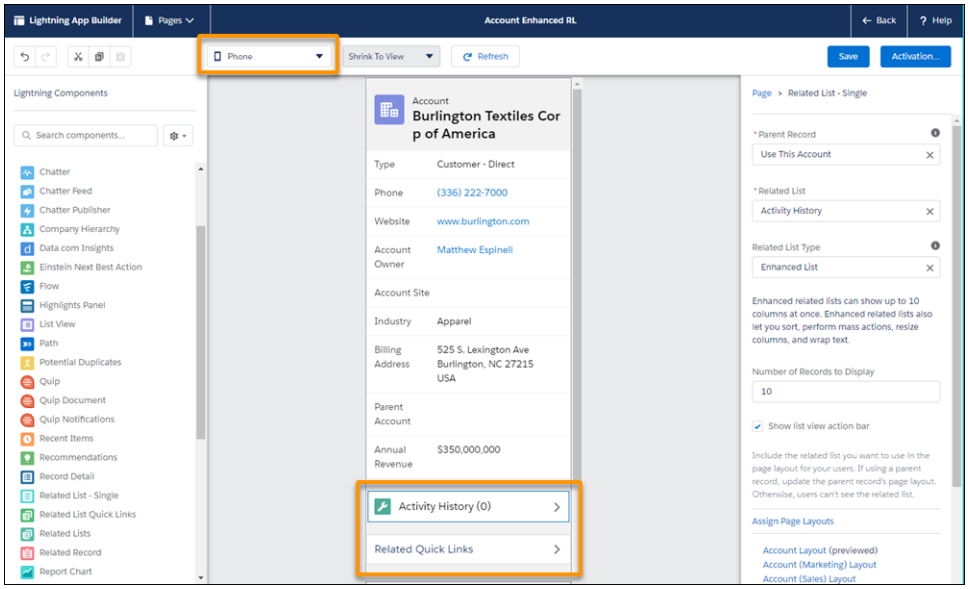
Nous avons mis à jour les composants Vue de liste, Liste associée - unique, Listes associées et Liens rapides de liste associée pour prendre en charge la navigation mobile et la nouvelle application mobile Salesforce. Lorsque vous placez le composant Vue de liste dans une page d'enregistrement, le bouton Afficher plus charge d'autres enregistrements par lots. Vous pouvez ainsi consulter davantage d'enregistrements ou faire défiler les informations dont vous avez besoin. Le composant Listes associées regroupe toutes vos listes associées dans une section unique et ne comprend plus Actualités et Twitter. Le composant Listes associées utilise également un bouton Afficher plus pour faciliter la navigation.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : vous pouvez tester immédiatement cette fonctionnalité dans le Générateur d'applications Lightning, mais vos modifications seront visibles pour les utilisateurs uniquement lors de la publication de la nouvelle application mobile Salesforce le 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

Comment : pour ajouter les composants Liste associée - unique et Liens rapides de liste associée à la nouvelle application mobile Salesforce, ajoutez les composants à une page Lightning dans le Générateur d'applications Lightning depuis la vue mobile.



Si vous souhaitez rajouter Actualités et Twitter à votre page, utilisez des composants individuels.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning

Accès des utilisateurs au composant Twitter dans la nouvelle application mobile Salesforce

Les utilisateurs peuvent aisément accéder au profil Twitter des contacts et des comptes dans Salesforce avec le composant Twitter dans la nouvelle application Salesforce mobile.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

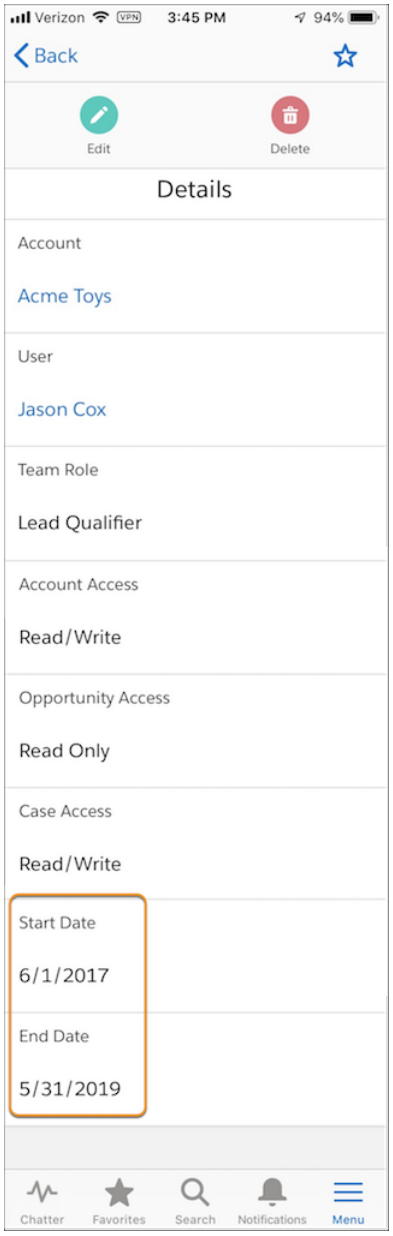
Comment : dans Configuration, saisissez `Comptes sociaux` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres de comptes et de contacts sociaux** et **Activer les comptes et contacts sociaux**. Sélectionnez **Activer Twitter**, puis **Enregistrer**. Si vous souhaitez que le composant soit disponible dans la nouvelle application Salesforce mobile, ajoutez-le aux pages Lightning avec le Générateur d'applications Lightning dans la vue mobile.

Prise en charge des requêtes métiers par l'équipe du compte où qu'elle soit

La vente en équipe nécessite des relations de compte complexes. Désormais, les membres de votre équipe de compte peuvent gérer ces relations où qu'ils soient en utilisant les champs et les boutons personnalisés que vous ajoutez à la présentation de l'équipe. La nouvelle application mobile à Salesforce prend charge les règles de validation et les déclencheurs Apex pour les équipes de compte. Recueillez davantage d'informations, maintenez l'intégrité des données et automatisez les processus, quels que soient les appareils utilisés par votre équipe.

Où : Cette modification s'applique à Lightning Experience et à l'application mobile Salesforce actuelle dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et à la nouvelle application mobile Salesforce dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les commerciaux peuvent recueillir les données de champs personnalisés et s'appuyer sur des processus automatisés, même en travaillant sur leur téléphone.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Comptes : personnalisation des équipes de compte pour améliorer la prise en charge de la vente en équipe

Consultation de champs supplémentaires dans le volet de présentation des enregistrements

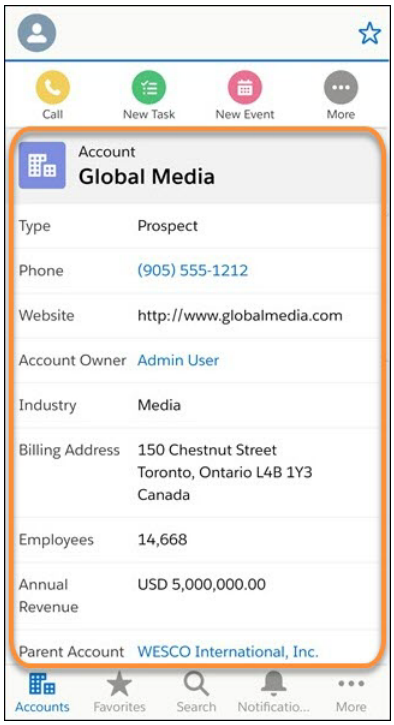
Vos commerciaux peuvent accéder aux informations qu'ils utilisent le plus souvent en haut des pages de leurs enregistrements. Nous avons augmenté de 4 à 10 le nombre de présentations compactes qui sont affichées dans la zone de présentation.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

Pourquoi : les utilisateurs d'appareils mobiles peuvent accéder plus facilement aux informations dont ils ont besoin.



Affichage de détails supplémentaires sur les enregistrements seulement quand vous le souhaitez

Un nouveau bouton Afficher plus s'affiche après la première série de publications Chatter, de champs de détail d'enregistrement et d'éléments de liste associée dans un enregistrement. Si vous souhaitez visualiser plus d'éléments, cliquez simplement sur Afficher plus. Si vous n'avez pas besoin de toutes ces informations, le bouton permet de les masquer pour accélérer l'accès aux informations suivantes.

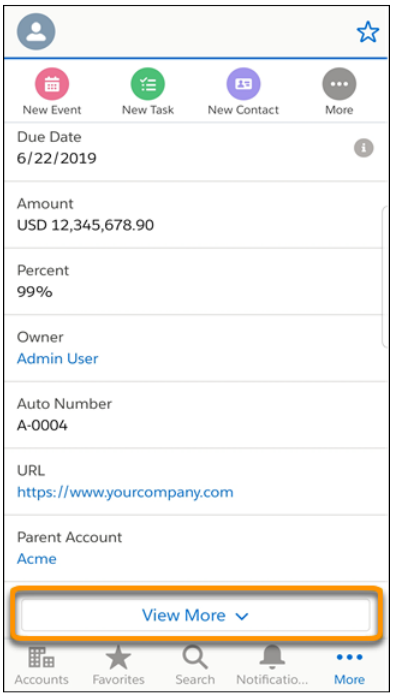
Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation utilisateur pour la nouvelle application mobile Salesforce.

Pourquoi : utilisez les boutons Afficher plus et Afficher moins pour contrôler l'affichage des éléments. Le nombre d'éléments initialement chargés et chaque fois que vous cliquez sur Afficher plus dépend de ce que vous recherchez.

- Pour des détails, jusqu'à 20 éléments sont initialement chargés et 50 sont ajoutés.
- Pour des listes associées, jusqu'à 8 éléments de liste sont initialement chargés et 15 sont ajoutés.
- Pour Chatter, jusqu'à 6 publications sont initialement chargées et 20 sont ajoutées.



Simplification de la recherche de rapports et de tableaux de bord avec des listes familières

Recherchez des rapports et des tableaux de bord dans la nouvelle application mobile Salesforce de la même façon que dans Lightning Experience ou dans le site complet de Salesforce, à l'aide de listes. Lorsque vous visitez Rapports et tableaux de bord, choisissez des listes telles que Créé par moi, Rapports privés et Tous les rapports pour afficher les rapports ou les tableaux de bord correspondants. Vous souhaitez résumer rapidement votre dernière session de rapport ? Sous les listes, choisissez parmi les rapports ou les tableaux de bord récemment exécutés.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce pour iOS et Android dans toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

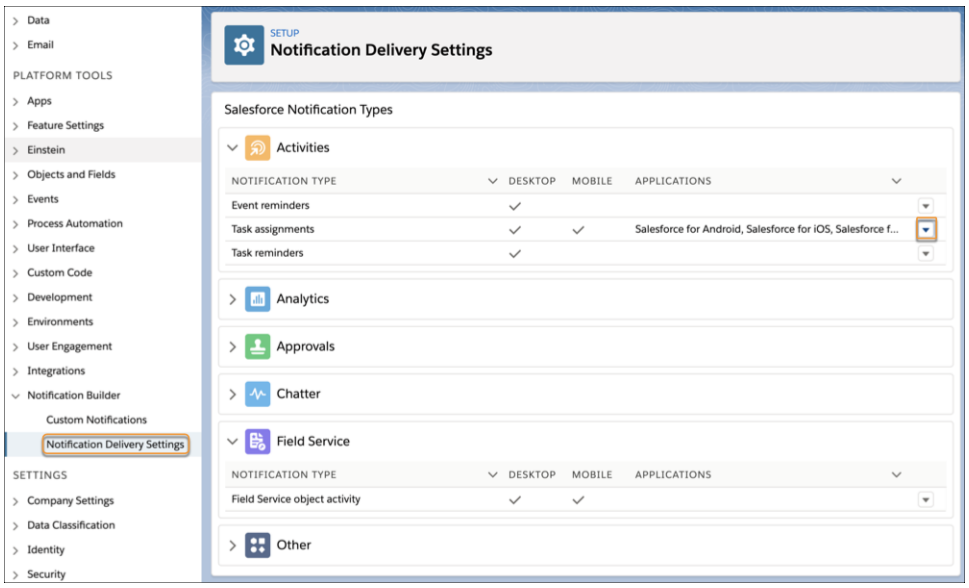
Gestion des paramètres de livraison des notifications standard avec le Générateur de notification

Envoyez des notifications standard, par exemple des notifications de Chatter, où vos utilisateurs les veulent. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour des types de notification standard. Vous pouvez désormais utiliser le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison de bureau et mobiles, y compris des applications Salesforce prises en charge, sur lesquels vous souhaitez afficher vos notifications. Vous pouvez également désactiver entièrement une notification standard en désélectionnant tous les canaux de livraison, ou remplacer une notification standard en la désactivant et en créant à la place une notification personnalisée.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com. Vous pouvez envoyer des notifications à des utilisateurs d'ordinateur de bureau dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec toutes les éditions, à des utilisateurs mobiles dans l'application mobile Salesforce actuelle avec toutes les éditions, à l'exception de Database.com, et dans la

nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com. Vous pouvez également envoyer des notifications à des utilisateurs dans des applications Mobile Publisher moyennant un coût supplémentaire.

Comment : dans la Configuration, recherchez *Générateur de notification*, puis sélectionnez **Paramètres de remise des notifications**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des paramètres de livraison de notifications (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Envoi de notifications personnalisées avec Flow Builder

Flow Builder permet de contrôler qui doit accéder à des informations et quand. Vous pouvez utiliser Flow Builder pour envoyer des notifications personnalisées lors d'événements importants. Auparavant, les actions de notification personnalisées étaient entièrement prises en charge uniquement dans Générateur de processus. Désormais, les ID de type de notification que vous créez dans le Générateur de notification sont disponibles directement dans l'interface utilisateur de Flow Builder. Par conséquent, vous pouvez contacter aisément vos utilisateurs lorsque des événements importants surviennent.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Vous pouvez envoyer des notifications à des utilisateurs d'ordinateur de bureau dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec toutes les éditions, à des utilisateurs mobiles dans l'application mobile Salesforce actuelle avec toutes les éditions, à l'exception de Database.com, et dans la nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com. Vous pouvez également envoyer des notifications à des utilisateurs dans des applications Mobile Publisher moyennant un coût supplémentaire.

Comment : dans la Configuration, recherchez *Générateur de notification*, puis créez un Type de notification personnalisée.

Ajoutez ensuite l'action Envoyer une notification personnalisée à Flow Builder, puis sélectionnez l'ID de type de notification.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Principale action de flux : Envoi de notifications personnalisées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ouverture des liens Salesforce dans Safari sur votre iPad

Si l'application mobile Salesforce est installée sur un iPad et que vous mettez à niveau vers iPadOS, certaines fonctionnalités de lien changent. Lorsque vous touchez un lien dans un enregistrement Salesforce depuis votre application de messagerie ou une autre application, le lien ne s'ouvre pas dans l'application mobile Salesforce. À la place, il s'ouvre dans le navigateur Web Safari. Par défaut, le navigateur affiche l'expérience du site Web pour ordinateur de bureau, par l'expérience pour appareil mobile.

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

Pourquoi : sous iOS 12 et antérieur, si vous touchez un lien vers une page d'enregistrement Salesforce ou une publication Chatter dans un e-mail ou une autre application, le lien s'ouvre dans l'application mobile installée sur votre iPad. Si vous mettez à niveau vers iPadOS, le lien s'ouvre dans le navigateur Web Safari sur l'iPad. L'interface Lightning Experience ou Salesforce Classic est affichée, selon la configuration de votre organisation.

Par défaut, l'expérience du site Web pour ordinateur de bureau est affichée, par l'expérience pour appareil mobile. Pour les instructions de définition du paramètre par défaut sur l'expérience du site Web mobile, consultez la documentation de votre navigateur.

Remarque: L'utilisation de Salesforce Classic sur un iPad n'est pas recommandée ni prise en charge. Certaines fonctionnalités risquent de se comporter de façon inattendue.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Salesforce sur le nouveau système d'exploitation iPad

Accès à Salesforce depuis Safari sur les appareils iPad (bêta)

Aide de Salesforce : Lightning Experience sur les navigateurs iPad (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mobile Publisher : notifications Push personnalisées, téléchargement et partage de fichiers n'importe où, et davantage

Continuez à transformer et à personnaliser vos communautés à l'aide des nouvelles fonctionnalités et des améliorations de Mobile Publisher. Envoyez des notifications push personnalisées aux applications Mobile Publisher et accédez à l'emplacement des appareils. Configurez la liaison profonde, téléchargez et partagez des fichiers Salesforce, et gardez les utilisateurs dans votre application avec AppLinks for Android.

DANS CETTE SECTION :

Information de vos utilisateurs avec les notifications push personnalisées pour iOS et Android

Envoyez des notifications personnalisées aux applications Éditeur de mobile avec le Générateur de notification. Auparavant, les notifications étaient disponibles uniquement pour les requêtes prédéfinies par Salesforce. Vous pouvez désormais contacter vos utilisateurs où qu'ils soient pour leur fournir les informations, les mises à jour et les rappels dont ils ont besoin.

Accès aux capacités natives d'une expérience utilisateur optimisée

Utilisez des métriques basées sur la localisation pour livrer des contenus personnalisés et simplifier votre marketing géolocalisé.

Configuration de la liaison profonde pour une expérience dans l'application

La liaison profonde permet de spécifier des schémas d'URL pour d'autres applications que vous autorisez les utilisateurs à ouvrir à partir de l'application Mobile Publisher. Auparavant, pour ouvrir une autre application, les utilisateurs sortaient de l'application Mobile Publisher. Vous pouvez désormais envoyer aux utilisateurs des contenus dans l'application Mobile Publisher.

Téléchargement et partage de Salesforce Files pour un accès embarqué

Vous pouvez désormais télécharger et partager des fichiers Salesforce depuis la communauté Mobile Publisher afin de permettre aux utilisateurs d'accéder aux fichiers à tout moment et où qu'ils soient.

Orientation directe des utilisateurs vers votre application avec AppLinks for Android

Auparavant, lorsqu'un utilisateur cliquait sur un lien de votre communauté à partir d'un appareil Android, la communauté s'ouvrait dans un navigateur, même si l'application était installée sur leur appareil. Avec AppLinks for Android, les utilisateurs accèdent désormais directement et rapidement à l'application de votre communauté, même lorsqu'ils ouvrent le lien depuis leur appareil Android.

Information de vos utilisateurs avec les notifications push personnalisées pour iOS et Android

Envoyez des notifications personnalisées aux applications Éditeur de mobile avec le Générateur de notification. Auparavant, les notifications étaient disponibles uniquement pour les requêtes prédéfinies par Salesforce. Vous pouvez désormais contacter vos utilisateurs où qu'ils soient pour leur fournir les informations, les mises à jour et les rappels dont ils ont besoin.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : cette fonctionnalité est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Comment : dans le Générateur de notification, créez un type de notification personnalisé, puis sélectionnez votre application Mobile Publisher en tant que canal de livraison. Ajoutez ensuite l'action Envoyer une notification personnalisée à un processus dans le Générateur de processus.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Accès aux capacités natives d'une expérience utilisateur optimisée

Utilisez des métriques basées sur la localisation pour livrer des contenus personnalisés et simplifier votre marketing géolocalisé.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : cette fonctionnalité est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Comment : les fonctionnalités basées sur la localisation sont automatiquement activées dans les communautés Mobile Publisher qui utilisent des données de géolocalisation.

Configuration de la liaison profonde pour une expérience dans l'application

La liaison profonde permet de spécifier des schémas d'URL pour d'autres applications que vous autorisez les utilisateurs à ouvrir à partir de l'application Mobile Publisher. Auparavant, pour ouvrir une autre application, les utilisateurs sortaient de l'application Mobile Publisher. Vous pouvez désormais envoyer aux utilisateurs des contenus dans l'application Mobile Publisher.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : cette fonctionnalité est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Comment : dans Configuration, saisissez `Mobile Publisher` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mobile Publisher**. Sélectionnez l'application dans laquelle vous souhaitez configurer la liaison profonde. Dans la section Schémas d'URL personnalisée ajoutés à la liste blanche, cliquez sur **Ajouter un schéma d'URL personnalisée**, puis saisissez l'URL de liaison profonde pour l'application.

Téléchargement et partage de Salesforce Files pour un accès embarqué

Vous pouvez désormais télécharger et partager des fichiers Salesforce depuis la communauté Mobile Publisher afin de permettre aux utilisateurs d'accéder aux fichiers à tout moment et où qu'ils soient.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans lesquels Salesforce Files est activée.

Quand : cette fonctionnalité est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Orientation directe des utilisateurs vers votre application avec AppLinks for Android

Auparavant, lorsqu'un utilisateur cliquait sur un lien de votre communauté à partir d'un appareil Android, la communauté s'ouvrait dans un navigateur, même si l'application était installée sur leur appareil. Avec AppLinks for Android, les utilisateurs accèdent désormais directement et rapidement à l'application de votre communauté, même lorsqu'ils ouvrent le lien depuis leur appareil Android.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : cette fonctionnalité est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

Salesforce Essentials : nouvelles vidéos, mises à jour du flux de configuration et autre modifications

Regardez notre nouvelle série de vidéos pour visionner des conseils rapides d'une minute afin d'exploiter au maximum votre abonnement à Salesforce. Nous avons reconçu quelques flux de configuration supplémentaires orientés vers le service afin de faciliter votre configuration (et augmenter votre plaisir !). Examinez les autres modifications apportées à Sales et Service en utilisant le filtre Essentials, afin de consulter les mises à jour qui vous concernent.

DANS CETTE SECTION :

Découverte progressive d'Essentials, par plages d'une minute

Essentials introduit de nombreuses nouveautés et nous savons que vous n'avez pas le temps pour tout explorer à la fois. Regardez notre nouvelle série de vidéos d'une minute qui présentent les fonctionnalités de Salesforce Essentials. Elles montrent comment utiliser Salesforce pour importer et organiser vos données, simplifier votre processus commercial et générer des requêtes à partir de vos e-mails et pages sur les médias sociaux. Apprenez comment utiliser un téléphone dans Salesforce et offrez la conversation instantanée à vos clients. Nous préparons de nouvelles vidéos. Ajoutez cette liste à vos favoris et vérifiez la publication de nouvelles vidéos.

Configuration de votre messagerie et des requêtes sociales avec les flux de configuration rénovés

Nous avons simplifié les instructions dans les flux de configuration Facebook, Twitter et E-mail vers requête. Le flux de configuration E-mail vers requête vous montre comment basculer entre un onglet Salesforce et un onglet Gmail. Les instructions sont plus claires et plus faciles à suivre. Nous avons actualisé les flux de configurations Facebook et Twitter pour clarifier les titres. Les trois flux aident Salesforce à créer des requêtes à partir de vos e-mails entrants et publications sur les médias sociaux. Vous passez moins de temps à effectuer le suivi et plus de temps à répondre aux problèmes et aux questions de vos clients

Affichage des modifications apportées à Sales et Service avec un filtre Essentials

Chaque nouvelle version de Salesforce fait l'objet de nombreuses annonces, et nous souhaitons faciliter l'accès aux informations qui vous concernent dans Essentials. Utilisez le nouveau filtre Essentials pour trier les annonces et accéder aux informations les plus utiles à votre activité.

Découverte progressive d'Essentials, par plages d'une minute

Essentials introduit de nombreuses nouveautés et nous savons que vous n'avez pas le temps pour tout explorer à la fois. Regardez notre nouvelle série de vidéos d'une minute qui présentent les fonctionnalités de Salesforce Essentials. Elles montrent comment utiliser Salesforce pour importer et organiser vos données, simplifier votre processus commercial et générer des requêtes à partir de vos e-mails et pages sur les médias sociaux. Apprenez comment utiliser un téléphone dans Salesforce et offrez la conversation instantanée à vos clients. Nous préparons de nouvelles vidéos. Ajoutez cette liste à vos favoris et vérifiez la publication de nouvelles vidéos.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Série de vidéos : Salesforce Essentials 1-Minute Feature Tours

Configuration de votre messagerie et des requêtes sociales avec les flux de configuration rénovés

Nous avons simplifié les instructions dans les flux de configuration Facebook, Twitter et E-mail vers requête. Le flux de configuration E-mail vers requête vous montre comment basculer entre un onglet Salesforce et un onglet Gmail. Les instructions sont plus claires et plus faciles à suivre. Nous avons actualisé les flux de configurations Facebook et Twitter pour clarifier les titres. Les trois flux aident Salesforce à créer des requêtes à partir de vos e-mails entrants et publications sur les médias sociaux. Vous passez moins de temps à effectuer le suivi et plus de temps à répondre aux problèmes et aux questions de vos clients

Affichage des modifications apportées à Sales et Service avec un filtre Essentials

Chaque nouvelle version de Salesforce fait l'objet de nombreuses annonces, et nous souhaitons faciliter l'accès aux informations qui vous concernent dans Essentials. Utilisez le nouveau filtre Essentials pour trier les annonces et accéder aux informations les plus utiles à votre activité.

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Utilisez les Prévisions Einstein avec un planning de prévision trimestriel. Enregistrez automatiquement les valeurs des champs prédits dans des requêtes avec la Classification des requêtes Einstein. Écrivez automatiquement des scores de prédiction Einstein Discovery pour une sélection de champs Salesforce sans code.

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

Salesforce globalement

Augmentation de la productivité avec les résultats de recherche personnalisés (bêta)

Vous souhaitez accélérer la recherche avec des résultats adaptés à votre façon unique de travailler dans Salesforce ? La personnalisation de la recherche est disponible. Elle permet d'éclaircir les résultats en basant la recherche sur les informations les plus importantes pour vous, notamment les emplacements géographiques, les secteurs d'activité, les statuts, les familles de produits et les personnes.

Éclatement de la case de recherche avec les résultats instantanés avancés (bêta)

Les résultats instantanés avancés convertissent la case de recherche globale en plate-forme de productivité suralimentée. Cliquez sur la case de recherche pour accéder instantanément aux aperçus d'enregistrement, aux actions d'enregistrement au niveau de la page, aux liens rapides de liste associée et aux recherches suggérées.

Création de rapports instantanés avec tous les filtres appropriés avec la recherche conversationnelle (bêta)

Vous ne trouvez pas un rapport et vous n'avez pas le temps d'en créer un ? La recherche conversationnelle permet d'accéder instantanément aux données importantes en convertissant vos termes de recherche en filtres d'enregistrement. Il suffit de saisir des termes de recherche qui reflètent la façon dont vous lancez une conversation. Par exemple, saisissez « mes requêtes fermées ce mois » pour afficher la liste de vos récentes requêtes ayant un statut Fermé.

Accélération de la recherche de l'enregistrement approprié avec le résultat recommandé (bêta)

Le résultat recommandé accélère l'accès à l'enregistrement approprié lorsque nous savons ce que vous recherchez. Cela est comparable au marquage de votre bagage avec une couleur vive pour l'identifier rapidement au carrousel des aéroports.

Professionnalisation des profils avec des présentations de résultat de recherche spécifiques au profil (bêta)

Les résultats de recherche renvoient les informations qui comptent. Si vous êtes commercial, connaître le nom du propriétaire et du secteur d'activité du compte est essentiel. Si vous êtes agent de service, le niveau de support du compte est une information incontournable. Grâce aux présentations spécifiques au profil, vous pouvez adapter les présentations de résultat de recherche d'un objet à chaque profil unique au sein de votre organisation. Les présentations spécifiques au profil sont prises en charge uniquement par les objets qui ont des présentations personnalisables. Les utilisateurs auxquels aucune présentation spécifique au profil n'a été attribuée affichent la présentation par défaut pour les résultats de recherche.

Ventes

Prévisions Einstein : prise en charge des prévisions trimestrielles (globalement disponible)

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.

Score des pistes Einstein : contrôle des pistes qui obtiennent un score

Votre équipe commerciale souhaite-t-elle connaître le score de certaines pistes seulement ? Indiquez à Einstein d'établir un score uniquement pour les pistes qui contiennent des valeurs de champ spécifiques. Par exemple, si votre équipe commerciale ne souhaite connaître que le score des pistes dans le secteur des télécommunications, demandez à Einstein d'inclure uniquement ces pistes.

Contacts automatisés Einstein : affichage uniquement des données de contact auxquelles vous avez accès

Les suggestions Rôle du contact de l'opportunité respectent désormais la sécurité au niveau du champ de l'objet Contact. Les commerciaux qui n'ont pas accès aux champs d'un contact, notamment Adresse e-mail, Fonction ou Téléphone, ne peuvent plus les afficher dans le composant Einstein ou les vues de liste. Les commerciaux ne voient pas non plus les valeurs de champ de contact des enregistrements auxquels ils n'ont pas accès. Enfin, lorsque la page de détail des suggestions de Rôle de contact d'opportunité est affichée, les champs de contact ne sont pas affichés. Pour afficher les champs d'un contact, accédez à l'enregistrement du contact.

Capture d'activité Einstein : choix des éléments à capturer et à synchroniser

Contrôlez davantage les données d'e-mail qui sont capturées. Utilisez la liste Adresses exclues pour empêcher la synchronisation des données. Les commerciaux peuvent également synchroniser des séries d'événements.

Ajout des scores d'opportunité à des rapports standard

Utilisez des rapports standard pour analyser les opportunités à partir des scores d'opportunité. Auparavant, vous pouviez utiliser les scores d'opportunité uniquement avec des types de rapport personnalisés.

Ajout de facteurs de modèle à vos types de rapport personnalisés sur les opportunités

Déterminez avec précision les facteurs qui influencent vos scores d'opportunité. Les facteurs utilisés pour créer le modèle de score des opportunités sont désormais disponibles dans des types de rapport personnalisés.

Utilisation de l'API SOAP pour accéder aux informations sur le modèle de score des opportunités

Nous avons introduit deux nouveaux objets pour le Score des opportunités Einstein. Utilisez les objets SalesAIScoreCycle et SalesAIScoreModelFactors pour récupérer des informations sur les scores des opportunités et leurs facteurs.

Service

Arrêt automatique des discussions par le robot

Élaborez des robots qui font le ménage ! Utilisez une action Arrêter la discussion pour ajouter des conditions qui aident le robot à détecter la fin naturelle d'une conversation et à fermer automatiquement la session au nom du visiteur.

Amélioration des transferts du robot en confirmant la disponibilité de l'agent

La collaboration entre les robots et les agents est plus efficace, et nous avons augmenté la précision des transferts avec une vérification préalable de la disponibilité des agents. Définissez des messages personnalisés pour informer le client du statut d'un transfert.

Amélioration de vos compétences avec le carrousel d'aide à la configuration des robots

Recevez les contenus d'aide les plus pertinents sur les Robots Einstein à l'aide d'un carrousel dans l'écran de Configuration. Accédez à des recettes de robot, à des conseils de dépannage et aux meilleures pratiques.

Analytics

Déploiement de prédictions dans des enregistrements Salesforce sans écriture de code (globalement disponible)

Vous pouvez écrire automatiquement des scores dans une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Intégrez aisément des prédictions sans impliquer le Générateur de processus ou un package géré avec un déclencheur.

Obtention de la meilleure prédiction entre deux modèles différents (pilote)

Auparavant, Einstein Discovery s'appuyait sur des modèles de régression pour prédire des résultats. Einstein Discovery ajoute désormais un deuxième type de modèle basé sur une approche d'optimisation de la prédiction appelée algorithme d'apprentissage *gradient boosting*. Lorsque vous créez un récit, Einstein Discovery génère des prédictions en utilisant les deux types de modèle et affiche les résultats du modèle le plus pertinent. Vous obtenez la meilleure des deux approches.

Surveillance de la précision des modèles déployés en temps réel (globalement disponible)

Évaluez la précision de vos modèles logistiques en comparant visuellement les résultats prédits aux résultats réels. Utilisez ensuite ces informations pour affiner votre modèle et produire de meilleures prédictions. Un résultat réel désigne des données qui ne sont pas susceptibles de changer, car ayant atteint leur *état terminal*. Par exemple, la date d'expédition d'une commande est une donnée finale. Définissez les conditions dans lesquelles la variable de sortie de votre récit a atteint son état terminal. Ainsi, Einstein Discovery connaît le résultat à inclure dans l'analyse de performance.

Amélioration de vos modèles en comparant des métriques

Dans les Métriques de modèle, vous pouvez désormais afficher parallèlement les métriques de plusieurs modèles. Déterminez comment les modèles de métrique se comportent les uns par rapport aux autres. Comparez les segments afin d'identifier les variables plus importantes de chaque segment. Utilisez les connaissances recueillies pour améliorer vos modèles et générer de meilleures prédictions.

Amélioration de la précision des modèles avec des seuils cibles

Lors du développement d'un modèle pour un champ catégoriel, vous pouvez définir un seuil optimal qui représente la limite pour les deux compartiments que vous prédisez. Vous pouvez par exemple spécifier un ratio de coût entre les faux positifs et les faux négatifs. Einstein Discovery identifie ensuite un seuil optimisé pour le cas métier associé à votre récit. La valeur du seuil représente un compromis entre les taux de vrai positif et faux positif.

Accélération de la création de récits avec la configuration automatisée

Laissez Einstein Discovery sélectionner les meilleures données à analyser en fonction de l'objectif de votre récit. Il recherche dans votre jeu de données, choisit les colonnes corrélées au résultat et exclut les colonnes qui n'ont aucune corrélation. Une fois votre récit créé, vous pouvez changer manuellement les sélections de colonne.

Amélioration de vos prédictions en analysant la précision au fil du temps

Vous pouvez désormais surveiller la qualité des prédictions des nouveaux modèles au fil du temps, puis utiliser cette information pour affiner votre modèle et produire de meilleures prédictions. Vous pouvez surveiller la précision des prédictions pour les régressions logistique et linéaire.

Visualisation des performances des modèles avec un graphique de tracé des résidus

Pour les modèles de régression logistiques dans lesquels la variable de sortie est un champ de texte, un nouveau graphique de tracé des résidus révèle la robustesse de votre modèle. Un *résidu* représente la différence entre la valeur prédite du modèle et la variable de sortie réelle. Un résultat réel désigne des données qui ne sont pas susceptibles de changer, car ayant atteint leur *état terminal*. Le nombre d'articles qu'un client reçoit dans une livraison est un exemple de donnée finale. Définissez les conditions dans lesquelles la variable de sortie de votre récit a atteint son état terminal. Ainsi, Einstein Discovery connaît le résultat à inclure dans le graphique de tracé.

Retrait des variables biaisées de votre modèle

Les modèles élaborés avec des variables biaisées peuvent produire des prédictions trompeuses. Par exemple, avec l'impact différent, les données reflètent des pratiques discriminatoires par rapport à une démographie particulière, par exemple les inégalités de salaire de départ entre les hommes et les femmes. Einstein Discovery vous alerte si des variables sont traitées de façon inéquitable dans votre modèle. Vous pouvez retirer les biais d'impact différent de vos prédictions afin de produire des modèles plus éthiques et responsables.

Accélération de la création de récits avec des connaissances uniquement descriptives

Si vous souhaitez extraire de vos données uniquement des connaissances décrivant ce qu'il s'est passé, vous pouvez ignorer l'analyse prédictive de votre jeu de données. La création de récits est plus rapide, car Einstein Discovery ne génère pas de prédictions ni d'améliorations. Une fois votre récit créé, vous pouvez ajouter manuellement une analyse prédictive si vous changez d'avis.

Actualisation de vos récits avec les mises à jour de jeux de données

Lorsque les données du jeu de données source changent, vous pouvez désormais analyser les données mises à jour au lieu du cliché instantané capturé à la création du récit. Lorsque vous ouvrez un récit, Einstein Discovery vous notifie des modifications apportées aux colonnes ou aux lignes. Auparavant, un récit était toujours épinglé au cliché instantané des données d'origine.

Analyse de données de rapport plus nombreuses avec les Connaissances des données Einstein

Les limites des Connaissances de données Einstein ont été augmentées. Vous pouvez désormais créer des connaissances à partir de rapports contenant jusqu'à 500 000 lignes et 50 colonnes de données. Vous pouvez en outre créer jusqu'à 1000 analyses de Connaissances de données Einstein par organisation et par jour.

Création de récits en utilisant des jeux de données avec des prédicats

Einstein Discovery peut désormais analyser les jeux de données Einstein Analytics avec des prédicats de sécurité au niveau de la ligne et des règles de partage associées à l'héritage du partage Salesforce. Tous les utilisateurs qui ont accès au récit peuvent afficher ses résultats. Ils n'ont pas besoin du même niveau d'accès à la ligne que le créateur du récit. Auparavant, l'autorisation « Ignorer le prédicat lors de la création d'un récit à partir d'un jeu de données » était requise. Elle est désormais dépréciée dans la version Winter '20.

Personnalisation de la présentation des prédictions Einstein Discovery dans les pages d'enregistrement Lightning Experience

Personnalisez la présentation des prédictions Einstein Discovery incorporées dans les pages d'enregistrement Lightning. Pour des modèles de régression logistique (problèmes de classification binaire), spécifiez les étiquettes affichées lorsque la prédiction est supérieure ou

inférieure au seuil du modèle. Exemples : gain ou perte, rétention ou attrition, etc. Filtrez les recommandations d'amélioration d'une prédiction. Définissez le nombre maximal de recommandations ou affichez les recommandations qui impactent le résultat par un pourcentage minimum.

Obtention de prédictions Einstein dans le code Apex

Après avoir déployé des modèles avec Einstein Discovery, utilisez la méthode `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` pour obtenir des prédictions sur des objets Salesforce dans votre code Apex.

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 Winter '20.

Personnalisation

Filtrage par comparaison dans le Générateur de prédiction Einstein

Au lieu de filtrer uniquement sur des valeurs de champ absolues, vous pouvez désormais filtrer sur la valeur d'un champ par rapport à la valeur d'un autre champ ou d'une autre période. Définissez une logique de filtrage plus significative et pertinente pour votre question de prédiction.

Appel de flux lancés automatiquement depuis vos recommandations Next Best Action

Aidez vos agents de service à agir rapidement. Appelez un flux lancé automatiquement pour mettre à jour des enregistrements ou envoyer un e-mail en arrière-plan via une recommandation.

Création de modèles de stratégie et protection des stratégies en tant que votre propriété intellectuelle

Créez des modèles de stratégie que vos abonnés peuvent personnaliser et développer. Partagez-les dans des packages gérés que vous publiez sur AppExchange. Un package géré peut contenir des modèles de stratégie et des stratégies protégées par votre propriété intellectuelle (PI). Les abonnés peuvent ouvrir un modèle dans le Générateur de stratégie et le cloner pour l'adapter à leur propre usage. Les stratégies qui ne sont pas marquées comme modèles sont protégées par la propriété intellectuelle et ne peuvent pas être modifiées ni clonées. Vous pouvez mettre à niveau des modèles de stratégie et des stratégies protégées par la propriété intellectuelle dans le cadre d'une mise à niveau de package. Lorsque vous envoyez automatiquement (push) des mises à niveau à des modèles de stratégie, vous n'affectez pas les copies des abonnés.

Annulation et répétition de votre travail lors de la création de stratégies

Des accidents peuvent se produire lorsque vous créez des stratégies. Vous pouvez désormais aisément défaire et refaire une modification, par exemple la suppression d'un élément par erreur ou le déplacement d'un élément d'une branche à une autre.

Simplification de la création d'expressions pour des branches dans le Générateur de stratégie Next Best Action

Accélérez la création de stratégies précises en utilisant l'élément Sélecteur de branche pour raccorder des recommandations. Il n'est plus nécessaire de saisir manuellement des valeurs de liste de sélection. Désormais, vous sélectionnez les valeurs et Next Best Action remplit l'expression pour vous.

Saisie du titre de vos recommandations pour faciliter l'identification

Nous avons ajouté des titres à la liste des attributs que vous pouvez afficher pour une recommandation dans le composant Lightning Next Best Action dans le Générateur d'applications Lightning ou les communautés. Ajoutez un titre à une recommandation pour aider votre agent ou utilisateur à l'identifier.

Affichage de recommandations dans la page d'accueil de votre application

Ajoutez le composant Lightning Next Best Action à la page d'accueil d'une application pour afficher une série de recommandations agrégées. Vous pouvez par exemple présenter à un agent la liste des principaux comptes à suivre après un nombre de jours spécifique passé depuis le dernier contact.

Développement

Einstein Vision : nouveaux champs language et algorithm

La réponse aux appels de l'API Einstein Vision, qui renvoie des informations sur le modèle, contient désormais les champs `language` et `algorithm`.

Einstein Language : nouveaux champs language et algorithm

La réponse aux appels de l'API Einstein Language, qui renvoie des informations sur le modèle, contient désormais les champs `language` et `algorithm`.

Élaboration de meilleures prédictions avec les connaissances

Examiner les détails de la logique sur laquelle reposent les prédictions Einstein à l'aide des objets de connaissances. Lorsqu'une fonctionnalité Einstein, par exemple le Générateur de prédiction Einstein, établit une prédiction et enregistre les résultats, un enregistrement AIRecordInsight et plusieurs enregistrements enfants associés sont créés. Utilisez ces enregistrements pour comprendre comment les prédictions Einstein sont établies et appliquez une logique personnalisée une fois les prédictions enregistrées afin de les améliorer et de les personnaliser.

Ventes : branchement High Velocity Sales, rapports Einstein et prévisions trimestrielles, et rôles de contact d'opportunité et d'équipe de compte personnalisables

Créez des cadences de vente pour raccorder les étapes en fonction des résultats des appels. Générez des rapports sur les facteurs du modèle de score des opportunités, et utilisez les prévisions Einstein avec les prévisions trimestrielles. Utilisez des champs, des déclencheurs et des règles de workflow personnalisés avec les rôles d'équipe de compte et de contact d'opportunité. Contrôlez les données que la Capture d'activité Einstein recueille et synchronise. Profitez des améliorations apportées à l'intégration de la messagerie pour Google et Microsoft. Simplifiez et sécurisez les paiements effectués par des clients et des partenaires avec le composant Salesforce Billing. Recueillez des connaissances sur les partenaires d'engagement avec le jeu de données d'activité Pardot.

DANS CETTE SECTION :

High Velocity Sales : branchement de cadence de vente, tableaux de bord de performance et prise en charge du score tiers

Les responsables commerciaux peuvent créer des cadences de vente qui se raccordent à plusieurs parcours de portée en fonction des résultats d'un appel. Les responsables peuvent également déterminer aisément les performances de leurs équipes commerciales grâce à des fonctionnalités de rapports supplémentaires. Les commerciaux peuvent classer les prospects dans l'ordre le plus pertinent selon eux avec les scores tiers.

Sales Cloud Einstein : amélioration de la génération de rapports, accès API, prise en charge des prévisions trimestrielles et segmentation des données

Générez des rapports sur les scores d'opportunité et les facteurs de modèle de score. Utilisez l'API SOAP pour accéder aux informations sur le facteur de modèle. Améliorez la précision des prévisions si votre organisation utilise la planification des prévisions trimestrielles. Choisissez enfin les pistes pour lesquelles Einstein doit établir un score.

Principales fonctionnalités commerciales : rôle du contact de l'opportunité et personnalisation de l'équipe de compte, tri des éléments de ligne dans les devis et les opportunités, et types de prévisions de familles de produits supplémentaires

Les rôles de contact de l'opportunité personnalisables vous offrent la flexibilité nécessaire pour attribuer un chiffre d'affaires à des rôles, des fonctions et des individus. De la même façon, les équipes de compte personnalisables vous offrent la puissance et la flexibilité requises pour gérer les relations de compte complexes. Les commerciaux peuvent afficher les éléments de ligne de devis et les produits d'opportunité dans un ordre spécifique dans Lightning Experience. Les prévisions collaboratives prennent en charge les prévisions de familles de produits basées sur le rôle par dates de produit et de planification. Nous avons amélioré la sécurité et les rapports pour la Gestion des territoires d'entreprise. Les entrées au catalogue de prix prennent désormais en charge les parcours d'audit et le suivi de l'historique des champs. Vous pouvez également retirer des parcours des packages gérés de première génération.

Fonctionnalités de productivité : Capture d'activité Einstein améliorée, e-mails plus robustes, amélioration de la chronologie des activités et calendriers plus efficaces

Renforcez votre contrôle de la configuration de la Capture d'activité Einstein. Élargissez les possibilités dans les e-mails avec les tableaux mis en forme et les fichiers associés en pièces jointes. Utilisez de nouvelles balises HTML avec les modèles d'e-mail Lightning. Consultez les activités archivées, et bénéficiez d'une meilleure navigation depuis la chronologie des activités. Utilisez l'ID d'appelant personnalisé avec Lightning Dialer. Combinez la vue des disponibilités et les calendriers dans la liste d'utilisateurs pour accélérer la planification d'événements.

Intégration à Google : rappels de consignation et suivi des e-mails, planification et amélioration de la synchronisation

Recevez des rappels pour consigner les e-mails. Bénéficiez de plus de flexibilité pour le suivi des e-mails et la planification des e-mails à envoyer plus tard. Nous avons également affiné la synchronisation des événements. Désormais, les enregistrements que les commerciaux invitent ou associent à leurs événements ne sont jamais échangés contre des enregistrements différents après la synchronisation.

Intégration à Microsoft® : objets plus pertinents, enregistrements correspondants plus pertinents et amélioration de la synchronisation

Affichez les types d'objet récemment accédés en consignant un e-mail ou un événement. Quand E-mail optimisé est activé, l'enregistrement utilisateur est sélectionné par défaut pour les personnes. Nous avons également affiné la synchronisation des événements.

Salesforce CPQ et Billing : guide de tarification amélioré, contrats fiables pour les devis importants et paiement des clients dans les pages de communauté et Lightning

Augmentez l'efficacité de votre guide de tarification en examinant où les commerciaux ont accepté ou évité des remises suggérées. Facilitez l'exécution de votre processus génération de contrats avec une amélioration des performances lors de la création de contrats pour des devis importants. Gérez les paiements et les cartes de crédit des clients en ajoutant le nouveau composant Lightning Salesforce Billing aux pages de communauté et Lightning présentées à vos partenaires.

Pardot : nouveau jeu de données dans B2B Marketing Analytics, contenus réutilisables pour les e-mails et autres améliorations

Nous avons ajouté un jeu de données à B2B Marketing Analytics qui regroupe les données démographiques et les activités d'engagement des prospects. La nouvelle fonctionnalité Extraits de code offre des contenus réutilisables pour les e-mails et les modèles d'e-mail. Cette version présente également des mises à jour apportées aux fonctionnalités Score du comportement et Connaissances des campagnes de Pardot Einstein, et des améliorations du traitement des actifs dans le Gestionnaire d'objet.

Autres modifications dans Sales Cloud

Le retrait de Data.com Prospector et de Data.com Clean est prévu le 31 juillet 2020. Vous pouvez désormais gérer les paramètres de livraison pour les fonctionnalités de Sales Cloud avec le Générateur de notification. Vous pouvez également acheminer les canaux de messagerie avec Omni-Channel.

High Velocity Sales : branchement de cadence de vente, tableaux de bord de performance et prise en charge du score tiers

Les responsables commerciaux peuvent créer des cadences de vente qui se raccordent à plusieurs parcours de portée en fonction des résultats d'un appel. Les responsables peuvent également déterminer aisément les performances de leurs équipes commerciales grâce à des fonctionnalités de rapports supplémentaires. Les commerciaux peuvent classer les prospects dans l'ordre le plus pertinent selon eux avec les scores tiers.

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 :

Modification de votre portée commerciale en fonction des résultats d'appels

Le branchement de cadences de vente permet aux responsables commerciaux de créer des cadences de vente qui guident les prospects à travers les différentes étapes de portée en fonction des résultats d'un appel. Les commerciaux peuvent par exemple suivre un parcours lorsqu'ils parlent à un prospect et un autre parcours lorsqu'ils enregistrent un message sur un répondeur.

Rapports High Velocity Sales : tableaux de bord Einstein Analytics et améliorations opérationnelles des rapports

Les responsables commerciaux peuvent consulter des statistiques détaillées sur les performances d'engagement et des cadences de vente, générer des rapports personnalisés avec des données de pistes, de contacts, de comptes personnels et de cadences de vente, et accéder à d'autres informations contenant des rapports.

Définition de la priorité des enregistrements avec les scores tiers dans la file d'attente des travaux

Configurez les commerciaux pour filtrer leur file d'attente des travaux à l'aide de champs numériques personnalisés dérivés de score tiers. Les commerciaux peuvent mettre en évidence les enregistrements de prospect qu'ils doivent examiner en priorité : comptes personnels, contacts et pistes.

Configuration supplémentaire dans High Velocity Sales

La page de configuration redessinée de High Velocity Sales facilite la définition des paramètres. Nous avons ajouté des options qui permettent d'accéder aux paramètres du composant Étapes de la cadence de vente, aux catégories de résultats d'appels, aux comptes personnels et au score d'objets personnalisés. Nous avons également regroupé les paramètres de configuration par piste, contact et compte personnel afin d'en faciliter l'accès.

Retrait des cibles de cadence de vente par davantage d'utilisateurs

Désormais, le bénéficiaire cible de la cadence de vente, le propriétaire de l'enregistrement cible et le propriétaire de la cadence de vente peuvent retirer des cibles d'une cadence. Auparavant, seuls les utilisateurs qui ajoutaient une cible ou disposant de l'autorisation Modifier toutes les données pouvaient retirer des cibles. Si vous souhaitez élargir l'accès, vous pouvez attribuer l'autorisation de retrait de cibles à des groupes.

Identification du commercial qui travaille sur un prospect dans une cadence de vente

Les responsables commerciaux peuvent désormais identifier en un coup d'œil quel commercial travaille sur un prospect dans une cadence de vente, sans clic supplémentaire. Le champ Bénéficiaire de la cadence de vente est disponible dans les vues de liste et les pages de détail d'enregistrement.

Évaluation de la réussite de l'engagement avec les Étapes de la cadence de vente

Avec la liste associée Étapes de la cadence de vente, dans les enregistrements Cadence de vente, les responsables et les commerciaux peuvent aisément consulter les statistiques d'engagement de chaque étape de vente.

Utilisation du texte enrichi pour des scripts d'appel

Les responsables commerciaux peuvent désormais contrôler la police, la taille, la couleur et l'alignement du texte des scripts d'appel. Ils peuvent également ajouter des listes à puces et numérotées pour créer des scripts d'appel plus détaillés et mieux présentés.

Autres améliorations dans High Velocity Sales

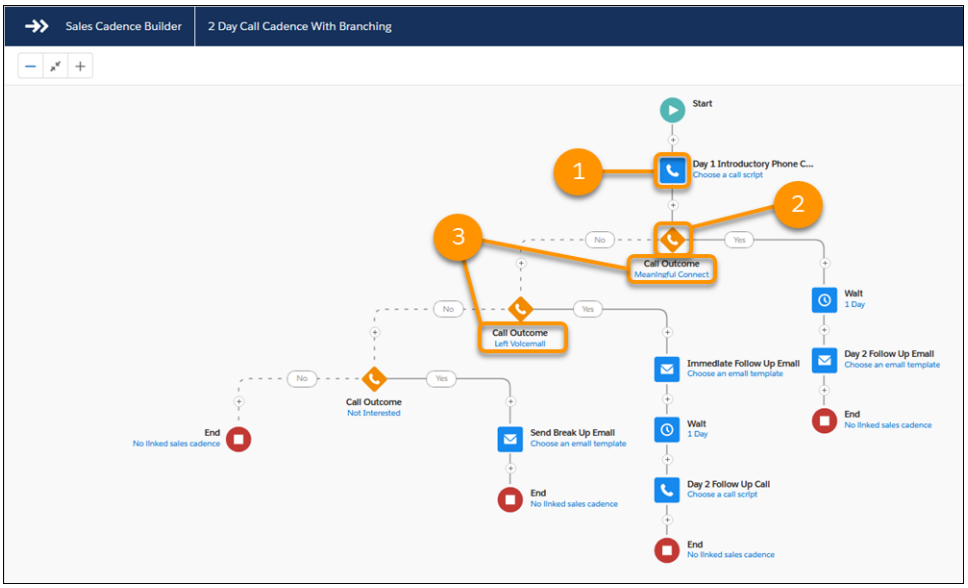
Le composant Étapes de la cadence de vente contient d'autres informations détaillées, et les signatures sont disponibles dans les modèles d'e-mail.

Modification de votre portée commerciale en fonction des résultats d'appels

Le branchement de cadences de vente permet aux responsables commerciaux de créer des cadences de vente qui guident les prospects à travers les différentes étapes de portée en fonction des résultats d'un appel. Les commerciaux peuvent par exemple suivre un parcours lorsqu'ils parlent à un prospect et un autre parcours lorsqu'ils enregistrent un message sur un répondeur.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour activer les branchements de cadences de vente, commencez par activer les Résultats d'appel dans la page Consigner un appel dans la configuration de Dialer. Les résultats d'appel sont des valeurs de disposition telles que « Message vocal enregistré » capturées lorsque vous consignez un appel. Mappez ensuite les valeurs de Résultats d'appel dans la configuration de High Velocity Sales.



Lorsque les responsables commerciaux élaborent une cadence de vente, ils peuvent ajouter une étape d'appel (1) suivie d'une étape de branchement (2). Pour chaque étape de branchement, choisissez la valeur de résultat d'appel à rechercher, par exemple Lien significatif ou Message vocal enregistré (3).

Ajoutez ensuite des étapes de vente aux parcours Oui et Non. La cadence de vente suit le parcours Oui lorsque le résultat de l'appel correspond à la valeur sélectionnée. Sinon, la cadence suit le parcours Non. Pour vérifier plusieurs résultats d'appel, ajoutez d'autres étapes de branchement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition des résultats d'appel pour le branchement (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rapports High Velocity Sales : tableaux de bord Einstein Analytics et améliorations opérationnelles des rapports

Les responsables commerciaux peuvent consulter des statistiques détaillées sur les performances d'engagement et des cadences de vente, générer des rapports personnalisés avec des données de pistes, de contacts, de comptes personnels et de cadences de vente, et accéder à d'autres informations contenant des rapports.

DANS CETTE SECTION :

Consultation en un coup d'œil des cadences de vente et des performances des commerciaux (bêta)
Les responsables commerciaux utilisent les tableaux de bord de performance Einstein Analytics pour déterminer rapidement l'engagement des clients et les performances des commerciaux. Ils peuvent par exemple déterminer le nombre de cadences de vente en cours, avec des statistiques détaillées sur les réponses aux appels et aux e-mails. Ils peuvent également déterminer l'efficacité de la progression des commerciaux à travers leur cadence de vente.

Consultation d'informations supplémentaires dans les rapports sur les cadences de vente
Les améliorations des rapports permettent aux responsables commerciaux de consulter des informations détaillées sur les résultats des appels, l'engagement avec les e-mails, la ponctualité des commerciaux, et des résultats plus détaillés sur les cadences de vente et les cibles.

Consultation en un coup d'œil des cadences de vente et des performances des commerciaux (bêta)

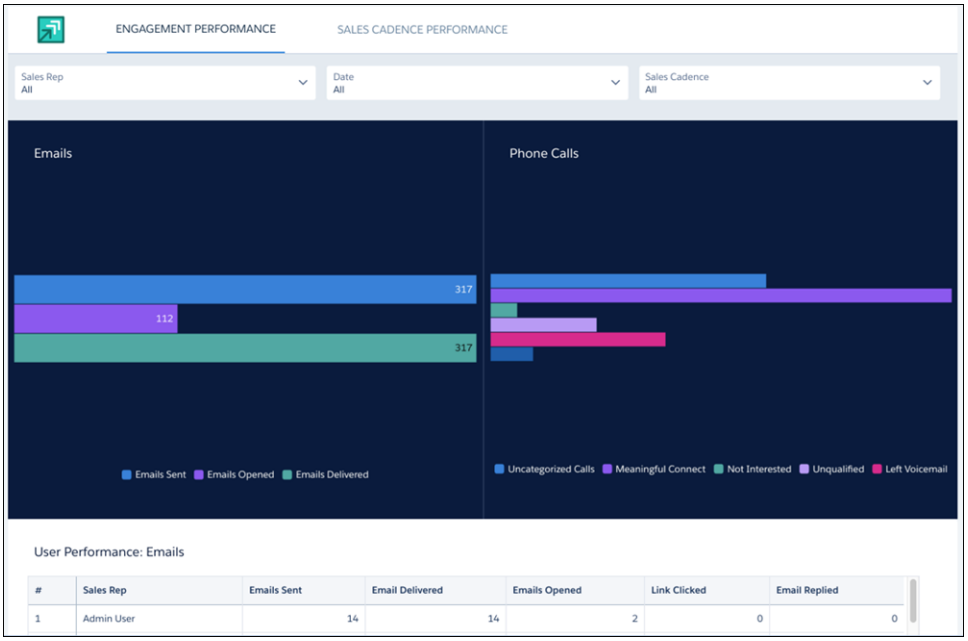
Les responsables commerciaux utilisent les tableaux de bord de performance Einstein Analytics pour déterminer rapidement l'engagement des clients et les performances des commerciaux. Ils peuvent par exemple déterminer le nombre de cadences de vente en cours, avec des statistiques détaillées sur les réponses aux appels et aux e-mails. Ils peuvent également déterminer l'efficacité de la progression des commerciaux à travers leur cadence de vente.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément pour les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

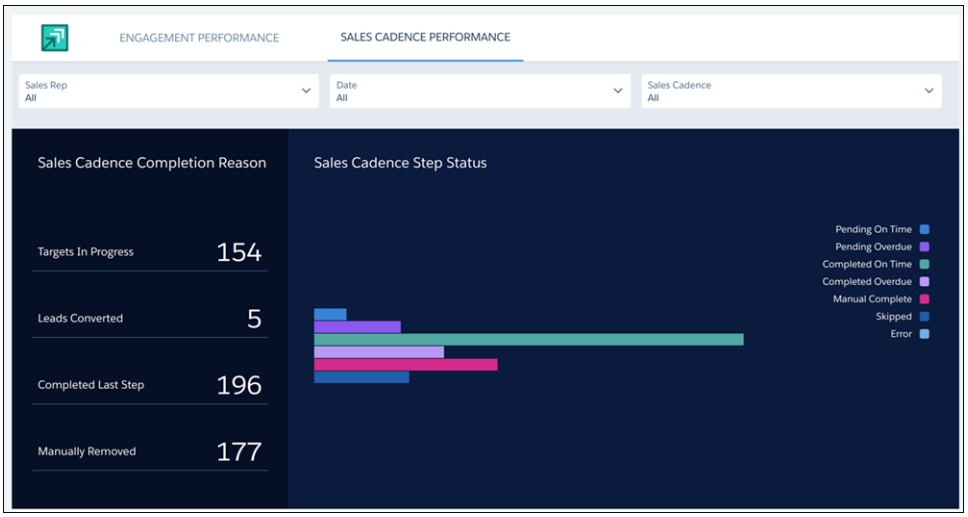
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les tableaux de bord de performance High Velocity Sales correspondent à un aperçu et ne sont pas considérés comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et 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.

Qui : pour afficher les tableaux de bord de performance High Velocity Sales, l'autorisation High Velocity Sales User ou High Velocity Sales Cadence Creator et l'autorisation Afficher toutes les données sont requises.

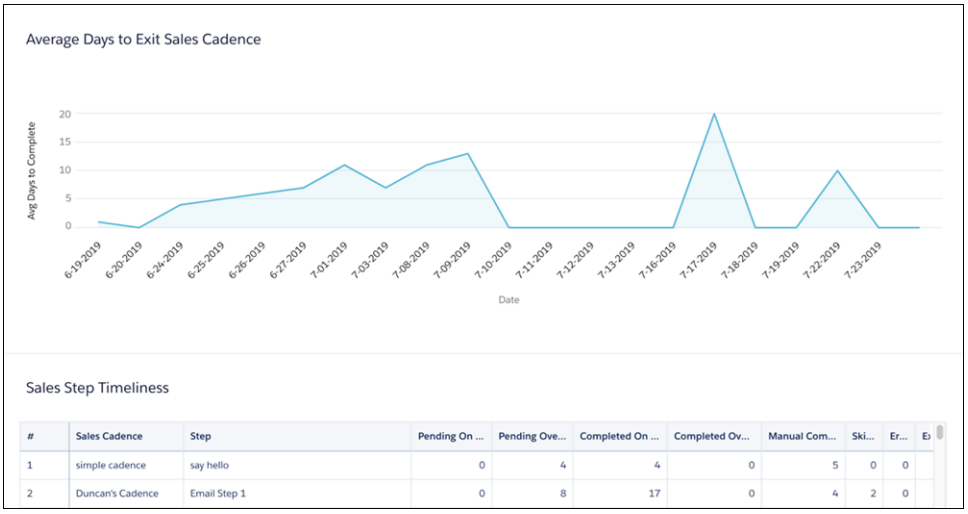
Pourquoi : le tableau de bord Performances d'engagement permet aux responsables de consulter les statistiques d'engagement des prospects avec les e-mails et les appels téléphoniques, triés par cadence de vente, plage de dates, commercial ou par une combinaison de ces critères.



Le tableau de bord Performances des cadences de vente permet aux responsables de consulter l'efficacité des cadences de vente. Les détails comprennent des statistiques sur les cibles en cours, la conversion des pistes et les réalisations de cadences de vente.



Les responsables peuvent également déterminer le temps nécessaire aux prospects pour progresser à travers les cadences de vente et si les commerciaux réalisent les étapes de portée à temps.



Comment : pour activer les tableaux de bord, mappez vos valeurs de Résultat d'appel et activez l'application Analytics High Velocity Sales Performance dans la configuration de High Velocity Sales. Pour afficher les tableaux de bord, les responsables commerciaux choisissent High Velocity Sales Performance dans le menu de navigation de l'application High Velocity Sales.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition des résultats d'appel pour le branchement (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Consultation d'informations supplémentaires dans les rapports sur les cadences de vente

Les améliorations des rapports permettent aux responsables commerciaux de consulter des informations détaillées sur les résultats des appels, l'engagement avec les e-mails, la ponctualité des commerciaux, et des résultats plus détaillés sur les cadences de vente et les cibles.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : plusieurs améliorations apportées aux rapports High Velocity Sales permettent aux responsables de mieux comprendre l'efficacité de leurs cadences de vente.

- Examinez les résultats de chaque étape des appels dans le nouveau rapport Engagement des scripts d'appel et le rapport existant Engagement des cadences de vente.
- Le rapport Engagement des modèles d'e-mail et le rapport Engagement des scripts d'appel indiquent aux responsables comment les prospects ont répondu aux e-mails et aux appels basés sur vos modèles et vos scripts. Déterminer avec précision le nombre de prospects qui ont répondu à chaque e-mail, et le nombre d'appels réussis. Ces rapports sont disponibles dans le dossier Exemples de rapports sur les ventes.
- Les champs de métriques Effectué à temps, Effectué en retard, Ignoré et Effectué manuellement indiquent aux responsables comment les commerciaux réalisent les tâches de leurs cadences de vente. Ces champs sont disponibles dans des types de rapport personnalisés et dans le rapport inclus Engagement des cadences de vente. Si vous avez activé High Velocity Sales, ajoutez les champs manuellement au rapport Engagement des cadences de vente.
- Le type de rapport personnalisé existant Cadence de vente et suiveurs comprend maintenant le champ Bénéficiaire de la cadence de vente. Ce type de rapport indique aux responsables les pistes, les contacts et les comptes personnels qui sont inclus dans une cadence de vente, et comment chaque cible a réalisé la cadence de vente.
- Les types de rapport personnalisés qui combinent des pistes, des contacts et des comptes personnels avec des suiveurs de cadence de vente, permettent aux responsables commerciaux d'observer quelles pistes, quels contacts et quels comptes personnels sont

inclus dans une cadence de vente. Ils peuvent également déterminer comment chaque piste, contact ou compte personnel a réalisé la cadence.

Comment : pour afficher les valeurs de Résultats d'appel dans des rapports, mappez les valeurs de résultats d'appel de votre organisation avec les résultats d'appel dans la configuration de High Velocity Sales. Les valeurs de Résultats d'appel disponibles comprennent Lien significatif, Message vocal enregistré, Rappeler plus tard, Pas intéressé et Non qualifié.

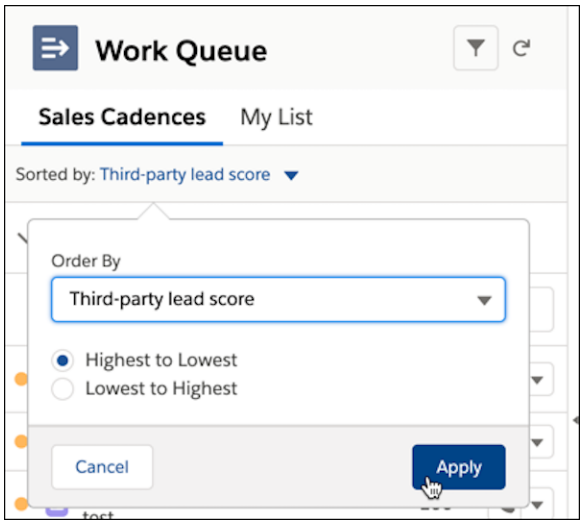
Si vous souhaitez que les types de rapport personnalisés combinant des pistes, des contacts et des comptes personnels avec des suiveurs de cadence commerciale soient disponibles pour les responsables, définissez-les dans Configuration de types de rapport.

Définition de la priorité des enregistrements avec les scores tiers dans la file d'attente des travaux

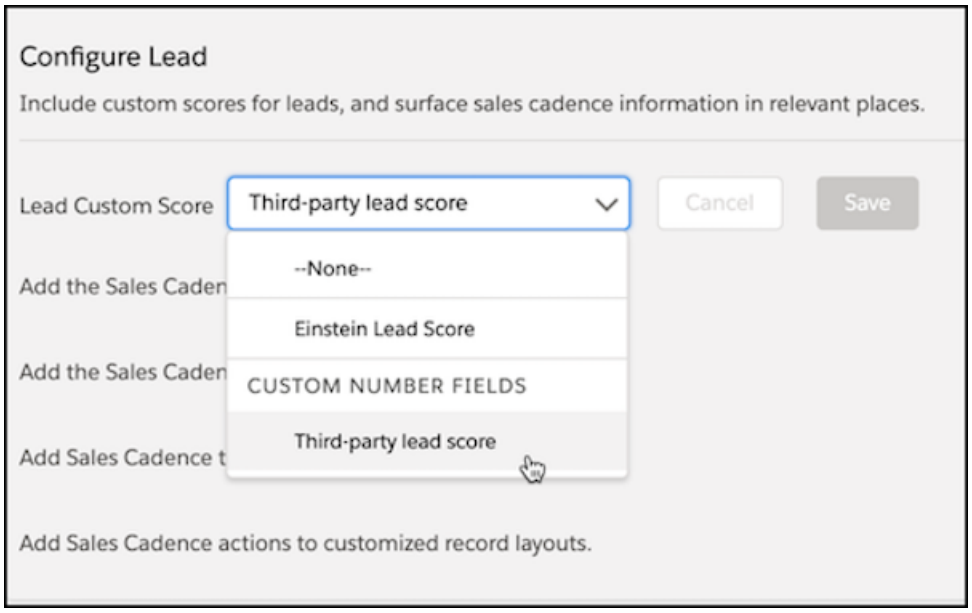
Configurez les commerciaux pour filtrer leur file d'attente des travaux à l'aide de champs numériques personnalisés dérivés de score tiers. Les commerciaux peuvent mettre en évidence les enregistrements de prospect qu'ils doivent examiner en priorité : comptes personnels, contacts et pistes.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément pour les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : les commerciaux peuvent mieux contrôler leur file d'attente des travaux. Pour trier par les champs personnalisés, cliquez sur le lien Trié par, puis choisissez un champ personnalisé pour le tri.



Comment : dans la configuration de High Velocity Sales, cliquez sur **Modifier** en regard de l'objet auquel vous souhaitez ajouter un champ personnalisé. En regard du champ de score personnalisé de l'objet, choisissez le champ numérique personnalisé approprié. Le champ est affiché dans la file d'attente des travaux du commercial et peut être utilisé pour trier les cadences de vente. Pour des comptes personnels, configurez des champs numériques personnalisés dans les Paramètres de gestion d'objet des contacts.

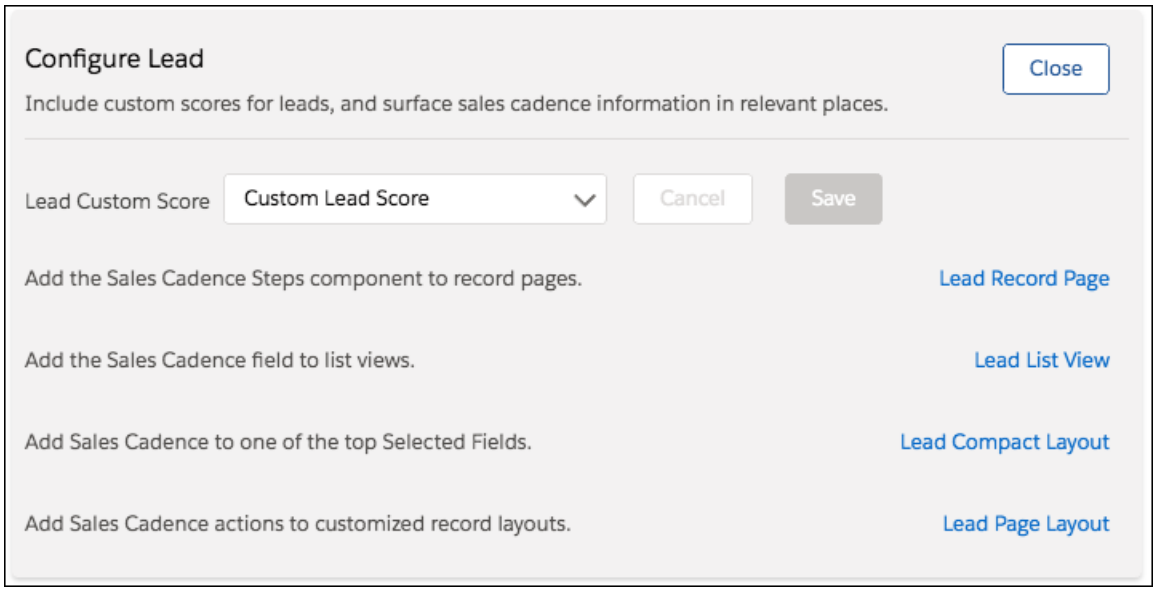


Configuration supplémentaire dans High Velocity Sales

La page de configuration redessinée de High Velocity Sales facilite la définition des paramètres. Nous avons ajouté des options qui permettent d'accéder aux paramètres du composant Étapes de la cadence de vente, aux catégories de résultats d'appels, aux comptes personnels et au score d'objets personnalisés. Nous avons également regroupé les paramètres de configuration par piste, contact et compte personnel afin d'en faciliter l'accès.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : accédez aisément aux paramètres des enregistrements les plus pertinents pour votre organisation. Les paramètres associés sont regroupés dans des sections que vous pouvez agrandir. Ainsi, seuls les paramètres détaillés que vous choisissez sont affichés.



Retrait des cibles de cadence de vente par davantage d'utilisateurs

Désormais, le bénéficiaire cible de la cadence de vente, le propriétaire de l'enregistrement cible et le propriétaire de la cadence de vente peuvent retirer des cibles d'une cadence. Auparavant, seuls les utilisateurs qui ajoutaient une cible ou disposant de l'autorisation Modifier toutes les données pouvaient retirer des cibles. Si vous souhaitez élargir l'accès, vous pouvez attribuer l'autorisation de retrait de cibles à des groupes.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément pour les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Identification du commercial qui travaille sur un prospect dans une cadence de vente

Les responsables commerciaux peuvent désormais identifier en un coup d'œil quel commercial travaille sur un prospect dans une cadence de vente, sans clic supplémentaire. Le champ Bénéficiaire de la cadence de vente est disponible dans les vues de liste et les pages de détail d'enregistrement.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : les responsables et les commerciaux peuvent observer qui travaille sur une affaire dans l'enregistrement associé de la piste, du contact ou du compte personnel. Ils peuvent également afficher le champ Bénéficiaire de la cadence de vente dans des vues de liste.



Comment : pour ajouter le champ à des présentations de page, accédez au Gestionnaire d'objet dans la Configuration. Sélectionnez l'objet auquel vous souhaitez modifier. Cliquez sur **Présentations compactes**, puis ajoutez Bénéficiaire de la cadence de vente à l'un des premiers Champs sélectionnés.

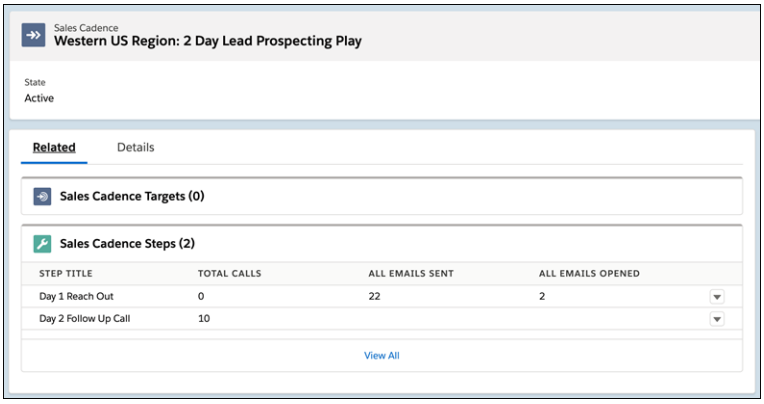
Pour ajouter Bénéficiaire de la cadence de vente à une vue de liste, accédez à la vue dans laquelle vous souhaitez afficher le champ. Cliquez sur la liste déroulante Contrôles de vue de liste, sur **Sélectionner les champs à afficher**, puis ajoutez **Bénéficiaire de la cadence de vente**.

Évaluation de la réussite de l'engagement avec les Étapes de la cadence de vente

Avec la liste associée Étapes de la cadence de vente, dans les enregistrements Cadence de vente, les responsables et les commerciaux peuvent aisément consulter les statistiques d'engagement de chaque étape de vente.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément pour les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : pour chaque étape de la cadence de vente, vos utilisateurs peuvent afficher le nombre d'appels passés, d'e-mails envoyés et d'e-mails ouverts.

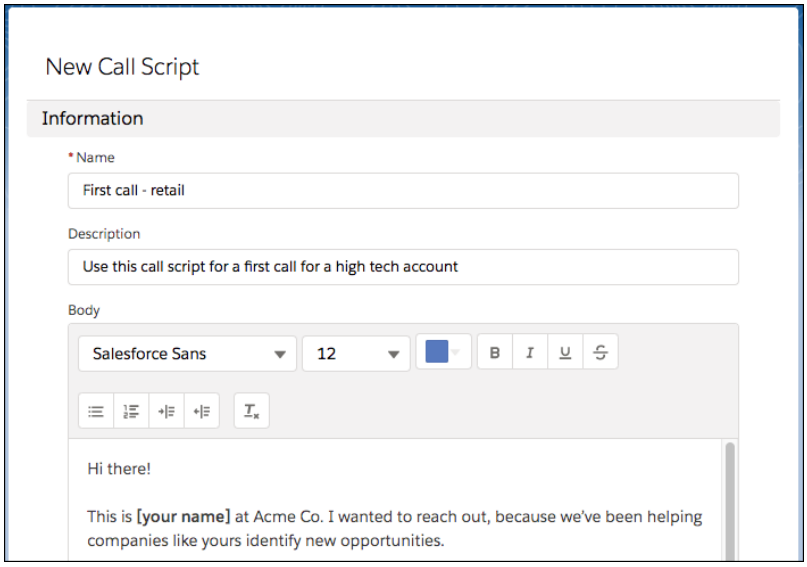


Utilisation du texte enrichi pour des scripts d'appel

Les responsables commerciaux peuvent désormais contrôler la police, la taille, la couleur et l'alignement du texte des scripts d'appel. Ils peuvent également ajouter des listes à puces et numérotées pour créer des scripts d'appel plus détaillés et mieux présentés.

Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : les options de texte enrichi sont disponibles dans l'éditeur. Les responsables peuvent ajouter une mise en forme au texte lors de la création de scripts d'appel.



Autres améliorations dans High Velocity Sales

Le composant Étapes de la cadence de vente contient d'autres informations détaillées, et les signatures sont disponibles dans les modèles d'e-mail.

Où : ces modifications s'appliquent à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : Nous avons apporté les modifications ci-dessous.

- Lorsqu'une étape est passée, les notifications sont maintenant affichées dans le composant Étapes de la cadence de vente. Ainsi, les commerciaux sont toujours informés des étapes prioritaires.
- Le composant Étapes de la cadence de vente indique si une cadence de vente liée est proche. Les commerciaux peuvent anticiper les étapes à venir et les responsables peuvent suivre aisément le statut d'un prospect.
- Le composant Étapes de la cadence de vente indique si l'étape précédente ou suivante est une étape de branchement.
- Les responsables commerciaux peuvent désormais ajouter un champ de fusion {{{Sender.Signature}}} à des modèles d'e-mail afin d'extraire dynamiquement la signature d'un utilisateur.

Comment : ces modifications sont automatiquement disponibles pour les utilisateurs de High Velocity Sales.

Sales Cloud Einstein : amélioration de la génération de rapports, accès API, prise en charge des prévisions trimestrielles et segmentation des données

Générez des rapports sur les scores d'opportunité et les facteurs de modèle de score. Utilisez l'API SOAP pour accéder aux informations sur le facteur de modèle. Améliorez la précision des prévisions si votre organisation utilise la planification des prévisions trimestrielles. Choisissez enfin les pistes pour lesquelles Einstein doit établir un score.

DANS CETTE SECTION :

Score des opportunités Einstein : rapports améliorés et accès API
Ajoutez le champ Score à des rapports standard sur les opportunités et créez des types de rapport personnalisés pour des facteurs de modèle. Utilisez également l'API SOAP pour accéder aux informations sur les facteurs de modèle.

Prévisions Einstein : prise en charge des prévisions trimestrielles (globalement disponible)
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.

Score des pistes Einstein : contrôle des pistes qui obtiennent un score
Votre équipe commerciale souhaite-t-elle connaître le score de certaines pistes seulement ? Indiquez à Einstein d'établir un score uniquement pour les pistes qui contiennent des valeurs de champ spécifiques. Par exemple, si votre équipe commerciale ne souhaite connaître que le score des pistes dans le secteur des télécommunications, demandez à Einstein d'inclure uniquement ces pistes.

Contacts automatisés Einstein : affichage uniquement des données de contact auxquelles vous avez accès
Les suggestions Rôle du contact de l'opportunité respectent désormais la sécurité au niveau du champ de l'objet Contact. Les commerciaux qui n'ont pas accès aux champs d'un contact, notamment Adresse e-mail, Fonction ou Téléphone, ne peuvent plus les afficher dans le composant Einstein ou les vues de liste. Les commerciaux ne voient pas non plus les valeurs de champ de contact des enregistrements auxquels ils n'ont pas accès. Enfin, lorsque la page de détail des suggestions de Rôle de contact d'opportunité est affichée, les champs de contact ne sont pas affichés. Pour afficher les champs d'un contact, accédez à l'enregistrement du contact.

Capture d'activité Einstein : choix des éléments à capturer et à synchroniser
Contrôlez davantage les données d'e-mail qui sont capturées. Utilisez la liste Adresses exclues pour empêcher la synchronisation des données. Les commerciaux peuvent également synchroniser des séries d'événements.

Score des opportunités Einstein : rapports améliorés et accès API

Ajoutez le champ Score à des rapports standard sur les opportunités et créez des types de rapport personnalisés pour des facteurs de modèle. Utilisez également l'API SOAP pour accéder aux informations sur les facteurs de modèle.

DANS CETTE SECTION :

Ajout des scores d'opportunité à des rapports standard
Utilisez des rapports standard pour analyser les opportunités à partir des scores d'opportunité. Auparavant, vous pouviez utiliser les scores d'opportunité uniquement avec des types de rapport personnalisés.

Ajout de facteurs de modèle à vos types de rapport personnalisés sur les opportunités
Déterminez avec précision les facteurs qui influencent vos scores d'opportunité. Les facteurs utilisés pour créer le modèle de score des opportunités sont désormais disponibles dans des types de rapport personnalisés.

Utilisation de l'API SOAP pour accéder aux informations sur le modèle de score des opportunités
Nous avons introduit deux nouveaux objets pour le Score des opportunités Einstein. Utilisez les objets SalesAIScoreCycle et SalesAIScoreModelFactors pour récupérer des informations sur les scores des opportunités et leurs facteurs.

Ajout des scores d'opportunité à des rapports standard

Utilisez des rapports standard pour analyser les opportunités à partir des scores d'opportunité. Auparavant, vous pouviez utiliser les scores d'opportunité uniquement avec des types de rapport personnalisés.

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.

Pourquoi : la génération de rapports sur les scores d'opportunité a de nombreuses applications. Vous pouvez par exemple regrouper vos opportunités par score. Vous pouvez ensuite comparer des valeurs, telles que l'étape d'opportunité, au score. Vous pouvez également définir les opportunités prioritaires en fonction du champ de score du rapport.

Comment : ajoutez le champ Score à n'importe quel rapport basé sur les opportunités. Vous pouvez ensuite trier, regrouper ou filtrer les enregistrements par le score des opportunités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Ajout de facteurs de modèle à vos types de rapport personnalisés sur les opportunités

Déterminez avec précision les facteurs qui influencent vos scores d'opportunité. Les facteurs utilisés pour créer le modèle de score des opportunités sont désormais disponibles dans des types de rapport personnalisés.

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 : pour utiliser des facteurs de modèle dans des types de rapport personnalisés, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Afficher les facteurs de modèle de score. L'autorisation n'est pas activée par défaut. Clonez l'ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein, puis activez l'autorisation Afficher les facteurs de modèle de score. Attribuez l'ensemble d'autorisations à des utilisateurs.

Pourquoi : la génération de rapports sur les facteurs de modèle a de nombreuses applications. Les commerciaux peuvent par exemple consulter les principaux facteurs de modèle pour leurs opportunités afin de déterminer les principaux facteurs d'influence sur leurs affaires. Les administrateurs et les spécialistes en sciences des données peuvent examiner les facteurs inclus dans le modèle prédictif afin de l'évaluer et de l'améliorer.

Comment : Créez un type de rapport personnalisé. Pour l'objet principal, choisissez **Facteurs de modèle de score IA Sales**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création de types de rapport personnalisés pour le score d'opportunité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation de l'API SOAP pour accéder aux informations sur le modèle de score des opportunités

Nous avons introduit deux nouveaux objets pour le Score des opportunités Einstein. Utilisez les objets SalesAIScoreCycle et SalesAIScoreModelFactors pour récupérer des informations sur les scores des opportunités et leurs facteurs.

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 : pour accéder aux facteurs de modèle en utilisant l'API, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Afficher les facteurs de modèle de score. L'autorisation n'est pas activée par défaut. Clonez l'ensemble d'autorisations Sales Cloud Einstein, puis activez l'autorisation Afficher les facteurs de modèle de score. Attribuez l'ensemble d'autorisations à des utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements
- Objets nouveaux et modifiés

Prévisions Einstein : prise en charge des prévisions trimestrielles (globalement disponible)

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.

Qui : les prévisions Einstein sont disponibles pour les responsables commerciaux détenteurs d'une licence Sales Cloud Einstein.

CONSULTER ÉGALEMENT :

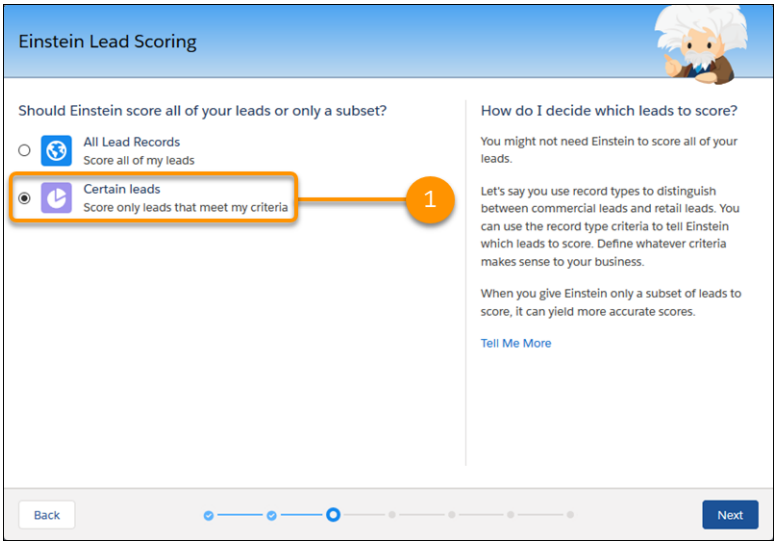
- Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements
- *Aide de Salesforce* : Activation des prévisions Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Score des pistes Einstein : contrôle des pistes qui obtiennent un score

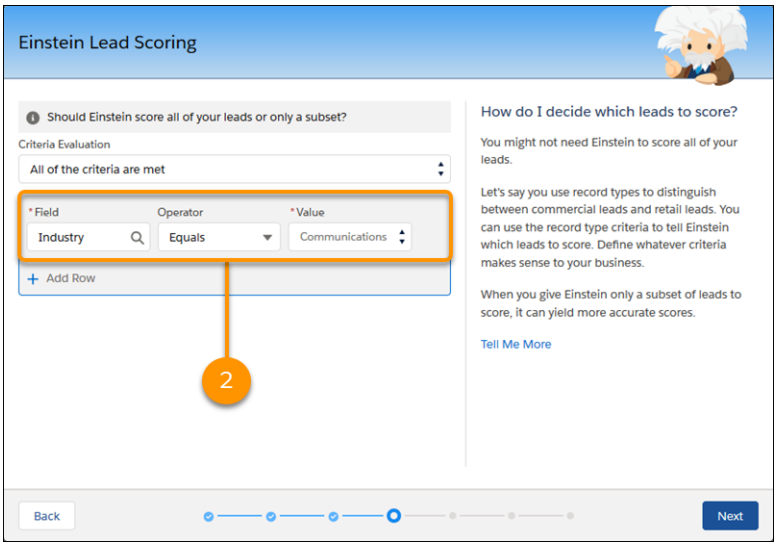
Votre équipe commerciale souhaite-t-elle connaître le score de certaines pistes seulement ? Indiquez à Einstein d'établir un score uniquement pour les pistes qui contiennent des valeurs de champ spécifiques. Par exemple, si votre équipe commerciale ne souhaite connaître que le score des pistes dans le secteur des télécommunications, demandez à Einstein d'inclure uniquement ces pistes.

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

Comment : pendant la configuration, indiquez à Einstein que vous ne souhaitez pas inclure toute les pistes dans l'analyse (1).



Choisissez ensuite les valeurs de champ des pistes dont vous souhaitez connaître le score (2).



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Contacts automatisés Einstein : affichage uniquement des données de contact auxquelles vous avez accès

Les suggestions Rôle du contact de l'opportunité respectent désormais la sécurité au niveau du champ de l'objet Contact. Les commerciaux qui n'ont pas accès aux champs d'un contact, notamment Adresse e-mail, Fonction ou Téléphone, ne peuvent plus les afficher dans le composant Einstein ou les vues de liste. Les commerciaux ne voient pas non plus les valeurs de champ de contact des enregistrements auxquels ils n'ont pas accès. Enfin, lorsque la page de détail des suggestions de Rôle de contact d'opportunité est affichée, les champs de contact ne sont pas affichés. Pour afficher les champs d'un contact, accédez à l'enregistrement du contact.

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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Capture d'activité Einstein : choix des éléments à capturer et à synchroniser

Contrôlez davantage les données d'e-mail qui sont capturées. Utilisez la liste Adresses exclues pour empêcher la synchronisation des données. Les commerciaux peuvent également synchroniser des séries d'événements.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Capture d'activité Einstein : meilleur contrôle des données à capturer et à synchroniser, et notifications sur les connexions des comptes

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Principales fonctionnalités commerciales : rôle du contact de l'opportunité et personnalisation de l'équipe de compte, tri des éléments de ligne dans les devis et les opportunités, et types de prévisions de familles de produits supplémentaires

Les rôles de contact de l'opportunité personnalisables vous offrent la flexibilité nécessaire pour attribuer un chiffre d'affaires à des rôles, des fonctions et des individus. De la même façon, les équipes de compte personnalisables vous offrent la puissance et la flexibilité requises pour gérer les relations de compte complexes. Les commerciaux peuvent afficher les éléments de ligne de devis et les produits d'opportunité dans un ordre spécifique dans Lightning Experience. Les prévisions collaboratives prennent en charge les prévisions de familles de produits basées sur le rôle par dates de produit et de planification. Nous avons amélioré la sécurité et les rapports pour la Gestion des territoires d'entreprise. Les entrées au catalogue de prix prennent désormais en charge les parcours d'audit et le suivi de l'historique des champs. Vous pouvez également retirer des parcours des packages gérés de première génération.

DANS CETTE SECTION :

Contacts : personnalisation des rôles de contact de l'opportunité pour améliorer le suivi et les rapports

Les options de personnalisation des rôles de contact de l'opportunité vous permettent de suivre et d'attribuer des chiffres d'affaires à des rôles, des fonctions et des individus. Avec les présentations de page et les champs personnalisés, les règles de validation, et les déclencheurs Apex, vous pouvez concevoir un rôle de contact de l'opportunité adapté à vos processus commerciaux et de génération de rapports. Vous pouvez capturer de nouvelles données, par exemple des fonctions et des rôles, pour aider les commerciaux à mieux cibler les contacts appropriés.

Comptes : personnalisation des équipes de compte pour améliorer la prise en charge de la vente en équipe

La vente en équipe nécessite des relations de compte complexes. Vous pouvez désormais gérer ces relations avec plus d'efficacité dans Salesforce. Recueillez plus d'informations en ajoutant des champs, des boutons et des liens personnalisés aux présentations d'équipe de compte. Utilisez des règles de validation, des déclencheurs Apex, le Générateur de processus et des règles de workflow avec des équipes de compte pour assainir les données et réduire les saisies de données manuelles. Vous pouvez également exécuter un rapport sur les équipes de compte.

Devis : tri des éléments de ligne de devis dans n'importe quel ordre dans Lightning Experience

Les commerciaux peuvent aisément trier les éléments de ligne de devis dans l'ordre qu'ils souhaitent. Leur ordre de tri préféré est également mis à jour dans les opportunités et les devis PDF associés lors de leur synchronisation. Auparavant, le tri des éléments de ligne de devis était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Opportunités : tri, listes dépendantes, quantité de produits par défaut et vue de liste pour les équipes

Les équipes commerciales qui travaillent dans Lightning Experience peuvent désormais définir l'ordre des produits répertoriés dans une opportunité. Accélérez l'ajout de produits pour les commerciaux en utilisant des listes de sélection dépendantes et une quantité par défaut pour les produits d'opportunité. Dans la page d'opportunité, une nouvelle vue de liste permet aux responsables commerciaux de suivre la progression d'une équipe.

Prévisions collaboratives : options supplémentaires pour les prévisions de familles de produits dans Lightning Experience

Les prévisions collaboratives prennent désormais en charge les prévisions de familles de produits basées sur le rôle en utilisant les dates de produit et de planification. Auparavant, les prévisions de familles de produits utilisaient la date de fermeture. Avec cette modification, si votre entreprise établit des prévisions par hiérarchie des rôles, familles de produits et dates de produit ou de planification, vous pouvez désormais utiliser les Prévisions collaboratives pour refléter votre modèle métier. Les utilisateurs des prévisions bénéficient également de fonctionnalités qui ne sont pas disponibles dans Salesforce Classic, notamment les actions rapides et le renvoi du texte à la ligne dans la liste des opportunités.

Gestion des territoires d'entreprise : amélioration des rapports et de la configuration

Les rapports d'activité peuvent désormais présenter des informations sur les territoires. Nous avons également changé les autorisations d'exécution de règles d'attribution pour vous permettre de mieux contrôler les actions des utilisateurs dans la Configuration.

Entrées au catalogue de prix : suivi des modifications avec le suivi de l'historique des champs et les parcours d'audit

Les entrées au catalogue de prix prennent désormais en charge les parcours d'audit des champs et le suivi de l'historique des champs. Vous pouvez ainsi suivre aisément les modifications apportées aux champs d'entrée au catalogue de prix.

Parcours : élimination des parcours inutilisés dans les packages gérés

Un package géré que vous installez peut parfois inclure un parcours qui ne répond pas à vos besoins métiers. Vous pouvez désormais retirer des parcours des packages gérés de première génération. L'enregistrement reste présent dans la base de données, mais il est retiré des index et des mises à niveau suivantes, et n'est pas pris en compte dans les quotas.

Autres modifications des principales fonctionnalités de vente

Les équipes de compte et d'opportunité qui travaillent dans Lightning Experience peuvent afficher l'accès des membres d'équipe aux enregistrements de compte et d'opportunité. Nous avons ajouté les actions Modifier et Supprimer pour les enregistrements de la liste associée Planifications, dans les produits d'opportunité. Nous avons également ajouté l'action Modifier les relations à la liste associée Contacts associés, dans les comptes. Assurez-vous que vous avez activé la mise à jour critique de la Gestion des territoires d'entreprise. Nous avons programmé le retrait des Prévisions personnalisables et de la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine. Nous avons également mis à jour l'API de métadonnées afin de faciliter votre transition vers la Gestion des territoires d'entreprise.

Contacts : personnalisation des rôles de contact de l'opportunité pour améliorer le suivi et les rapports

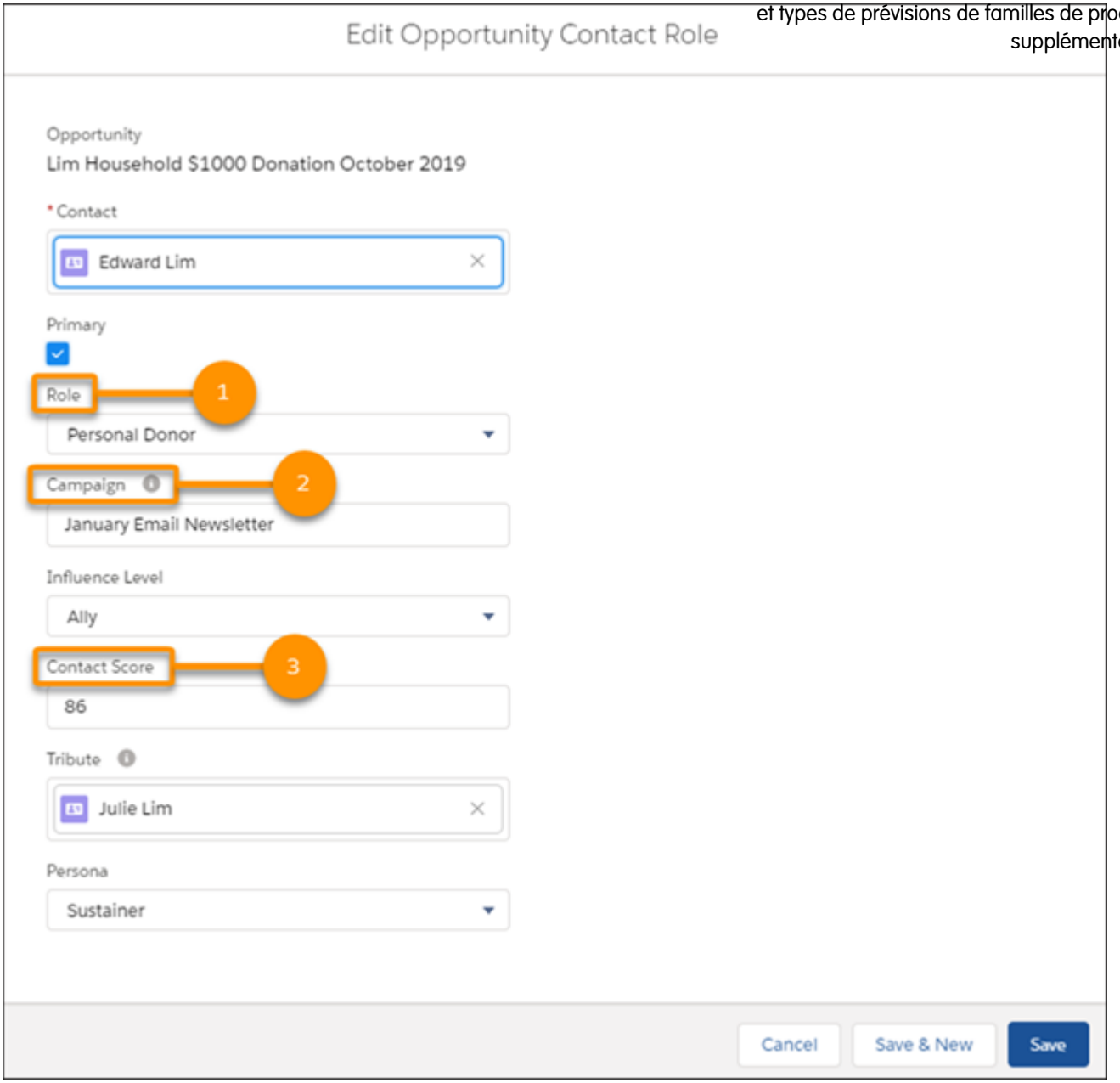
Les options de personnalisation des rôles de contact de l'opportunité vous permettent de suivre et d'attribuer des chiffres d'affaires à des rôles, des fonctions et des individus. Avec les présentations de page et les champs personnalisés, les règles de validation, et les déclencheurs Apex, vous pouvez concevoir un rôle de contact de l'opportunité adapté à vos processus commerciaux et de génération de rapports. Vous pouvez capturer de nouvelles données, par exemple des fonctions et des rôles, pour aider les commerciaux à mieux cibler les contacts appropriés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce avec Sales ou Service Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Personnaliser l'application peuvent personnaliser les Rôles de contact de l'opportunité. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Lire sur l'opportunité peuvent afficher les personnalisations, notamment les champs personnalisés. Les utilisateurs doivent également disposer de l'autorisation Modifier sur l'opportunité et Lire sur le contact pour pouvoir ajouter, modifier ou retirer des rôles de contact de d'opportunité.

Pourquoi : lorsque vous personnalisez des rôles de contact d'opportunité pour capturer et suivre des données, vous pouvez générer un rapport sur le retour sur investissement et le chiffre d'affaires basé sur la conversion des pistes, les campagnes, les rôles des contacts, et davantage. Déterminez l'impact sur le chiffre d'affaires et les taux de fermeture d'opportunités de rôles spécifiques (1), par exemple les décideurs, ou de pistes converties en contacts.

Par exemple, une organisation sans but lucratif peut créer un rôle de contact d'opportunité personnalisé appelé « donateur personnel » afin de suivre directement les dons de personnes individuelles. L'organisation peut ensuite identifier ses meilleurs donateurs, et configurer des déclencheurs pour envoyer des e-mails de remerciement et d'autres communications en fonction des montants des dons, ou de changements de coordonnées.



Un enregistrement de rôle du contact de l'opportunité personnalisé peut également aider à cibler des contacts pour une campagne marketing (2). Avec les nouvelles données que vous capturez, par exemple le chiffre d'affaires, l'intérêt pour le produit et les données de score (3), vous pouvez identifier plus efficacement des candidats pour des campagnes ciblées.

Les déclencheurs peuvent activer des actions internes pour les commerciaux, par exemple la mise à jour des informations et des champs lorsque les rôles de contact de l'opportunité changent. À l'aide de règles de validation, vous pouvez vous assurer que les commerciaux saisissent les rôles de contact requis dans leurs opportunités.

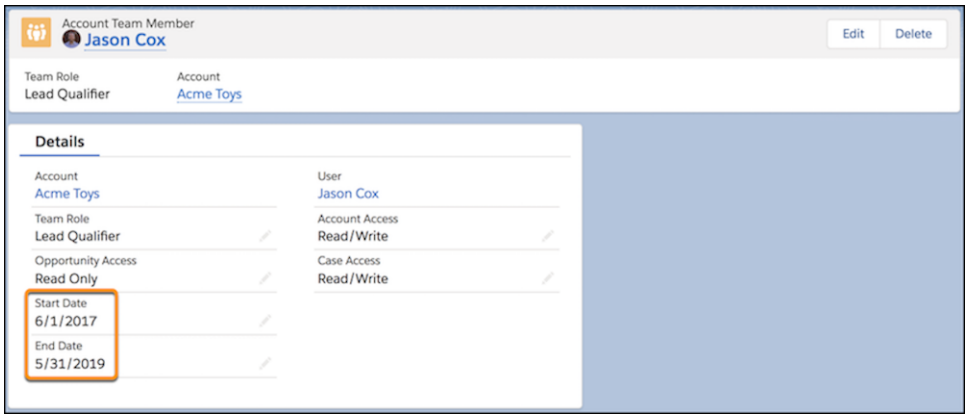
Comment : dans la Configuration, accédez à Gestionnaire d'objet, puis saisissez `Rôle de contact de l'opportunité` dans la case Recherche rapide. Dans le gestionnaire d'objet Rôle de contact de l'opportunité, créez des champs, des boutons et des liens personnalisés, concevez des présentations de page personnalisées, et configurez des déclencheurs et des règles de validation.

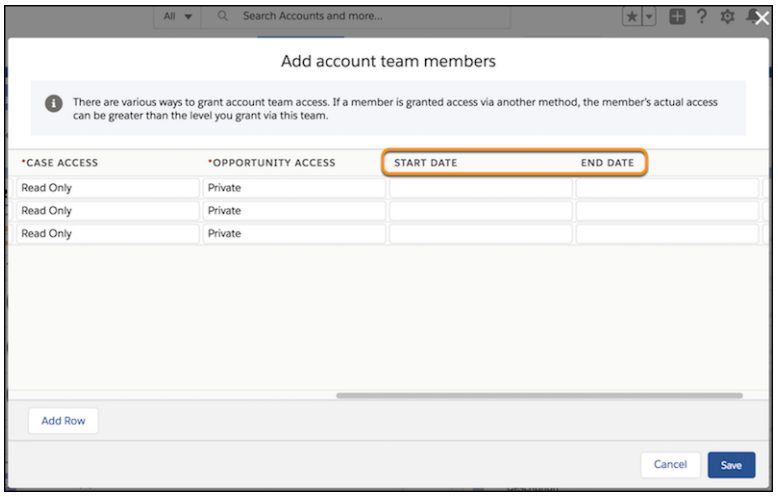
Comptes : personnalisation des équipes de compte pour améliorer la prise en charge de la vente en équipe

La vente en équipe nécessite des relations de compte complexes. Vous pouvez désormais gérer ces relations avec plus d'efficacité dans Salesforce. Recueillez plus d'informations en ajoutant des champs, des boutons et des liens personnalisés aux présentations d'équipe de compte. Utilisez des règles de validation, des déclencheurs Apex, le Générateur de processus et des règles de workflow avec des équipes de compte pour assainir les données et réduire les saisies de données manuelles. Vous pouvez également exécuter un rapport sur les équipes de compte.

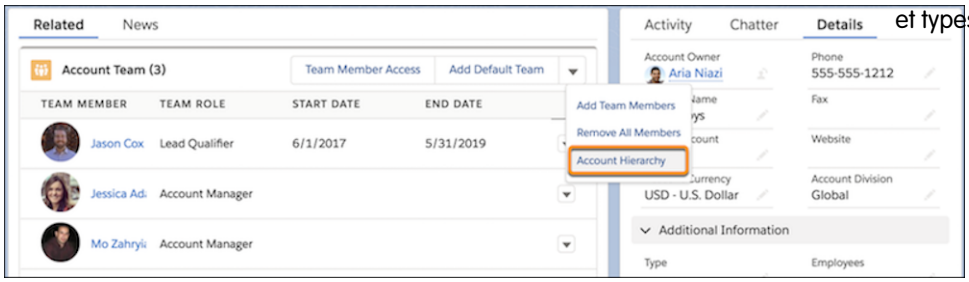
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à la nouvelle application mobile Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : utilisez des champs, des boutons et des liens personnalisés dans la page Membre de l'équipe de compte et dans l'éditeur multiligne Ajouter des membres d'équipe de compte. Vous pouvez par exemple aider les responsables de compte à ajouter au fil du temps les dates de début et de fin de l'implication de chaque membre d'équipe.



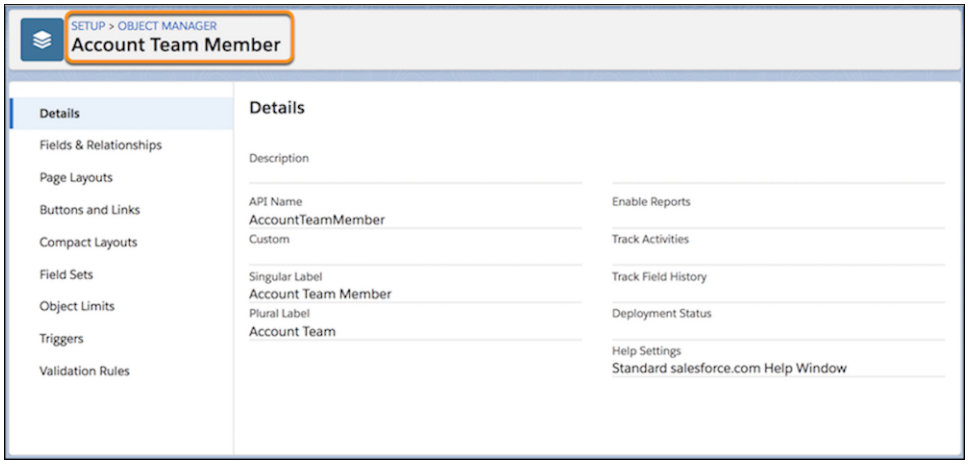


Vous pouvez également ajouter des boutons personnalisés à la liste associée Équipe du compte.

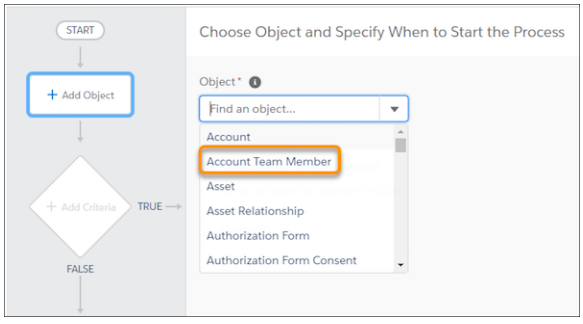


Dans Lightning Experience, les règles de validation et les déclencheurs Apex sont appliqués lorsque les utilisateurs créent ou modifient un membre d'équipe de compte unique ou des membres d'équipe multiples, retirent tous les membres d'une équipe ou ajoutent une équipe de compte par défaut. Dans Salesforce Classic, les règles de validation et les déclencheurs Apex sont contournés.

Le Gestionnaire d'objet comprend désormais une page Membre d'équipe du compte qui permet d'ajouter des boutons, des liens et des champs personnalisés à la présentation du membre de l'équipe de compte.



L'objet Membre de l'équipe du compte est disponible dans le Générateur de processus.



L'objet Membre de l'équipe du compte est également disponible lorsque vous créez une règle de workflow.



Générer des rapports sur les équipes de compte en utilisant le champ UserId dans la page Membre de l'équipe du compte d'un type de rapport personnalisé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

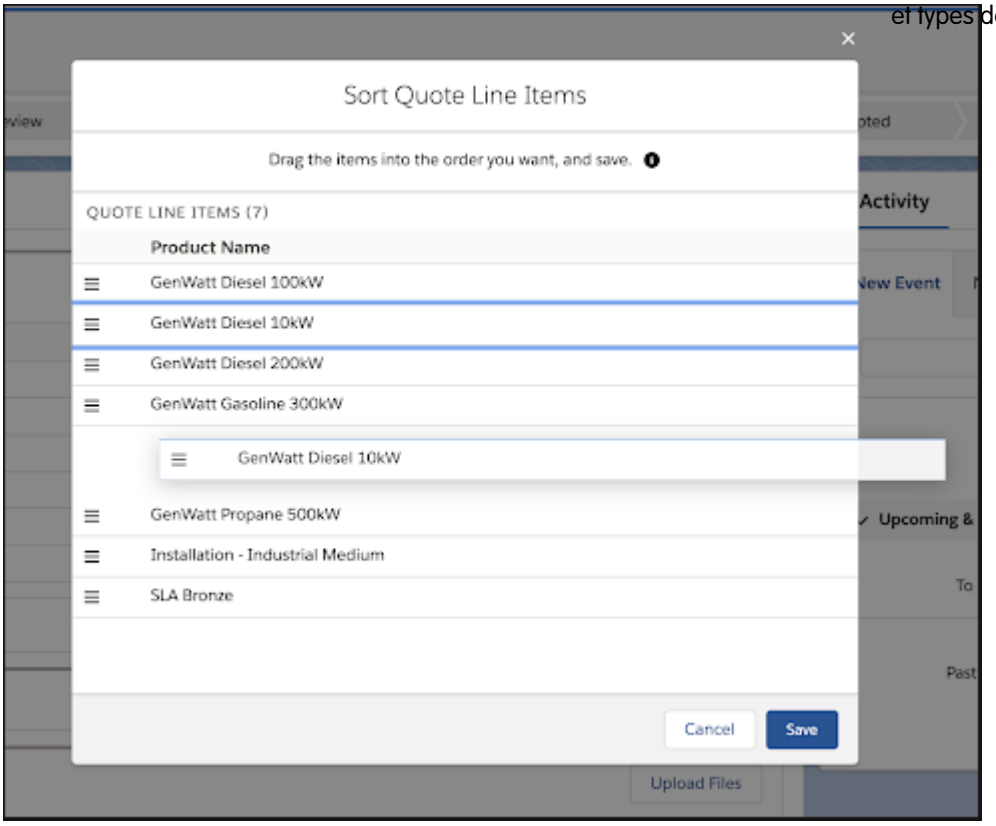
- Contacts : personnalisation des rôles de contact de l'opportunité pour améliorer le suivi et les rapports
- Automatisation de la création d'équipe de compte avec le Générateur de processus

Devis : tri des éléments de ligne de devis dans n'importe quel ordre dans Lightning Experience

Les commerciaux peuvent aisément trier les éléments de ligne de devis dans l'ordre qu'ils souhaitent. Leur ordre de tri préféré est également mis à jour dans les opportunités et les devis PDF associés lors de leur synchronisation. Auparavant, le tri des éléments de ligne de devis était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

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

Comment : dans la vue de liste du devis que vous modifiez, faites glisser les éléments pour les organiser dans l'ordre de votre choix. Vous pouvez trier des devis contenant jusqu'à 200 lignes.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Classement des produits dans les opportunités dans Lightning Experience

Opportunités : tri, listes dépendantes, quantité de produits par défaut et vue de liste pour les équipes

Les équipes commerciales qui travaillent dans Lightning Experience peuvent désormais définir l'ordre des produits répertoriés dans une opportunité. Accélérez l'ajout de produits pour les commerciaux en utilisant des listes de sélection dépendantes et une quantité par défaut pour les produits d'opportunité. Dans la page d'opportunité, une nouvelle vue de liste permet aux responsables commerciaux de suivre la progression d'une équipe.

DANS CETTE SECTION :

Classement des produits dans les opportunités dans Lightning Experience

Les commerciaux qui travaillent dans Lightning Experience peuvent aisément organiser la liste associée Produits dans une opportunité. Ils ne sont plus limités à l'ordre dans lequel les produits ont été ajoutés. Auparavant, la définition de l'ordre de tri était disponible uniquement dans Salesforce Classic. Si une opportunité et un devis sont liés et que le classement de l'un des enregistrements change, l'ordre de tri est mis à jour pendant la synchronisation.

Accélération de l'ajout de produits à des opportunités dans Lightning Experience

Augmentez la productivité des commerciaux lorsqu'ils ajoutent des produits à des opportunités. Avec des listes de sélection dépendantes, les équipes commerciales peuvent spécifier des informations complètes sur les produits lors de la création d'opportunités. Les commerciaux ne sont plus contraints d'ouvrir chaque produit d'opportunité séparément pour compléter les champs. Si vous utilisez déjà des listes de sélection dépendantes dans l'éditeur multiligne pour des produits d'opportunité, les commerciaux peuvent désormais modifier les champs. Auparavant, les champs des listes de sélection dépendantes étaient en lecture seule.

Quantité de produit auto-gérée lorsque les commerciaux travaillent avec des opportunités

Lorsque vous définissez la quantité d'un produit d'opportunité sur 1, vous épargnez des clics pour les commerciaux qui ajoutent des produits à des opportunités. Lorsque vous ajoutez une valeur par défaut, vous pouvez retirer le champ Quantité de la présentation du produit. Auparavant, vous deviez contacter le Support client pour fournir une quantité par défaut.

Affichage des opportunités de votre équipe en un seul clic dans Lightning Experience

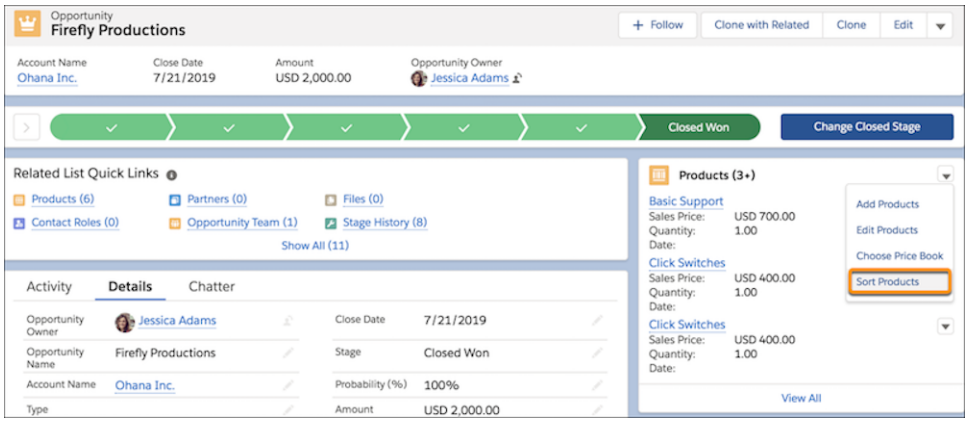
La nouvelle vue de liste **Opportunités de mon équipe** est basée sur la hiérarchie des rôles. Les responsables commerciaux peuvent l'utiliser pour afficher toutes les opportunités appartenant à leurs subordonnés directs et indirects sans créer une vue de liste.

Classement des produits dans les opportunités dans Lightning Experience

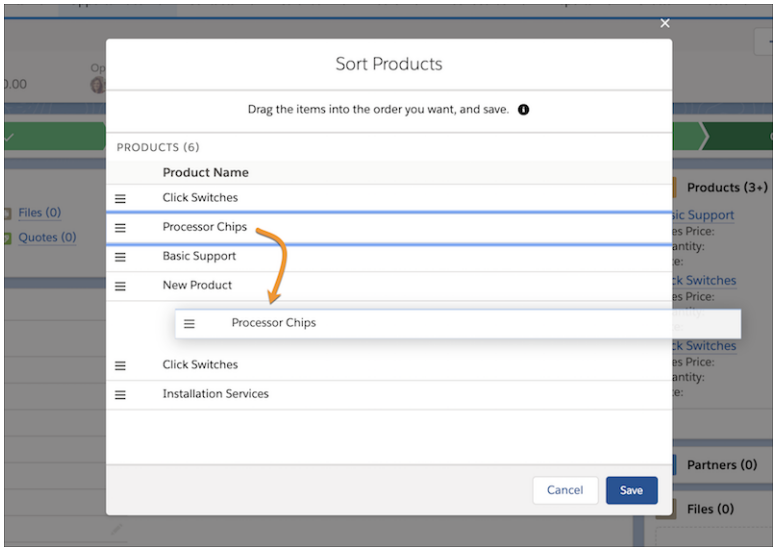
Les commerciaux qui travaillent dans Lightning Experience peuvent aisément organiser la liste associée Produits dans une opportunité. Ils ne sont plus limités à l'ordre dans lequel les produits ont été ajoutés. Auparavant, la définition de l'ordre de tri était disponible uniquement dans Salesforce Classic. Si une opportunité et un devis sont liés et que le classement de l'un des enregistrements change, l'ordre de tri est mis à jour pendant la synchronisation.

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

Comment : les commerciaux peuvent réorganiser les éléments en utilisant l'action Trier les produits dans la liste associée Produits.



Faites glisser les éléments vers la position voulue.



Les utilisateurs peuvent définir l'ordre des opportunités contenant jusqu'à 200 produits.

CONSULTER ÉGALEMENT :

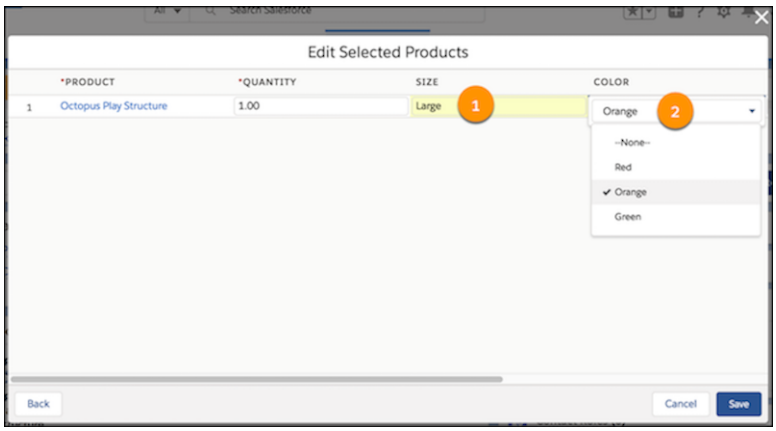
Devis : tri des éléments de ligne de devis dans n'importe quel ordre dans Lightning Experience

Accélération de l'ajout de produits à des opportunités dans Lightning Experience

Augmentez la productivité des commerciaux lorsqu'ils ajoutent des produits à des opportunités. Avec des listes de sélection dépendantes, les équipes commerciales peuvent spécifier des informations complètes sur les produits lors de la création d'opportunités. Les commerciaux ne sont plus contraints d'ouvrir chaque produit d'opportunité séparément pour compléter les champs. Si vous utilisez déjà des listes de sélection dépendantes dans l'éditeur multiligne pour des produits d'opportunité, les commerciaux peuvent désormais modifier les champs. Auparavant, les champs des listes de sélection dépendantes étaient en lecture seule.

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

Comment : lorsque vous utilisez des listes de sélection dépendantes dans l'éditeur multiligne pour des produits d'opportunité, les options de la liste de sélection parente (1) déterminent les sélections disponibles dans la liste de sélection enfant (2).

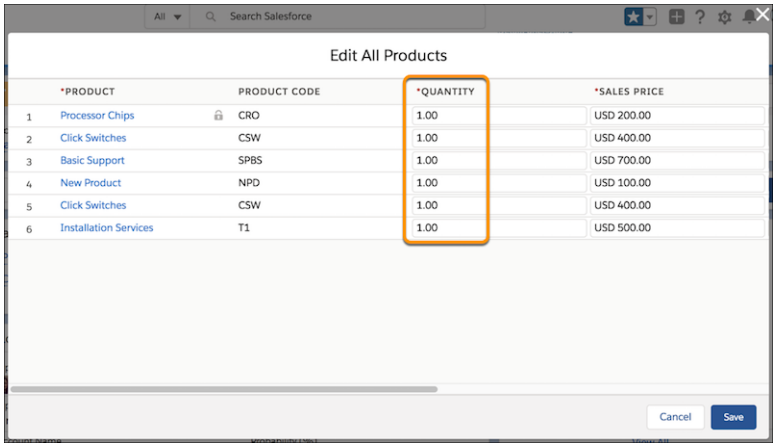


Quantité de produit auto-gérée lorsque les commerciaux travaillent type des opportunités

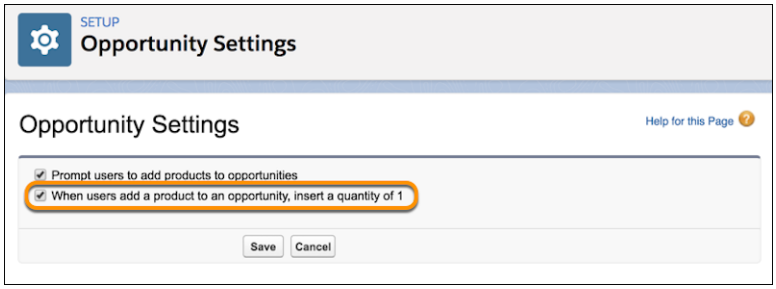
Lorsque vous définissez la quantité d'un produit d'opportunité sur 1, vous épargnez des clics pour les commerciaux qui ajoutent des produits à des opportunités. Lorsque vous ajoutez une valeur par défaut, vous pouvez retirer le champ Quantité de la présentation du produit. Auparavant, vous deviez contacter le Support client pour fournir une quantité par défaut.

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

Pourquoi : si la quantité est toujours égale à 1 (par exemple pour un abonnement) ou n'est connue que plus tard, la quantité par défaut 1 permet d'accélérer l'ajout de produits.



Comment : pour ajouter la quantité par défaut 1, accédez à la page Paramètres des opportunités, puis sélectionnez l'option. Si vous avez contacté le Support client pour ajouter la valeur par défaut, l'option est sélectionnée pour vous.



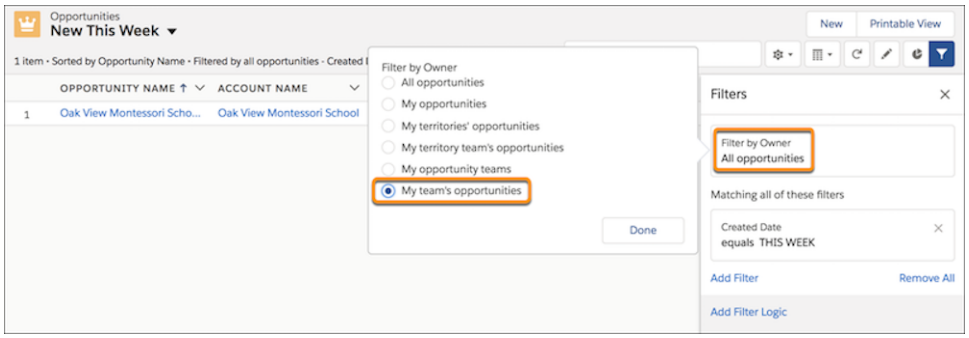
Pour masquer le champ Quantité, accédez au Gestionnaire d'objet, puis retirez le champ de la présentation de page Élément de ligne d'opportunité et de la présentation de l'éditeur multiligne.

Affichage des opportunités de votre équipe en un seul clic dans Lightning Experience

La nouvelle vue de liste **Opportunités de mon équipe** est basée sur la hiérarchie des rôles. Les responsables commerciaux peuvent l'utiliser pour afficher toutes les opportunités appartenant à leurs subordonnés directs et indirects sans créer une vue de liste.

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

Comment : dans la page Opportunités, cliquez sur , puis sur **Filtrer par propriétaire**. Sélectionnez ensuite **Opportunités de mon équipe**. Cliquez sur **Terminé**.



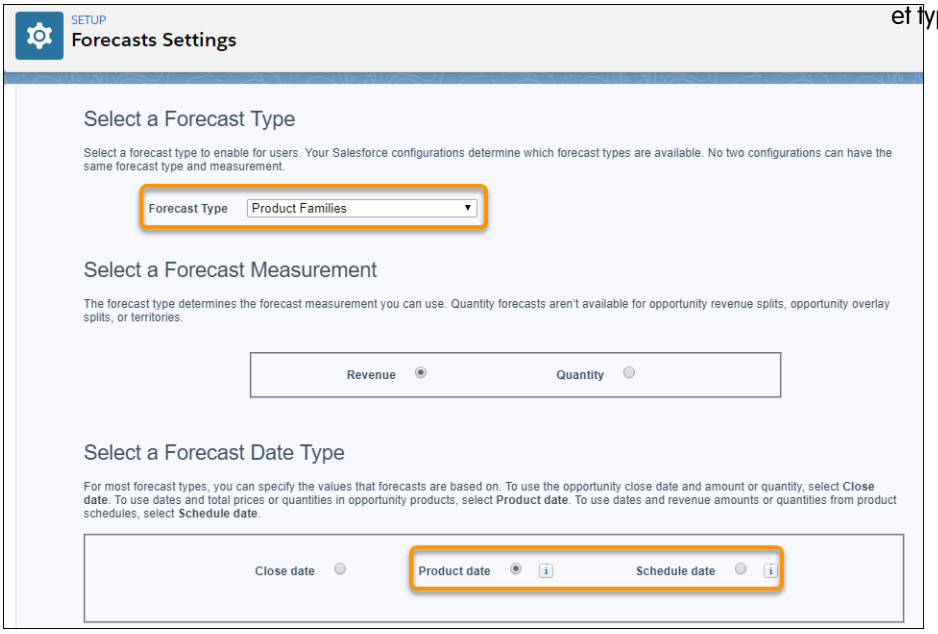
Prévisions collaboratives : options supplémentaires pour les prévisions de familles de produits dans Lightning Experience

Les prévisions collaboratives prennent désormais en charge les prévisions de familles de produits basées sur le rôle en utilisant les dates de produit et de planification. Auparavant, les prévisions de familles de produits utilisaient la date de fermeture. Avec cette modification, si votre entreprise établit des prévisions par hiérarchie des rôles, familles de produits et dates de produit ou de planification, vous pouvez désormais utiliser les Prévisions collaboratives pour refléter votre modèle métier. Les utilisateurs des prévisions bénéficient également de fonctionnalités qui ne sont pas disponibles dans Salesforce Classic, notamment les actions rapides et le renvoi du texte à la ligne dans la liste des opportunités.

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.

Comment : ajoutez des types de prévision à la page Paramètres de prévisions dans la Configuration. Les nouveaux types basés sur le rôle ci-dessous sont disponibles.

- Chiffre d'affaires de la famille de produits par date de produit
- Chiffre d'affaires de la famille de produits par date de planification
- Quantité de la famille de produits par date de produit
- Quantité de la famille de produits par date de planification



L'API SOAP, l'API REST et l'API de métadonnées prennent en charge les Prévisions collaboratives.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Aide de Salesforce* : Types de prévision dans les prévisions collaboratives (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Activation de types de prévision pour les Prévisions collaboratives (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Compréhension des types de date de prévisions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Activation de la planification ou des types de prévision par date de produit (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion des territoires d'entreprise : amélioration des rapports et de la configuration

Les rapports d'activité peuvent désormais présenter des informations sur les territoires. Nous avons également changé les autorisations d'exécution de règles d'attribution pour vous permettre de mieux contrôler les actions des utilisateurs dans la Configuration.

DANS CETTE SECTION :

Enrichissement de vos rapports d'activité avec les détails des territoires

Désormais, votre équipe commerciale peut inclure aux rapports d'activité des informations sur leur modèle de territoire actif. Elles peuvent par exemple créer une liste de tâches avec leurs comptes associés et les territoires actifs qui leur ont été attribués.

Modification des autorisations requises pour l'attribution de territoires

L'autorisation Personnaliser l'application n'est plus requise pour exécuter les règles d'attribution de territoire et le filtre d'attribution de territoire d'opportunité. Pour exécuter ces tâches, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Gérer les territoires. Cette amélioration de la sécurité vous permet de mieux contrôler les actions des utilisateurs dans la Configuration. Vous pouvez par exemple autoriser des parties prenantes, telles que les responsables des opérations commerciales, à exécuter des règles d'attribution de territoire sans les autoriser à personnaliser les fonctionnalités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Activer le partage de compte manuel dans Gestion des territoires d'entreprise (mise à jour critique)

Paramètres exposés dans l'API de métadonnées

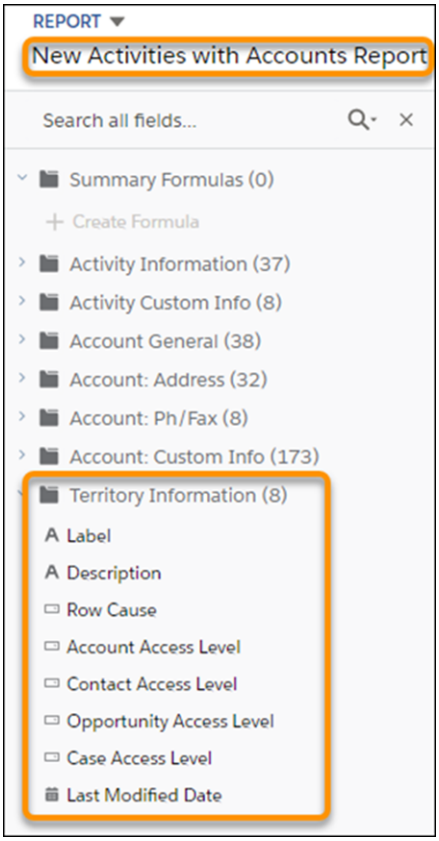
Enrichissement de vos rapports d'activité avec les détails des territoires

Désormais, votre équipe commerciale peut inclure aux rapports d'activité des informations sur leur modèle de territoire actif. Elles peuvent par exemple créer une liste de tâches avec leurs comptes associés et les territoires actifs qui leur ont été attribués.

Où : cette modification 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.

Comment : ajoutez des champs de territoire lors de la création ou de la modification des rapports standard ci-dessous

- Activités avec des comptes
- Activités avec des contacts
- Activités avec des opportunités
- Activités avec des contrats



Remarque: Dans la sortie des rapports d'activité :

- « Étiquette » correspond au nom du territoire.
- « Description » correspond à la description du territoire.

Si vous migrez depuis la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine :

- Recréez vos rapports d'activité en utilisant la Gestion des territoires d'entreprise. Les champs de territoire ajoutés à des rapports d'activité dans la fonctionnalité d'origine ne sont pas affichés dans les rapports de la Gestion des territoires d'entreprise.
- Si vous avez attribué des comptes à des territoires dans la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine, les rapports d'activité de la Gestion des territoires d'entreprise incluent des lignes pour ces enregistrements, mais sans autre information. Filtrez les rapports pour exclure les lignes dont la cellule Étiquette est vide et la cellule Cause de ligne est définie.

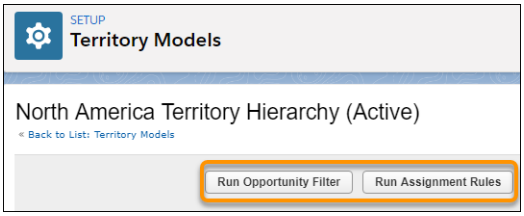
Modification des autorisations requises pour l'attribution de territoires

L'autorisation Personnaliser l'application n'est plus requise pour exécuter les règles d'attribution de territoire et le filtre d'attribution de territoire d'opportunité. Pour exécuter ces tâches, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Gérer les territoires. Cette amélioration de la sécurité vous permet de mieux contrôler les actions des utilisateurs dans la Configuration. Vous pouvez par exemple autoriser des parties prenantes, telles que les responsables des opérations commerciales, à exécuter des règles d'attribution de territoire sans les autoriser à personnaliser les fonctionnalités.

Où : cette modification 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.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les territoires *ou* Personnaliser l'application peuvent exécuter des règles d'attribution et le filtre d'attribution.

Comment : pour permettre aux utilisateurs d'automatiser les attributions de territoire sans personnaliser les fonctionnalités, attribuez l'autorisation Gérer les territoires au lieu de Personnaliser l'application.



Lorsque les autorisations Gérer les territoires et Personnaliser l'application sont attribuées, les utilisateurs affichent les boutons Exécuter le filtre d'opportunité et Exécuter les règles d'attribution dans la Configuration.

Entrées au catalogue de prix : suivi des modifications avec le suivi de l'historique des champs et les parcours d'audit

Les entrées au catalogue de prix prennent désormais en charge les parcours d'audit des champs et le suivi de l'historique des champs. Vous pouvez ainsi suivre aisément les modifications apportées aux champs d'entrée au catalogue de prix.

Où : Cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Suivi de l'historique des champs (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Parcours d'audit des champs (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Parcours : élimination des parcours inutilisés dans les packages gérés

Un package géré que vous installez peut parfois inclure un parcours qui ne répond pas à vos besoins métiers. Vous pouvez désormais retirer des parcours des packages gérés de première génération. L'enregistrement reste présent dans la base de données, mais il est retiré des index et des mises à niveau suivantes, et n'est pas pris en compte dans les quotas.

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

Comment : dans la Configuration, utilisez la Recherche rapide pour ouvrir **Paramètres du parcours**. Accédez au parcours, puis supprimez-le.

Autres modifications des principales fonctionnalités de vente

Les équipes de compte et d'opportunité qui travaillent dans Lightning Experience peuvent afficher l'accès des membres d'équipe aux enregistrements de compte et d'opportunité. Nous avons ajouté les actions Modifier et Supprimer pour les enregistrements de la liste associée Planifications, dans les produits d'opportunité. Nous avons également ajouté l'action Modifier les relations à la liste associée Contacts associés, dans les comptes. Assurez-vous que vous avez activé la mise à jour critique de la Gestion des territoires d'entreprise. Nous avons programmé le retrait des Prévisions personnalisables et de la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine. Nous avons également mis à jour l'API de métadonnées afin de faciliter votre transition vers la Gestion des territoires d'entreprise.

DANS CETTE SECTION :

Visibilité des autorisations d'affichage dans les équipes de compte et d'opportunité de Lightning Experience

Les équipes sont plus efficaces lorsqu'elles peuvent déterminer qui est autorisé à afficher ou à modifier un compte ou une opportunité et les enregistrements associés. Désormais, les équipes qui travaillent dans Lightning Experience peuvent examiner l'accès aux enregistrements des autres membres de l'équipe. Auparavant, l'accès des membres d'équipe était visible uniquement dans Salesforce Classic.

Actions au niveau de la ligne ajoutées à la liste associée Planifications pour des produits d'opportunité

Pour faciliter l'utilisation des opportunités par les commerciaux, nous avons ajouté les actions Modifier et Supprimer aux éléments de la liste associée Planifications dans les produits d'opportunité.

Action au niveau de la ligne ajoutée à la liste associée Contacts associés dans les comptes

Pour travailler simplement avec des contacts associés à un compte, nous avons ajouté l'action au niveau de la ligne Modifier les relations aux éléments de la liste associée Contacts associés, dans les comptes. Auparavant, pour modifier une relation compte-contact, les utilisateurs devaient accéder à la page de détail Relation du contact du compte.

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. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Spring '19.

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.

Transition transparente vers la Gestion des territoires d'entreprise

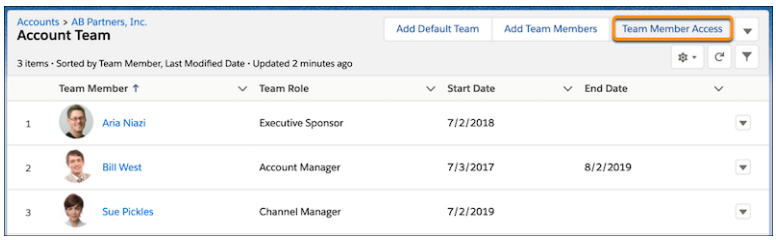
Si vous migrez depuis la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine, utilisez l'API de métadonnées pour supprimer vos enregistrements de partage de territoire au moment opportun. Par sécurité, les enregistrements de partage ne sont pas supprimés lorsque le Support client de Salesforce désactive la fonctionnalité d'origine. Ainsi, votre équipe commerciale peut continuer à travailler pendant la transition.

Visibilité des autorisations d'affichage dans les équipes de compte et d'opportunité de Lightning Experience

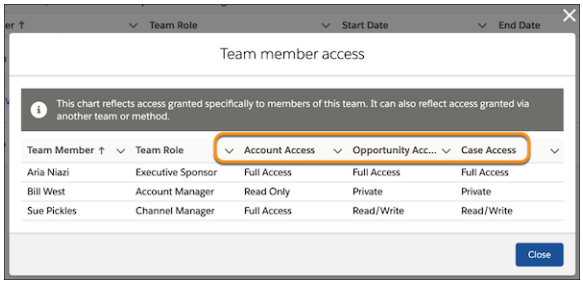
Les équipes sont plus efficaces lorsqu'elles peuvent déterminer qui est autorisé à afficher ou à modifier un compte ou une opportunité et les enregistrements associés. Désormais, les équipes qui travaillent dans Lightning Experience peuvent examiner l'accès aux enregistrements des autres membres de l'équipe. Auparavant, l'accès des membres d'équipe était visible uniquement dans Salesforce Classic.

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

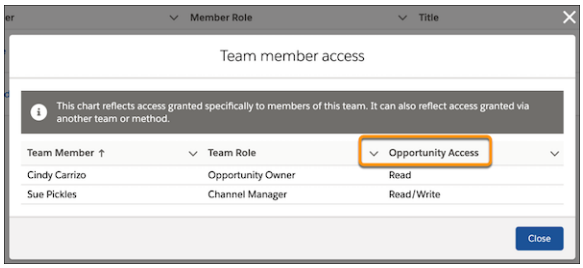
Comment : l'action Accès du membre à l'équipe ouvre une fenêtre qui répertorie les enregistrements que chaque membre de l'équipe peut modifier ou visualiser. Elle indique l'accès maximal de chaque membre de l'équipe, qui peut être différent de l'accès accordé pour ce compte ou cette opportunité.



Pour des équipes de compte, la fenêtre indique l'accès de chaque membre au compte, et aux requêtes et opportunités associées. Si le paramètre de partage par défaut des contacts est Contrôlé par parent dans l'organisation, la fenêtre peut également indiquer l'accès aux contacts associés.



Pour des équipes d'opportunité, la fenêtre indique l'accès de chaque membre à l'opportunité.



Actions au niveau de la ligne ajoutées à la liste associée Planifications pour des produits d'opportunité

Pour faciliter l'utilisation des opportunités par les commerciaux, nous avons ajouté les actions Modifier et Supprimer aux éléments de la liste associée Planifications dans les produits d'opportunité.

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

Action au niveau de la ligne ajoutée à la liste associée Contacts associés dans les comptes

Pour travailler simplement avec des contacts associés à un compte, nous avons ajouté l'action au niveau de la ligne Modifier les relations aux éléments de la liste associée Contacts associés, dans les comptes. Auparavant, pour modifier une relation compte-contact, les utilisateurs devaient accéder à la page de détail Relation du contact du compte.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Group, 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. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Spring '19.

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 dès maintenant. Nous l'activerons automatiquement lors de la publication de Spring '20.

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`. Si vous rencontrez des problèmes avec un code Apex ou des intégrations après l'activation de cette mise à jour, contactez le Support client de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour critiques et de sécurité

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

Transition transparente vers la Gestion des territoires d'entreprise

Retrait des prévisions personnalisables

Transition transparente vers la Gestion des territoires d'entreprise

Si vous migrez depuis la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine, utilisez l'API de métadonnées pour supprimer vos enregistrements de partage de territoire au moment opportun. Par sécurité, les enregistrements de partage ne sont pas supprimés lorsque le Support client de Salesforce désactive la fonctionnalité d'origine. Ainsi, votre équipe commerciale peut continuer à travailler pendant la transition.

Où : cette modification 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.

Comment : contactez le Support client de Salesforce pour activer le champ `enableRemoveTMGroupMembership` dans le nouveau type d'API de métadonnées de paramètres de partage. Lorsque vous souhaitez activer votre modèle de territoire, utilisez le

champ `enableRemoveTMGroupMembership` pour supprimer les enregistrements de partage de territoire d'origine. Activez ensuite votre modèle de territoire pour terminer la transition.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Retrait de la gestion des territoires d'origine

Fonctionnalités de productivité : Capture d'activité Einstein améliorée, e-mails plus robustes, amélioration de la chronologie des activités et calendriers plus efficaces

Renforcez votre contrôle de la configuration de la Capture d'activité Einstein. Élargissez les possibilités dans les e-mails avec les tableaux mis en forme et les fichiers associés en pièces jointes. Utilisez de nouvelles balises HTML avec les modèles d'e-mail Lightning. Consultez les activités archivées, et bénéficiez d'une meilleure navigation depuis la chronologie des activités. Utilisez l'ID d'appelant personnalisé avec Lightning Dialer. Combinez la vue des disponibilités et les calendriers dans la liste d'utilisateurs pour accélérer la planification d'événements.

DANS CETTE SECTION :

Capture d'activité Einstein : meilleur contrôle des données à capturer et à synchroniser, et notifications sur les connexions des comptes

Déterminez si les données des e-mails doivent être capturées, utilisez la liste Adresses exclues pour empêcher la synchronisation de données et autorisez les commerciaux à synchroniser des séries d'événements. Nous avons également facilité le dépannage des problèmes de connexion par les commerciaux.

Expérience de la messagerie : images, tableaux et fichiers joints

Les commerciaux disposent d'options supplémentaires pour agrémenter leurs e-mails. Ils peuvent inclure des tableaux mis en forme, copier des images en ligne et ajouter aisément des fichiers associés en pièces jointes.

Modèles d'e-mail : nouvelles balises HTML, champ de fusion de signature et simplification de l'insertion de modèles

Les créateurs de modèles peuvent améliorer la mise en forme de leurs modèles d'e-mail Lightning avec de nouvelles balises HTML et utiliser un champ de fusion pour ajouter automatiquement la signature de l'expéditeur. Les commerciaux peuvent insérer rapidement des modèles avec la fenêtre modale actualisée Insérer un modèle d'e-mail.

Activités et tâches : activités archivées, défilement infini dans la chronologie des activités et fermeture des tâches en un seul clic

Les commerciaux peuvent consulter l'historique de leurs clients avec les activités archivées dans la chronologie des activités. Avec le défilement infini et les activités regroupées par mois, les commerciaux peuvent concentrer leur attention sur l'activité qui les intéresse. Ils peuvent également fermer des tâches en un seul clic dans la vue tableau.

Lightning Dialer : utilisation d'un ID d'appelant personnalisé

Vos commerciaux souhaitent utiliser leur numéro de téléphone existant en tant qu'ID d'appelant en passant des appels ? Ils peuvent désormais attribuer leur numéro mobile ou le numéro de téléphone principal de leur entreprise à Lightning Dialer depuis leurs paramètres personnels.

Salesforce Inbox Mobile : vendre plus intelligemment depuis votre boîte de réception

Salesforce Inbox intègre votre messagerie et votre calendrier à Salesforce. Les commerciaux peuvent ainsi gérer les ventes avec plus d'efficacité. Inbox augmente la productivité des commerciaux chaque fois qu'ils envoient un e-mail, qu'ils soient au bureau ou sur le terrain.

Calendrier : informations supplémentaires, efficacité accrue dans Lightning Experience

Les commerciaux affichent plus de détails en moins de temps dans Lightning Experience. Ils peuvent combiner la vue des disponibilités et les listes d'utilisateurs pour comparer les calendriers et accélérer la prise de rendez-vous avec des clients. De plus, les calendriers montrent automatiquement la dernière vue affichée, à la place de la vue hebdomadaire par défaut. Les commerciaux peuvent consulter des objets, des enregistrements associés et des créneaux horaires sans ouvrir les événements.

Capture d'activité Einstein : meilleur contrôle des données à capturer et à synchroniser, et notifications sur les connexions des comptes

Déterminez si les données des e-mails doivent être capturées, utilisez la liste Adresses exclues pour empêcher la synchronisation de données et autorisez les commerciaux à synchroniser des séries d'événements. Nous avons également facilité le dépannage des problèmes de connexion par les commerciaux.

DANS CETTE SECTION :

Contrôle de la capture des données des e-mails avec la Capture d'activité Einstein

Par défaut, la Capture d'activité Einstein ajoute les e-mails des comptes connectés des commerciaux à la chronologie des activités dans les enregistrements Salesforce associés. Vous pouvez désormais désactiver le processus de capture des e-mails pour mieux contrôler le fonctionnement de la Capture d'activité Einstein.

Clarification des utilisateurs qui peuvent être ajoutés à une configuration de la Capture d'activité Einstein

Lorsque vous ajoutez des utilisateurs à une configuration de la Capture d'activité Einstein, la liste des utilisateurs disponibles inclut désormais uniquement les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein. Auparavant, la liste comprenait tous les utilisateurs, même ceux auxquels la configuration ne s'appliquait pas.

Désactivation de la synchronisation d'événements spécifiques avec la Capture d'activité Einstein

Lorsque vous ou vos commerciaux ajoutez une adresse e-mail ou un domaine à la liste Adresses exclues, les événements associés à la personne ou à l'entreprise ne sont pas synchronisés entre Salesforce et les comptes connectés. Cette modification offre une expérience plus prévisible lors de l'exclusion de données spécifiques de la Capture d'activité Einstein. Auparavant, la liste Adresses exclues s'appliquait uniquement à la capture des e-mails et des événements.

Synchronisation des événements récurrents entre Salesforce et les comptes Microsoft avec la Capture d'activité Einstein

Vous pouvez désormais permettre aux commerciaux de synchroniser les événements récurrents, appelés séries d'événements, entre Lightning Experience ou l'application Salesforce et leur compte Microsoft connecté. Auparavant, la Capture d'activité Einstein n'autorisait aucun utilisateur à synchroniser des séries d'événements.

Réception de notifications lorsque les connexions de compte nécessitent une attention

Pour utiliser la Capture d'activité Einstein, les commerciaux connectent leur compte Google ou Microsoft à Salesforce. Désormais, lorsque nous détectons un problème de connexion à leur compte, nous les informons pour leur permettre de reconnecter le compte.

amélioration de la synchronisation des événements

Nous avons affiné la synchronisation des événements. Auparavant après la synchronisation, les enregistrements des utilisateurs, des contacts et des pistes que les commerciaux invitaient ou associaient à des événements étaient parfois modifiés avec la même adresse e-mail. Nous avons amélioré les critères de correspondance pour éviter aux commerciaux d'avoir à vérifier leurs enregistrements. La Capture d'activité Einstein conserve toujours les enregistrements initiaux que les commerciaux invitent ou associent à leurs événements.

Modification de l'allocation en stockage de données pour la Capture d'activité Einstein

Un montant par défaut a été défini pour le volume de données d'activité stocké au fil du temps. Si vous utilisez la Capture d'activité Einstein avec Sales Cloud Einstein, Inbox ou High Velocity Sales, vous pouvez définir le montant par défaut de trois mois à cinq ans. Auparavant, la plage allait de 30 jours à cinq ans. Si vous utilisez Einstein Activity Standard, vous pouvez définir le montant par défaut de trois à six mois. Auparavant, vous pouviez changer le montant par défaut.

Arrêt de l'affichage des comptes et des opportunités par utilisateurs dans les tableaux de bord Activités

L'onglet Détails du tableau de bord Activités affiche des graphiques qui répartissent les activités par compte et opportunité. Pour augmenter les performances, les graphiques n'incluent plus d'utilisateurs dans les répartitions.

Contrôle de la capture des données des e-mails avec la Capture d'activité Einstein

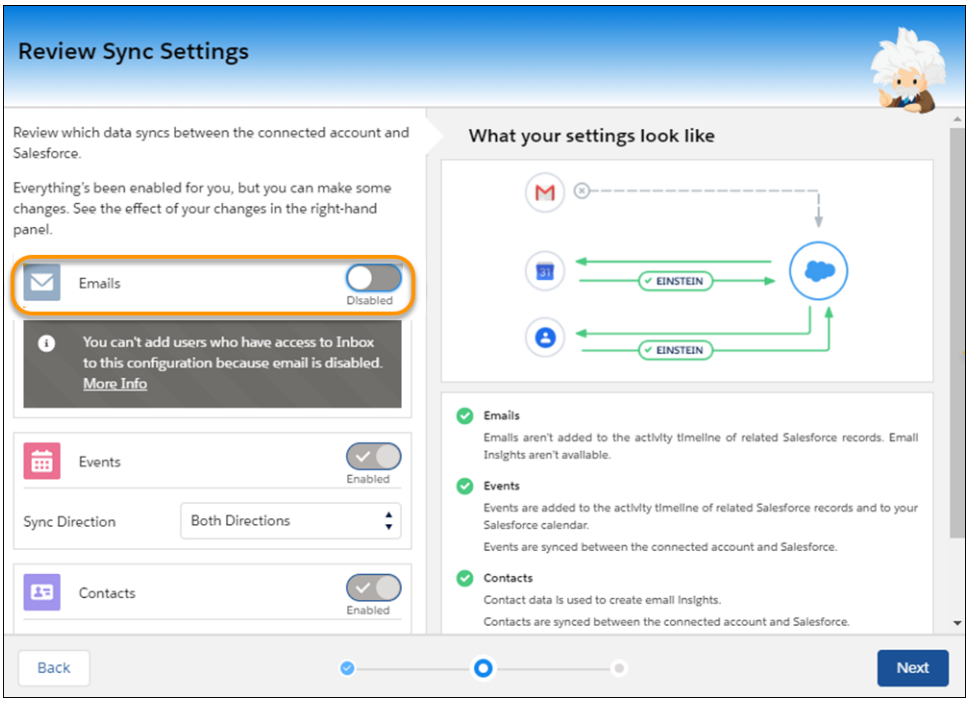
Par défaut, la Capture d'activité Einstein ajoute les e-mails des comptes connectés des commerciaux à la chronologie des activités dans les enregistrements Salesforce associés. Vous pouvez désormais désactiver le processus de capture des e-mails pour mieux contrôler le fonctionnement de la Capture d'activité Einstein.

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

Pourquoi : parfois les e-mails des utilisateurs de la Capture d'activité Einstein contiennent des données confidentielles que vous ne souhaitez pas afficher dans les enregistrements Salesforce. Lorsque vous désactivez la capture des e-mails pour ces utilisateurs, aucun e-mail n'est affiché dans les enregistrements Salesforce associés. De plus, Salesforce ne stocke pas leurs e-mails.

Comment : désactivez les e-mails dans la configuration de la Capture d'activité Einstein. Dans la configuration, la Capture des e-mails est désactivée pour tous les utilisateurs.

Remarque: Vous ne pouvez pas désactiver la capture des e-mails pour les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein qui ont accès à Inbox. Les données des e-mails sont utilisées pour les fonctionnalités de productivité Inbox, telles que Insérer la disponibilité et Connexions recommandées.



CONSULTER ÉGALEMENT :

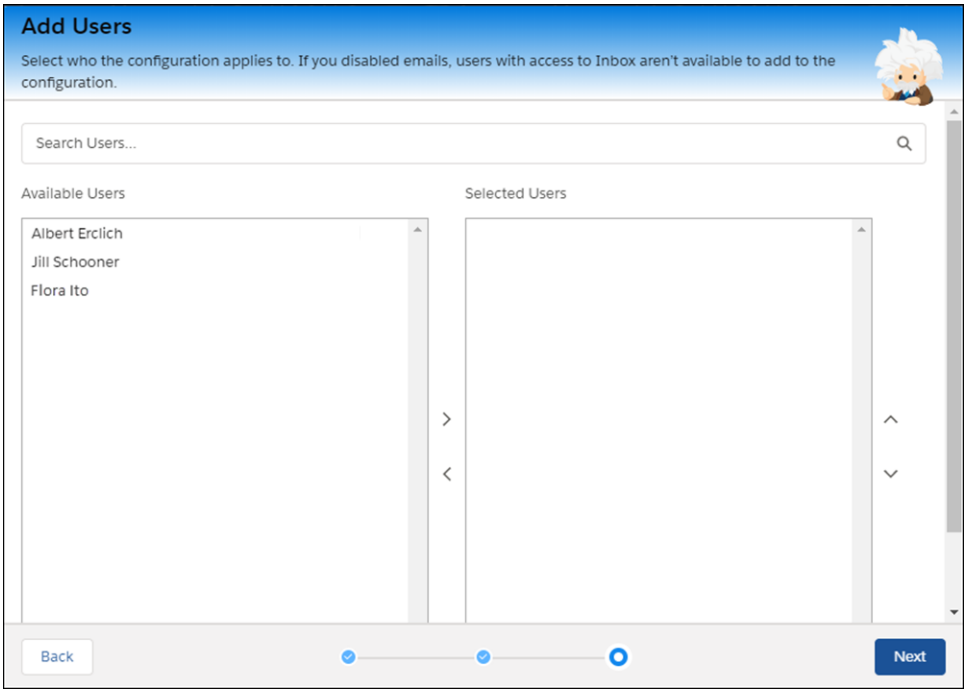
Clarification des utilisateurs qui peuvent être ajoutés à une configuration de la Capture d'activité Einstein

Clarification des utilisateurs qui peuvent être ajoutés à une configuration de la Capture d'activité Einstein

Lorsque vous ajoutez des utilisateurs à une configuration de la Capture d'activité Einstein, la liste des utilisateurs disponibles inclut désormais uniquement les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein. Auparavant, la liste comprenait tous les utilisateurs, même ceux auxquels la configuration ne s'appliquait pas.

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

Pourquoi : en affichant uniquement les commerciaux qui utilisent la Capture d'activité Einstein, vous pouvez déterminer aisément qui vous souhaitez ajouter à la configuration. De plus, si vous désactivez les e-mails, les commerciaux qui ont accès à Inbox ne peuvent pas être ajoutés à la configuration, ce qui améliore et accélère les fonctionnalités Inbox.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Contrôle de la capture des données des e-mails avec la Capture d'activité Einstein

Désactivation de la synchronisation d'événements spécifiques avec la Capture d'activité Einstein

Lorsque vous ou vos commerciaux ajoutez une adresse e-mail ou un domaine à la liste Adresses exclues, les événements associés à la personne ou à l'entreprise ne sont pas synchronisés entre Salesforce et les comptes connectés. Cette modification offre une expérience plus prévisible lors de l'exclusion de données spécifiques de la Capture d'activité Einstein. Auparavant, la liste Adresses exclues s'appliquait uniquement à la capture des e-mails et des événements.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives à l'exclusion de données de la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

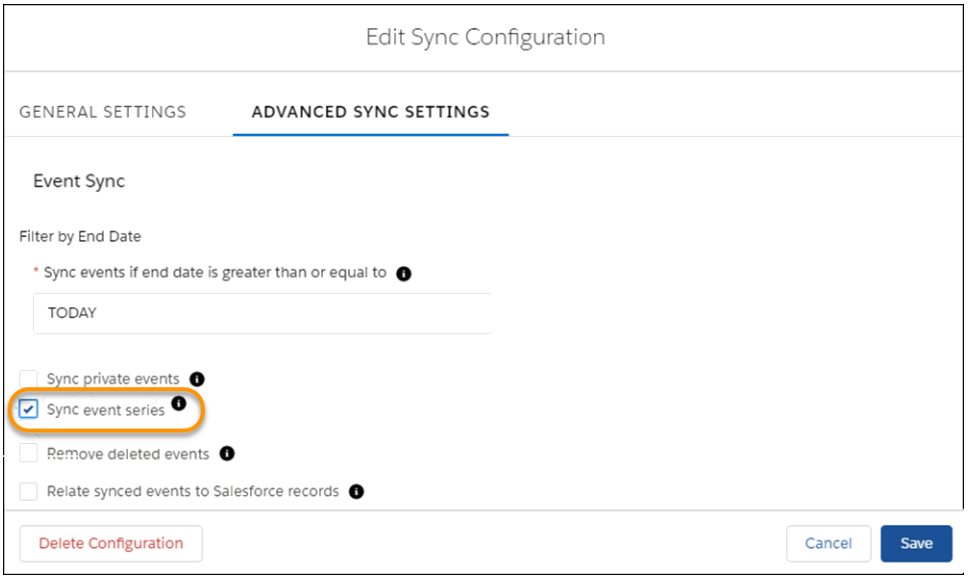
Synchronisation des événements récurrents entre Salesforce et les comptes Microsoft avec la Capture d'activité Einstein

Vous pouvez désormais permettre aux commerciaux de synchroniser les événements récurrents, appelés séries d'événements, entre Lightning Experience ou l'application Salesforce et leur compte Microsoft connecté. Auparavant, la Capture d'activité Einstein n'autorisait aucun utilisateur à synchroniser des séries d'événements.

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

Qui : les séries d'événements sont disponibles pour les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein qui connectent un compte Microsoft à Salesforce.

Comment : modifiez une configuration, puis cliquez sur l'onglet **Paramètres de synchronisation avancés**. Sélectionnez **Synchroniser la série d'événements**.



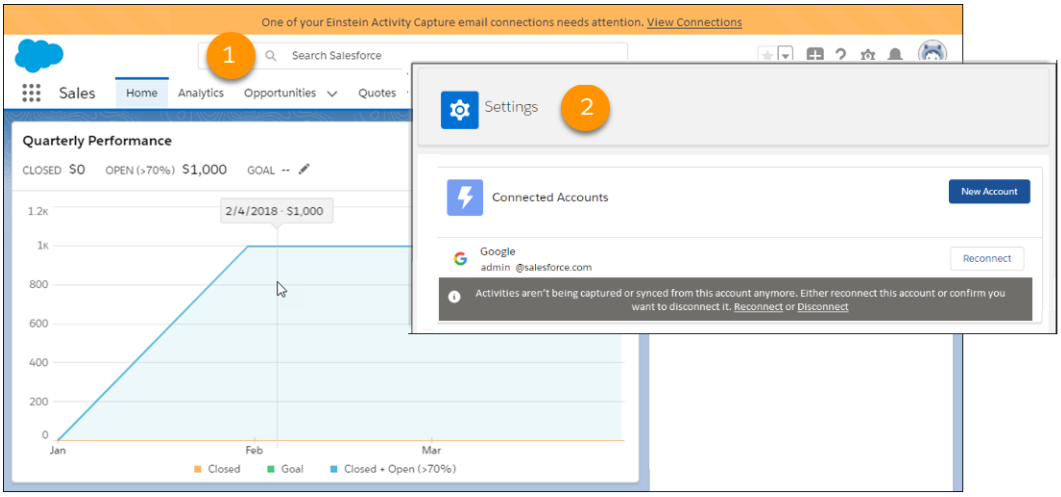
Réception de notifications lorsque les connexions de compte nécessitent une attention

Pour utiliser la Capture d'activité Einstein, les commerciaux connectent leur compte Google ou Microsoft à Salesforce. Désormais, lorsque nous détectons un problème de connexion à leur compte, nous les informons pour leur permettre de reconnecter le compte.

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

Pourquoi :

lorsqu'un problème de connexion avec un compte survient, une notification (1) oriente le commercial vers la page des paramètres de connexion (2).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Connexion de votre messagerie et de votre calendrier à Salesforce avec la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

amélioration de la synchronisation des événements

Nous avons affiné la synchronisation des événements. Auparavant après la synchronisation, les enregistrements des utilisateurs, des contacts et des pistes que les commerciaux invitaient ou associaient à des événements étaient parfois modifiés avec la même adresse e-mail. Nous avons amélioré les critères de correspondance pour éviter aux commerciaux d'avoir à vérifier leurs enregistrements. La Capture d'activité Einstein conserve toujours les enregistrements initiaux que les commerciaux invitent ou associent à leurs événements.

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

Modification de l'allocation en stockage de données pour la Capture d'activité Einstein

Un montant par défaut a été défini pour le volume de données d'activité stocké au fil du temps. Si vous utilisez la Capture d'activité Einstein avec Sales Cloud Einstein, Inbox ou High Velocity Sales, vous pouvez définir le montant par défaut de trois mois à cinq ans. Auparavant, la plage allait de 30 jours à cinq ans. Si vous utilisez Einstein Activity Standard, vous pouvez définir le montant par défaut de trois à six mois. Auparavant, vous pouviez changer le montant par défaut.

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

Comment : Pour changer votre montant de stockage par défaut, contactez le Support client de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Rétention des données pour la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Arrêt de l'affichage des comptes et des opportunités par utilisateurs dans les tableaux de bord Activités

L'onglet Détails du tableau de bord Activités affiche des graphiques qui répartissent les activités par compte et opportunité. Pour augmenter les performances, les graphiques n'incluent plus d'utilisateurs dans les répartitions.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Expérience de la messagerie : images, tableaux et fichiers joints

Les commerciaux disposent d'options supplémentaires pour agrémenter leurs e-mails. Ils peuvent inclure des tableaux mis en forme, copier des images en ligne et ajouter aisément des fichiers associés en pièces jointes.

DANS CETTE SECTION :

Élargissement de la communication avec des e-mails de liste pour les utilisateurs de communautés de partenaires et de clients

Les utilisateurs détenteurs d'une licence Partner ou Customer Community peuvent utiliser Lightning Experience pour envoyer un e-mail de liste à des destinataires dans une campagne, et à des listes de contacts, de pistes et de comptes personnels. Ils peuvent également choisir des enregistrements individuels dans une vue de liste. L'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. Les utilisateurs peuvent adapter chaque copie de l'e-mail au destinataire et à ses enregistrements associés en utilisant des champs de fusion.

Recherche de pièces jointes dans les e-mails en un seul clic

Vous pouvez désormais envoyer aisément des fichiers joints à des e-mails. Lorsque les commerciaux choisissent des fichiers à joindre à un e-mail, ils peuvent utiliser le nouveau lien Fichiers associés. Cliquez sur le lien pour afficher tous les fichiers inclus dans l'enregistrement. Cette fonctionnalité s'applique à tous les objets activés par l'activité, tels que les pistes, les contacts, les comptes personnels, les opportunités, les requêtes et les objets personnalisés.

Ajout d'images en ligne à des e-mails en un instant

Nous avons accéléré l'ajout d'images à des e-mails. Copiez des images sur Internet ou d'autres applications et collez-les directement dans l'éditeur d'e-mail, sans enregistrer l'image au préalable.

Ajout de tableaux à des e-mails sans perdre les styles

L'éditeur d'e-mail prend désormais en charge les tableaux copiés-collés en préservant les balises de style. Les tableaux conservent leur mise en forme, notamment les polices en caractères gras et les couleurs d'arrière-plan. Vos commerciaux peuvent ainsi partager des informations avec les clients sous leur format d'origine. Dans l'aperçu de l'e-mail, la présentation du tableau est identique à la version affichée dans le corps de l'éditeur et envoyée au destinataire. Vous savez exactement ce que les clients reçoivent.

Définition de la police par défaut de vos e-mails

Désormais, la police de l'éditeur d'e-mail de vos commerciaux reflète la police qu'ils ont définie dans leur navigateur. De la même façon, les destinataires d'un e-mail affichent le message avec la police par défaut définie dans leur navigateur. Pour s'assurer que les destinataires d'un e-mail lisent le texte dans la même police, les commerciaux peuvent utiliser la barre d'outils de l'éditeur d'e-mail et choisir la police des contenus qu'ils envoient.

Améliorer la sécurité de la messagerie avec des clés DKIM reconçues (mise à jour critique appliquée)

Améliorer la sécurité de la messagerie avec des clés DKIM reconçues était une mise à jour critique dans la version Winter '19 et est appliquée dans la version Winter '20. Pour corriger des failles de sécurité potentielles avec les clés DomainKeys Identified Mail (DKIM), nous avons amélioré leur méthode de création. Vous n'avez plus à utiliser des clés publiques et des clés privées. À la place, Salesforce publie l'enregistrement TXT qui contient votre clé publique dans le DNS. Nous avons également ajouté une rotation automatique des clés afin de limiter le risque de violation des clés par un tiers. Les clés générées par l'ancienne méthode continuent de fonctionner, mais vous devez utiliser une méthode plus sûre lorsque vous générez de nouvelles clés dans la version Winter '20. De plus, comme le partage de clés risque d'entraîner des failles de sécurité, nous avons retiré la possibilité d'importer des clés DKIM.

Préparation à l'internationalisation des adresses e-mail dans Summer '20

À compter de Summer '20, Salesforce prend en charge l'internationalisation des adresses e-mail (IAE) avec l'encodage UTF-8. Vous pouvez ainsi utiliser les caractères de langues non latines dans les adresses e-mail. Nous nous assurons que tous les champs d'e-mail standard sont prêts pour cette modification et nous publions les étapes à suivre pour préparer vos champs d'e-mail personnalisés. L'utilisation d'adresses e-mail internationales n'est pas obligatoire après cette modification, mais si vous en avez, vous devez préparer votre organisation afin d'éviter tout problème de transition.

Flexibilité dans les champs À, Cc et Cci des e-mails

Vous pouvez envoyer des e-mails à jusqu'à 150 destinataires depuis Salesforce. Auparavant, vous pouviez inclure 100 adresses e-mail dans le champ À, et 25 adresses dans chaque champ Cc et Cci. Vous pouvez désormais envoyer à 150 adresses e-mail dans les trois champs combinés, avec jusqu'à 4000 caractères par champ.

Élargissement de la communication avec des e-mails de liste pour les utilisateurs de communautés de partenaires et de clients

Les utilisateurs détenteurs d'une licence Partner ou Customer Community peuvent utiliser Lightning Experience pour envoyer un e-mail de liste à des destinataires dans une campagne, et à des listes de contacts, de pistes et de comptes personnels. Ils peuvent également choisir des enregistrements individuels dans une vue de liste. L'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. Les utilisateurs peuvent adapter chaque copie de l'e-mail au destinataire et à ses enregistrements associés en utilisant des champs de fusion.

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, avec les licences d'ensemble d'autorisations Partner Community ou Customer Community.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Objets pris en charge par les composants et les pages prêts à l'emploi dans les modèles de communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

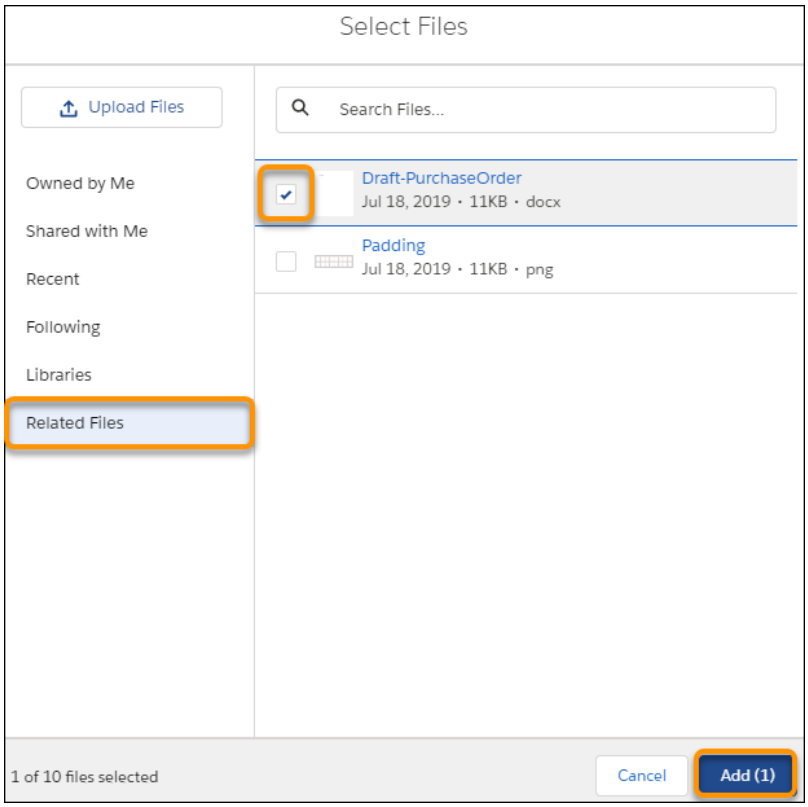
Aide de Salesforce : Considérations relatives à l'envoi d'e-mails de liste dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Recherche de pièces jointes dans les e-mails en un seul clic

Vous pouvez désormais envoyer aisément des fichiers joints à des e-mails. Lorsque les commerciaux choisissent des fichiers à joindre à un e-mail, ils peuvent utiliser le nouveau lien Fichiers associés. Cliquez sur le lien pour afficher tous les fichiers inclus dans l'enregistrement. Cette fonctionnalité s'applique à tous les objets activés par l'activité, tels que les pistes, les contacts, les comptes personnels, les opportunités, les requêtes et les objets personnalisés.

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

Comment : lors de la sélection d'un fichier à joindre à un e-mail, cliquez sur **Fichiers associés**. Sélectionnez les fichiers à joindre, puis cliquez sur **Ajouter**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Accès et partage pour les champs de fusion d'e-mail, les modèles et les pièces jointes dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout d'images en ligne à des e-mails en un instant

Nous avons accéléré l'ajout d'images à des e-mails. Copiez des images sur Internet ou d'autres applications et collez-les directement dans l'éditeur d'e-mail, sans enregistrer l'image au préalable.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

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)

Ajout de tableaux à des e-mails sans perdre les styles

L'éditeur d'e-mail prend désormais en charge les tableaux copiés-collés en préservant les balises de style. Les tableaux conservent leur mise en forme, notamment les polices en caractères gras et les couleurs d'arrière-plan. Vos commerciaux peuvent ainsi partager des informations avec les clients sous leur format d'origine. Dans l'aperçu de l'e-mail, la présentation du tableau est identique à la version affichée dans le corps de l'éditeur et envoyée au destinataire. Vous savez exactement ce que les clients reçoivent.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Consignes relatives à l'utilisation de la messagerie (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Définition de la police par défaut de vos e-mails

Désormais, la police de l'éditeur d'e-mail de vos commerciaux reflète la police qu'ils ont définie dans leur navigateur. De la même façon, les destinataires d'un e-mail affichent le message avec la police par défaut définie dans leur navigateur. Pour s'assurer que les destinataires d'un e-mail lisent le texte dans la même police, les commerciaux peuvent utiliser la barre d'outils de l'éditeur d'e-mail et choisir la police des contenus qu'ils envoient.

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

Comment : changez la police d'un e-mail en utilisant les boutons. Ce choix remplace la police par défaut du navigateur pour l'expéditeur et le destinataire.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Consignes relatives à l'utilisation de la messagerie (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Améliorer la sécurité de la messagerie avec des clés DKIM reconçues (mise à jour critique appliquée)

Améliorer la sécurité de la messagerie avec des clés DKIM reconçues était une mise à jour critique dans la version Winter '19 et est appliquée dans la version Winter '20. Pour corriger des failles de sécurité potentielles avec les clés DomainKeys Identified Mail (DKIM), nous avons amélioré leur méthode de création. Vous n'avez plus à utiliser des clés publiques et des clés privées. À la place, Salesforce publie l'enregistrement TXT qui contient votre clé publique dans le DNS. Nous avons également ajouté une rotation automatique des clés afin de limiter le risque de violation des clés par un tiers. Les clés générées par l'ancienne méthode continuent de fonctionner, mais vous devez utiliser une méthode plus sûre lorsque vous générez de nouvelles clés dans la version Winter '20. De plus, comme le partage de clés risque d'entraîner des failles de sécurité, nous avons retiré la possibilité d'importer des clés DKIM.

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 est appliquée dans la version Winter '20.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Winter '19 : Amélioration de la sécurité de la messagerie avec des clés DKIM reconçues

Aide de Salesforce : Définition de clés DKIM plus sécurisées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour critiques et de sécurité

Préparation à l'internationalisation des adresses e-mail dans Summer '20

À compter de Summer '20, Salesforce prend en charge l'internationalisation des adresses e-mail (IAE) avec l'encodage UTF-8. Vous pouvez ainsi utiliser les caractères de langues non latines dans les adresses e-mail. Nous nous assurons que tous les champs d'e-mail standard sont prêts pour cette modification et nous publions les étapes à suivre pour préparer vos champs d'e-mail personnalisés. L'utilisation d'adresses e-mail internationales n'est pas obligatoire après cette modification, mais si vous en avez, vous devez préparer votre organisation afin d'éviter tout problème de transition.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Remarque: La prise en charge IAE 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.

Comment : si vous souhaitez utiliser des adresses e-mail internationales, vous devez préparer trois parties pour la prise en charge IAE.

- Assurez-vous que la prise en charge UTF-8 existe dans tout le parcours des e-mails
- Adoptez la toute dernière version Apex et API
- Assurez-vous que tous les champs qui stockent des adresses e-mail utilisent le type de données des e-mails

Pour plus d'informations, lisez l'article Knowledge Préparation de l'internationalisation des adresses e-mail.

Flexibilité dans les champs À, Cc et Cci des e-mails

Vous pouvez envoyer des e-mails à jusqu'à 150 destinataires depuis Salesforce. Auparavant, vous pouviez inclure 100 adresses e-mail dans le champ À, et 25 adresses dans chaque champ Cc et Cci. Vous pouvez désormais envoyer à 150 adresses e-mail dans les trois champs combinés, avec jusqu'à 4000 caractères par champ.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Modèles d'e-mail : nouvelles balises HTML, champ de fusion de signature et simplification de l'insertion de modèles

Les créateurs de modèles peuvent améliorer la mise en forme de leurs modèles d'e-mail Lightning avec de nouvelles balises HTML et utiliser un champ de fusion pour ajouter automatiquement la signature de l'expéditeur. Les commerciaux peuvent insérer rapidement des modèles avec la fenêtre modale actualisée Insérer un modèle d'e-mail.

DANS CETTE SECTION :

Affichage de styles supplémentaires dans les modèles d'e-mail

Les modèles d'e-mail prennent désormais en charge les balises `<head>`, `<meta>`, `<title>` et `<style>`. Avec ces balises, vos équipes de support client peuvent faire davantage appel à leur créativité et composer des e-mails HTML réactifs avec un code utilisant la balise `<style>`. Utilisez des modèles d'e-mail contenant ces balises dans des e-mails, des e-mails de liste et des requêtes.

Ajout d'une signature aux modèles d'e-mail

Avec le nouveau champ de fusion {{{Sender.Signature}}}, les créateurs de modèle d'e-mail peuvent inclure la signature existante de l'expéditeur dans un modèle d'e-mail. Ce champ est disponible partout où le sélecteur de champ de fusion existe, y compris dans les e-mails, les e-mails de liste et les lettres à en-tête avancées.

Accélération de la recherche de modèles d'e-mail importants

Nous avons amélioré la fenêtre modale Insérer un modèle d'e-mail afin de faciliter la recherche des modèles que les commerciaux utilisent le plus souvent. Les commerciaux peuvent également consulter les détails des modèles dont ils ont besoin.

Limiter l'utilisation des modèles d'e-mails basés sur HTML Salesforce Classic aux navigateurs sécurisés (mise à jour critique appliquée)

Limiter l'utilisation des modèles d'e-mails basés sur HTML Salesforce Classic était une mise à jour critique dans la version Summer '18 et est appliquée dans la version Winter '20. Cette mise à jour critique empêche l'utilisation de modèles d'e-mail HTML, tels que des modèles HTML personnalisés, Visualforce ou standard, lors de l'accès à Salesforce depuis Microsoft Internet Explorer. Internet Explorer ne prend pas en charge la stratégie de sécurité de contenu (CSP) de Salesforce et, par conséquent, ne peut pas offrir la protection requise pour le navigateur. Nous recommandons un navigateur qui prend en charge la stratégie CSP, tel que Microsoft Edge, Google Chrome ou Mozilla Firefox.

Affichage de styles supplémentaires dans les modèles d'e-mail

Les modèles d'e-mail prennent désormais en charge les balises `<head>`, `<meta>`, `<title>` et `<style>`. Avec ces balises, vos équipes de support client peuvent faire davantage appel à leur créativité et composer des e-mails HTML réactifs avec un code utilisant la balise `<style>`. Utilisez des modèles d'e-mail contenant ces balises dans des e-mails, des e-mails de liste et des requêtes.

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

Comment : lors de la création d'un modèle d'e-mail, saisissez ou copiez les balises dans le corps du message.

Remarque: Vous ne pouvez pas saisir les balises dans des lettres à en-tête, des e-mails ou des e-mails de liste avancés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Accès et partage pour les champs de fusion d'e-mail, les modèles et les pièces jointes dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout d'une signature aux modèles d'e-mail

Avec le nouveau champ de fusion {{{Sender.Signature}}}, les créateurs de modèle d'e-mail peuvent inclure la signature existante de l'expéditeur dans un modèle d'e-mail. Ce champ est disponible partout où le sélecteur de champ de fusion existe, y compris dans les e-mails, les e-mails de liste et les lettres à en-tête avancées.

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

Comment : les utilisateurs configurent leur signature dans Mes paramètres de messagerie.

Remarque: Dans le sélecteur, le champ de fusion {{{Sender.Signature}}} s'intitule Signature du message.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Modification de vos paramètres de messagerie (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

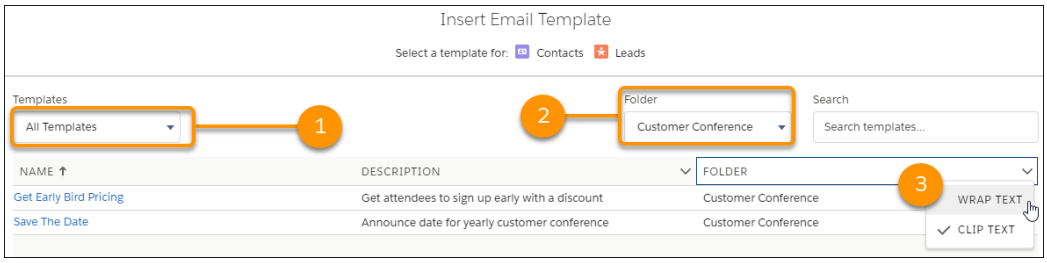
Aide de Salesforce : Considérations relatives à l'utilisation de champs de fusion dans des modèles d'e-mail et de lettres à en-tête (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accélération de la recherche de modèles d'e-mail importants

Nous avons amélioré la fenêtre modale Insérer un modèle d'e-mail afin de faciliter la recherche des modèles que les commerciaux utilisent le plus souvent. Les commerciaux peuvent également consulter les détails des modèles dont ils ont besoin.

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

Pourquoi : Salesforce mémorise la dernière catégorie de modèle (1) et de dossier (2) utilisée par le commercial. Les commerciaux peuvent afficher le texte complet des colonnes Description et Dossier en sélectionnant **Renvoyer le texte à la ligne** (3).



Nous avons retiré les colonnes Créé par, Date de création et Supprimer pour permettre aux commerciaux se concentrer sur les informations les plus importantes.

Limiter l'utilisation des modèles d'e-mails basés sur HTML Salesforce Classic aux navigateurs sécurisés (mise à jour critique appliquée)

Limiter l'utilisation des modèles d'e-mails basés sur HTML Salesforce Classic était une mise à jour critique dans la version Summer '18 et est appliquée dans la version Winter '20. Cette mise à jour critique empêche l'utilisation de modèles d'e-mail HTML, tels que des modèles HTML personnalisés, Visualforce ou standard, lors de l'accès à Salesforce depuis Microsoft Internet Explorer. Internet Explorer ne prend pas en charge la stratégie de sécurité de contenu (CSP) de Salesforce et, par conséquent, ne peut pas offrir la protection requise pour le navigateur. Nous recommandons un navigateur qui prend en charge la stratégie CSP, tel que Microsoft Edge, Google Chrome ou Mozilla Firefox.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic dans toutes les éditions, à l'exception de Personal Edition.

Quand : cette mise à jour critique est appliquée dans la version Winter '20.

Comment : Nous recommandons de ne pas utiliser Internet Explorer pour les modèles HTML, mais vous pouvez néanmoins remplacer cette restriction. Dans Configuration, saisissez `Paramètres de session` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de session**. Sélectionnez **Remplacer la restriction d'accès aux modèles d'e-mail basés sur HTML dans Salesforce Classic en utilisant Internet Explorer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Summer '18 : Limiter l'utilisation des modèles d'e-mails basés sur HTML Salesforce Classic aux navigateurs sécurisés (mise à jour critique)

Mises à jour critiques et de sécurité

Activités et tâches : activités archivées, défilement infini dans la chronologie des activités et fermeture des tâches en un seul clic

Les commerciaux peuvent consulter l'historique de leurs clients avec les activités archivées dans la chronologie des activités. Avec le défilement infini et les activités regroupées par mois, les commerciaux peuvent concentrer leur attention sur l'activité qui les intéresse. Ils peuvent également fermer des tâches en un seul clic dans la vue tableau.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de la recherche d'activités archivées

Vos commerciaux peuvent désormais afficher une vue complète de toutes leurs activités. Les activités, y compris les activités archivées, sont visibles dans la chronologie des activités et dans la liste associée Historique des activités. Les commerciaux peuvent ouvrir et modifier n'importe quelle activité, y compris les activités archivées. Auparavant, ils pouvaient visualiser uniquement les activités archivées, sans interagir.

Analyse et défilement dans la chronologie des activités

Les modifications apportées à la chronologie des activités aident vos commerciaux à analyser, rechercher et interagir avec les activités. Le défilement infini élimine les clics et facilite l'analyse des activités qui intéressent les commerciaux. Le bouton Charger plus d'activités n'est plus utile. Le regroupement des activités par mois dans la chronologie permet aux commerciaux de retrouver rapidement des activités et d'analyser les périodes sans activité des clients. Les dates relatives, par exemple il y a un, deux ou trois mois, indiquent la fréquence des activités aux commerciaux.

Exécution de tâches en un seul clic

Les commerciaux peuvent désormais marquer des tâches comme terminées depuis la vue tableau. Ils peuvent ainsi consacrer davantage de temps à réaliser les tâches et moins de temps à les rayer de leur liste.

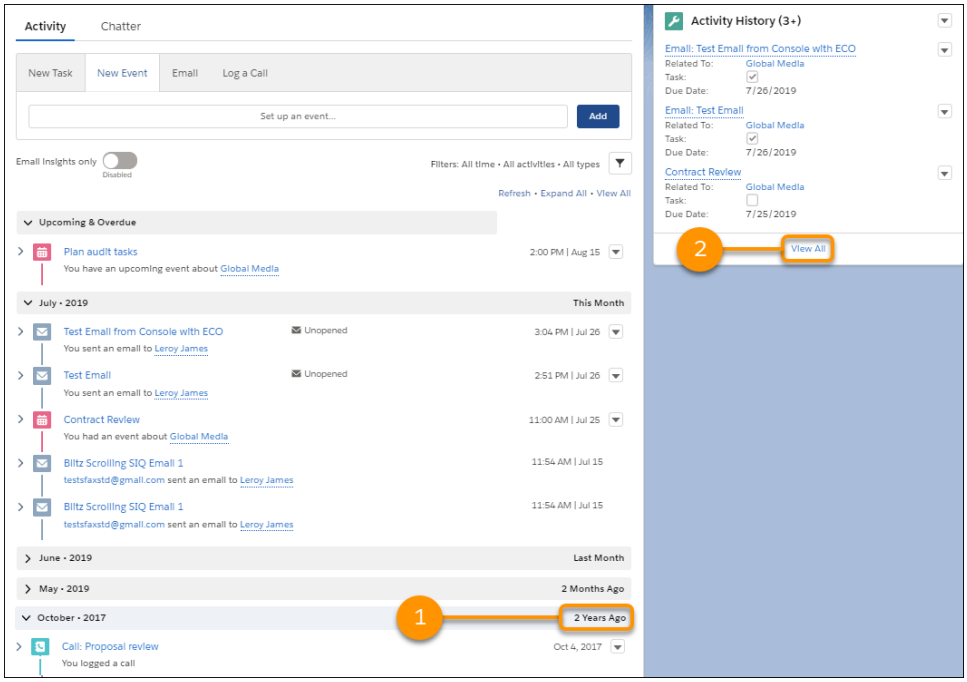
Accélération de la recherche d'activités archivées

Vos commerciaux peuvent désormais afficher une vue complète de toutes leurs activités. Les activités, y compris les activités archivées, sont visibles dans la chronologie des activités et dans la liste associée Historique des activités. Les commerciaux peuvent ouvrir et modifier n'importe quelle activité, y compris les activités archivées. Auparavant, ils pouvaient visualiser uniquement les activités archivées, sans interagir.

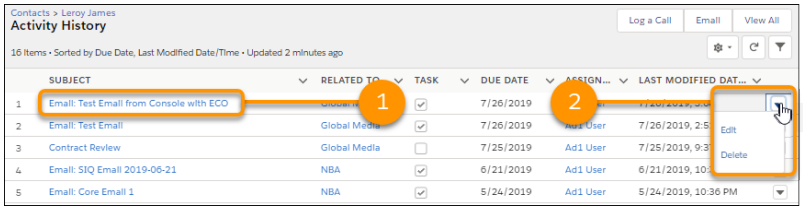
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les commerciaux peuvent afficher l'historique de leurs activités avec des clients, y compris les activités archivées (1), à plusieurs emplacements.

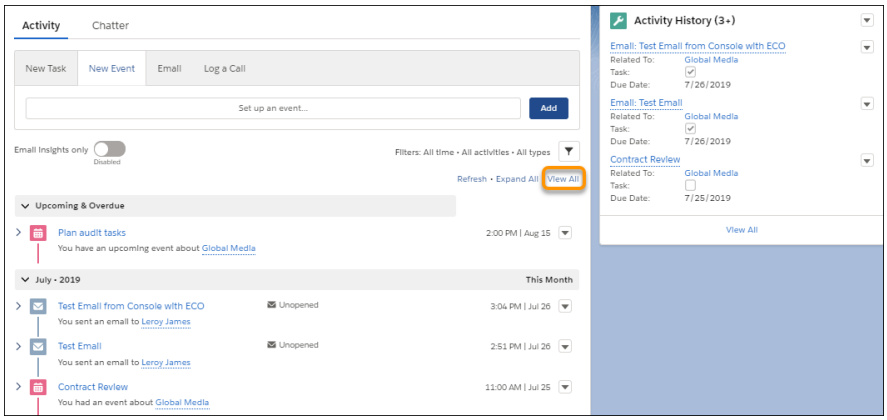
Cliquez sur **Afficher tout** (2) dans la liste associée Historique des activités pour ouvrir l'onglet Historique des activités.



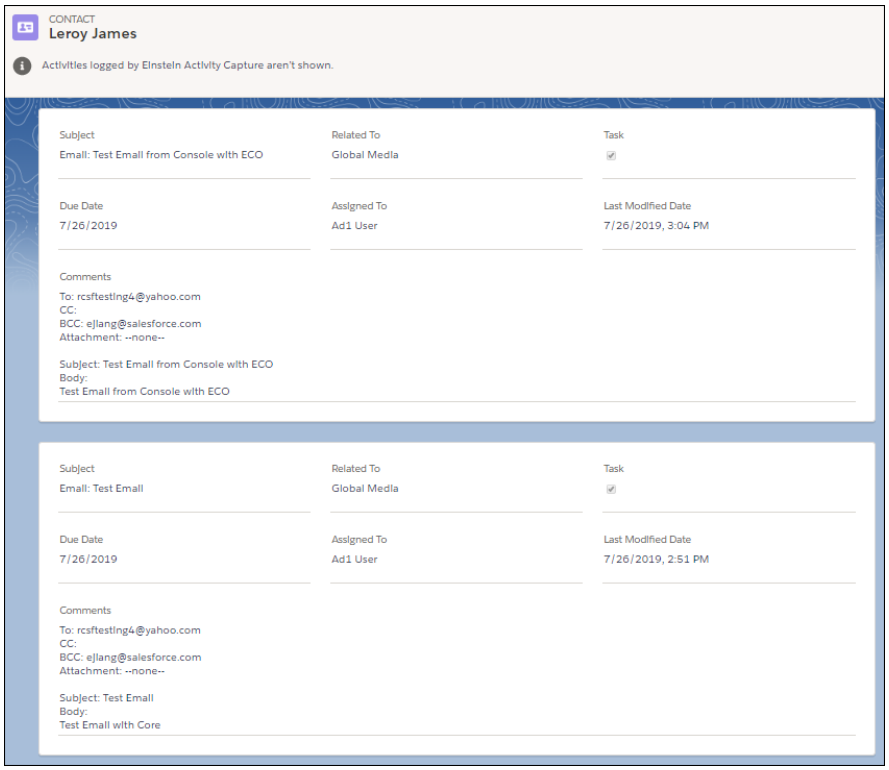
Les commerciaux peuvent trier les entrées sous l'onglet Historique des activités. Ils peuvent cliquer sur l'objet (1) pour ouvrir et modifier des activités, ou utiliser la liste déroulante au niveau de la ligne (2) pour modifier ou supprimer des activités.



Un clic sur **Afficher tout** dans la chronologie des activités ouvre la liste Historique de toutes les activités.



La liste Historique de toutes les activités est idéale pour l'impression.



CONSULTER ÉGALEMENT :

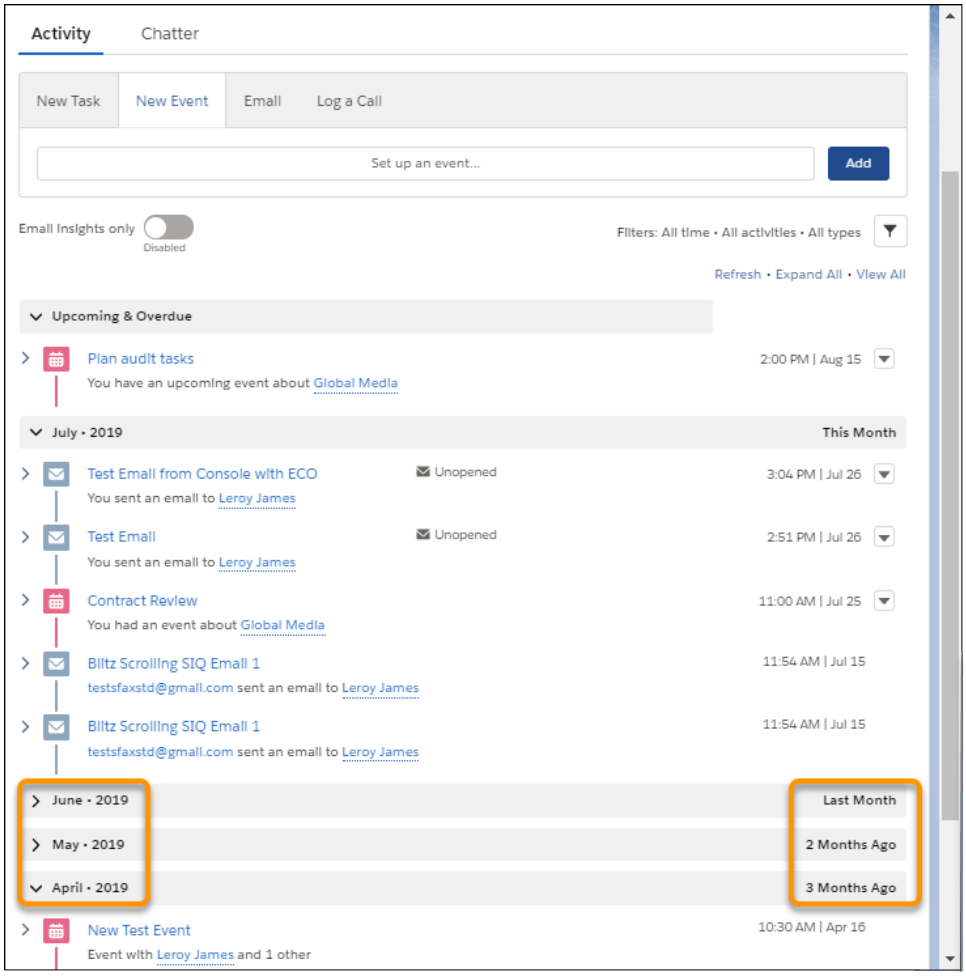
Aide de Salesforce : Affichage des activités partagées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Analyse et défilement dans la chronologie des activités

Les modifications apportées à la chronologie des activités aident vos commerciaux à analyser, rechercher et interagir avec les activités. Le défilement infini élimine les clics et facilite l'analyse des activités qui intéressent les commerciaux. Le bouton Charger plus d'activités n'est plus utile. Le regroupement des activités par mois dans la chronologie permet aux commerciaux de retrouver rapidement des activités et d'analyser les périodes sans activité des clients. Les dates relatives, par exemple il y a un, deux ou trois mois, indiquent la fréquence des activités aux commerciaux.

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

Pourquoi : les groupes d'activités mensuelles facilitent les recherches spécifiques, par exemple événement en mai ou un e-mail reçu il y a trois mois.



Remarque: Placez le composant Chronologie des activités en bas d'une présentation, sans autre composant dessous.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives à la personnalisation de la chronologie des activités (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

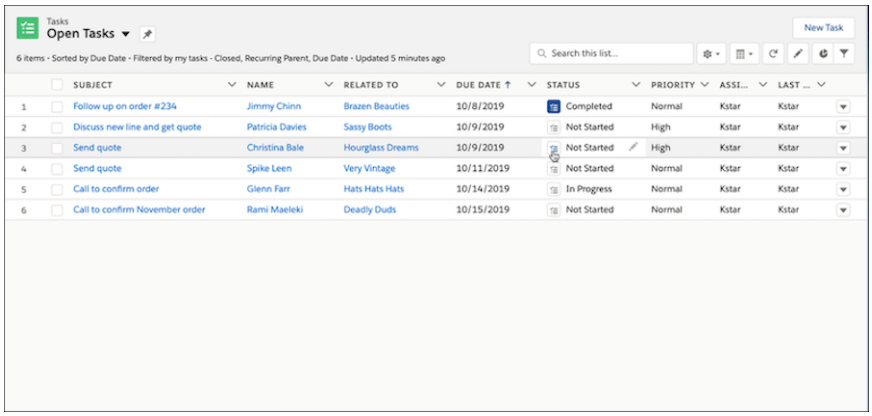
Aide de Salesforce : Considérations relatives au Générateur d'applications Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Exécution de tâches en un seul clic

Les commerciaux peuvent désormais marquer des tâches comme terminées depuis la vue tableau. Ils peuvent ainsi consacrer davantage de temps à réaliser les tâches et moins de temps à les rayer de leur liste.

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

Comment : pour mettre à jour le statut d'une tâche, sélectionnez **Marquer comme terminé**.



Lightning Dialer : utilisation d'un ID d'appelant personnalisé

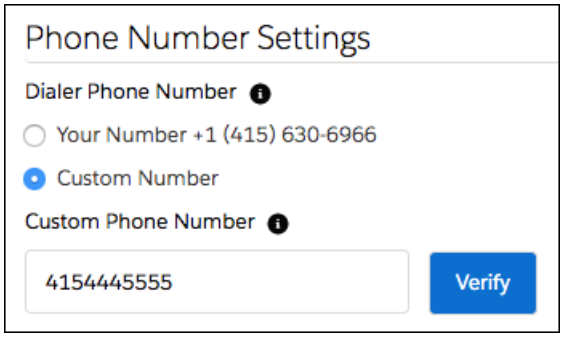
Vos commerciaux souhaitent utiliser leur numéro de téléphone existant en tant qu'ID d'appelant en passant des appels ? Ils peuvent désormais attribuer leur numéro mobile ou le numéro de téléphone principal de leur entreprise à Lightning Dialer depuis leurs paramètres personnels.

Remarque: Pour le moment, nous prenons en charge les appels sortants uniquement aux États-Unis et au Canada.

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.

Qui : pour attribuer un numéro personnalisé, les utilisateurs doivent détenir les deux licences Dialer Inbound et Dialer Outbound.

Comment : les commerciaux peuvent ajouter un ID d'appelant personnalisé depuis la page Paramètres de Dialer dans leurs paramètres personnels ou le panneau d'appel.



Pour pouvoir utiliser le numéro, le commercial doit saisir un code de vérification fourni. Un même numéro personnalisé ne peut pas être utilisé par plusieurs commerciaux.

Remarque: Les appels entrants envoyés au numéro personnalisé sont directement transmis à la ligne mobile ou d'entreprise, pas à Lightning Dialer.

Salesforce Inbox Mobile : vendre plus intelligemment depuis votre boîte de réception

Salesforce Inbox intègre votre messagerie et votre calendrier à Salesforce. Les commerciaux peuvent ainsi gérer les ventes avec plus d'efficacité. Inbox augmente la productivité des commerciaux chaque fois qu'ils envoient un e-mail, qu'ils soient au bureau ou sur le terrain.

Découvrez les toutes dernières fonctionnalités et les améliorations apportées à Inbox mobile dans l'aide de Salesforce.

- Inbox Mobile pour iOS
- Inbox Mobile pour Android

Pour découvrir les dernières fonctionnalités et améliorations apportées à Inbox pour le bureau, consultez les sections Intégration à Outlook et Intégration à Gmail dans les Notes de publication de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Intégration à Outlook® : enregistrements fréquemment accédés affichés en premier et des enregistrements de personnes plus pertinents

Intégration à Gmail™ : rappels de consignation, amélioration du suivi des e-mails et mises à jour des e-mails planifiés

Calendrier : informations supplémentaires, efficacité accrue dans Lightning Experience

Les commerciaux affichent plus de détails en moins de temps dans Lightning Experience. Ils peuvent combiner la vue des disponibilités et les listes d'utilisateurs pour comparer les calendriers et accélérer la prise de rendez-vous avec des clients. De plus, les calendriers montrent automatiquement la dernière vue affichée, à la place de la vue hebdomadaire par défaut. Les commerciaux peuvent consulter des objets, des enregistrements associés et des créneaux horaires sans ouvrir les événements.

DANS CETTE SECTION :

Recherche du créneau horaire approprié dans la vue des disponibilités

La nouvelle vue des disponibilités permet aux commerciaux de déterminer qui est libre pour un organiser un déjeuner ou une présentation client directement dans Lightning Experience. Il n'est plus nécessaire de basculer vers la Vue multi-utilisateur dans Salesforce Classic. Configurez des vues d'utilisateurs afin de permettre aux commerciaux d'ajouter plusieurs utilisateurs à la vue de leur calendrier sans avoir à les ajouter séparément.

Ouverture de votre vue de calendrier favorite en un seul clic

Les commerciaux peuvent ouvrir la dernière vue du calendrier consultée sans sélectionner une vue dans la liste déroulante. Ils peuvent désormais planifier leur journée plus vite. Auparavant, le calendrier montrait par défaut la revue hebdomadaire.

Accélération de la consultation de détails supplémentaires

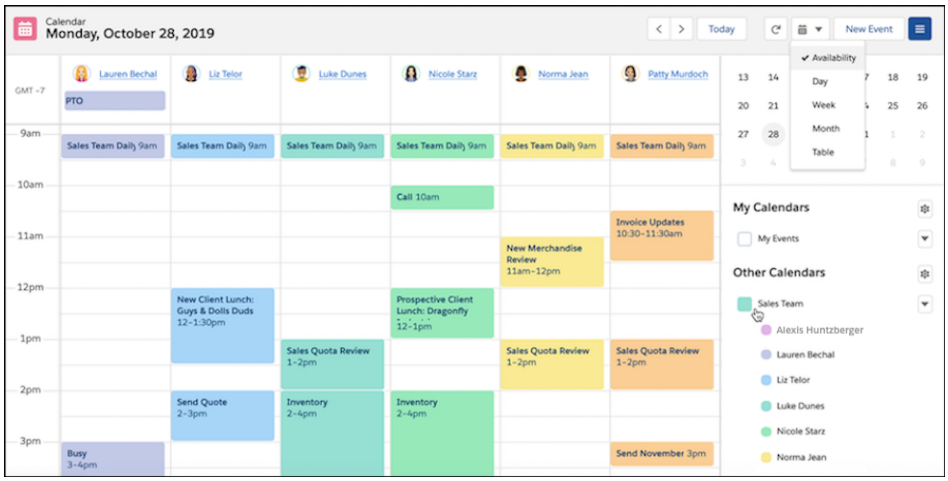
Il n'est pas nécessaire de survoler, de cliquer ou d'ouvrir un événement pour afficher plus de détails. Nous avons ajouté l'objet, l'heure et des enregistrements associés aux cartes d'événements. Vous pouvez consulter toutes les informations dont vous avez besoin en un coup d'œil !

Recherche du créneau horaire approprié dans la vue des disponibilités

La nouvelle vue des disponibilités permet aux commerciaux de déterminer qui est libre pour un organiser un déjeuner ou une présentation client directement dans Lightning Experience. Il n'est plus nécessaire de basculer vers la Vue multi-utilisateur dans Salesforce Classic. Configurez des vues d'utilisateurs afin de permettre aux commerciaux d'ajouter plusieurs utilisateurs à la vue de leur calendrier sans avoir à les ajouter séparément.

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

Pourquoi : les commerciaux peuvent utiliser la vue des disponibilités avec des calendriers partagés au lieu de listes d'utilisateurs, tout en bénéficiant des mêmes fonctionnalités combinées. Après avoir sélectionné leur calendrier partagé ou des listes d'utilisateurs pour les comparer, ils peuvent déterminer le meilleur créneau horaire pour une réunion dans la vue des disponibilités.



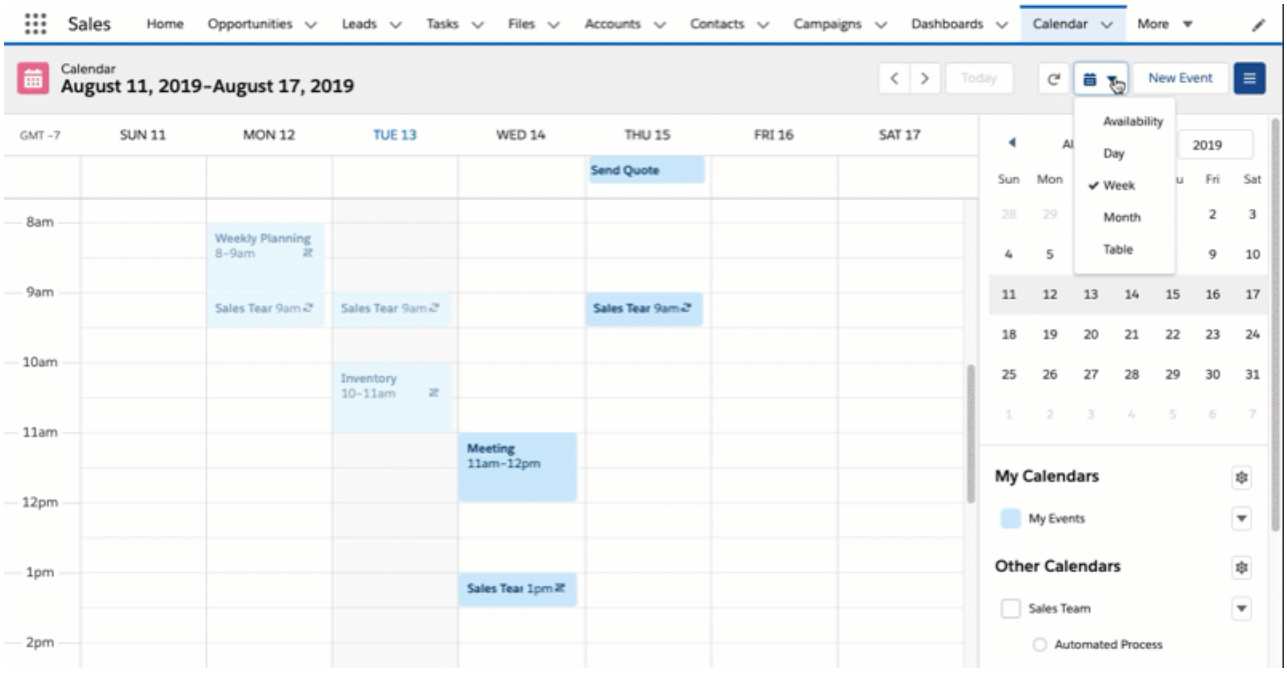
Comment : la vue des disponibilités ne nécessite aucune configuration supplémentaire. Pour permettre aux commerciaux d'afficher des listes d'utilisateurs dans leur calendrier, dans les Paramètres d'activité, choisissez **Ajouter les listes d'utilisateurs aux vues de calendrier** dans Lightning Experience.

Ouverture de votre vue de calendrier favorite en un seul clic

Les commerciaux peuvent ouvrir la dernière vue du calendrier consultée sans sélectionner une vue dans la liste déroulante. Ils peuvent désormais planifier leur journée plus vite. Auparavant, le calendrier montrait par défaut la revue hebdomadaire.

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

Pourquoi : Nicole, une commerciale très occupée, utilise souvent la vue mensuelle du calendrier pour prendre des rendez-vous avec des clients. Désormais, pendant que Nicole navigue entre les onglets dans Salesforce après avoir pris un rendez-vous, la vue mensuelle l'attend, fidèle. Elle n'est plus obligée de sélectionner la vue mensuelle chaque fois qu'elle revient dans son calendrier.

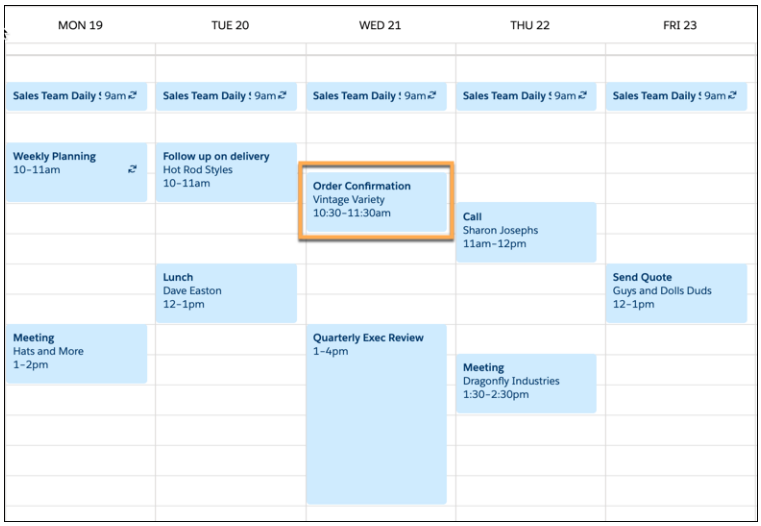


Accélération de la consultation de détails supplémentaires

Il n'est pas nécessaire de survoler, de cliquer ou d'ouvrir un événement pour afficher plus de détails. Nous avons ajouté l'objet, l'heure et des enregistrements associés aux cartes d'événements. Vous pouvez consulter toutes les informations dont vous avez besoin en un coup d'œil !

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

Comment : visualisez vos événements dans n'importe quelle vue de calendrier pour afficher plus de détails.



Intégration à Google : rappels de consignation et suivi des e-mails, planification et amélioration de la synchronisation

Recevez des rappels pour consigner les e-mails. Bénéficiez de plus de flexibilité pour le suivi des e-mails et la planification des e-mails à envoyer plus tard. Nous avons également affiné la synchronisation des événements. Désormais, les enregistrements que les commerciaux invitent ou associent à leurs événements ne sont jamais échangés contre des enregistrements différents après la synchronisation.

DANS CETTE SECTION :

Intégration à Gmail™ : rappels de consignation, amélioration du suivi des e-mails et mises à jour des e-mails planifiés
Les commerciaux reçoivent un rappel pour consigner les e-mails qu'ils envoient. Ils peuvent suivre les e-mails avec le panneau latéral fermé et accéder à l'e-mail d'origine depuis l'historique de suivi. De nouvelles options sont également disponibles pour les e-mails dont l'envoi est planifié à une date future.

Lightning Sync pour Google : amélioration de la synchronisation des événements
Nous avons affiné la synchronisation des événements. Auparavant après la synchronisation, les enregistrements des utilisateurs, des contacts et des pistes que les commerciaux invitaient ou associaient à des événements étaient parfois modifiés avec la même adresse e-mail. Nous avons amélioré les critères de correspondance afin d'éviter aux commerciaux de vérifier leurs enregistrements. Lightning Sync conserve toujours les enregistrements initiaux que les commerciaux invitent ou associent à leurs événements.

Intégration à Gmail™ : rappels de consignation, amélioration du suivi des e-mails et mises à jour des e-mails planifiés

Les commerciaux reçoivent un rappel pour consigner les e-mails qu'ils envoient. Ils peuvent suivre les e-mails avec le panneau latéral fermé et accéder à l'e-mail d'origine depuis l'historique de suivi. De nouvelles options sont également disponibles pour les e-mails dont l'envoi est planifié à une date future.

DANS CETTE SECTION :

Réception de rappels pour la consignation des e-mails Gmail dans Salesforce
Les commerciaux sont occupés et doivent consigner les e-mails rapidement et en moins de clics. Ils sont invités à consigner leurs e-mails dans Salesforce après les avoir envoyés. Il n'est pas nécessaire d'agrandir le volet d'intégration Gmail ni de parcourir le dossier Messages envoyés pour consigner les e-mails. Cette fonctionnalité offre aux commerciaux la flexibilité et le contrôle de leur workflow, et ils peuvent consigner les e-mails comme ils le souhaitent.

Suivi automatique des e-mails dans Gmail
Les commerciaux peuvent désormais suivre les e-mails sans ouvrir le panneau latéral d'intégration à Gmail, réduisant ainsi le nombre de clics tout en capturant les informations dont ils ont besoin. Activez le suivi des e-mails dans le volet d'intégration. La dernière préférence de suivi est mémorisée.

Gain de temps en visualisant les détails de suivi dans Gmail
Les commerciaux peuvent désormais accéder directement à l'e-mail suivi depuis les informations d'engagement sous l'onglet Suivi. En gagnant du temps dans la recherche des communications par e-mail, ils peuvent répondre rapidement et vendre plus efficacement.

Actions supplémentaires avec les e-mails planifiés
Le beurre et l'argent du beurre. Les commerciaux peuvent désormais planifier l'envoi d'e-mails à une date ultérieure, tout en consignant et en suivant les e-mails lorsqu'ils sont envoyés. Auparavant, les commerciaux ne pouvaient pas suivre ni consigner les e-mails planifiés. Ils peuvent désormais définir l'envoi d'e-mails à un horaire plus approprié pour augmenter leur impact et les définir pour connaître l'engagement des destinataires.

Affichage des types d'objet les plus souvent accédés dans Gmail

Lors de la consignation d'un e-mail ou d'un événement, les commerciaux affichent d'abord les types d'objet les plus souvent accédés. L'affichage de la liste des objets fréquemment accédés réduit la nécessité de parcourir une longue liste pour retrouver l'objet voulu.

Affichage des enregistrements correspondant à un e-mail avec plus de pertinence dans Gmail

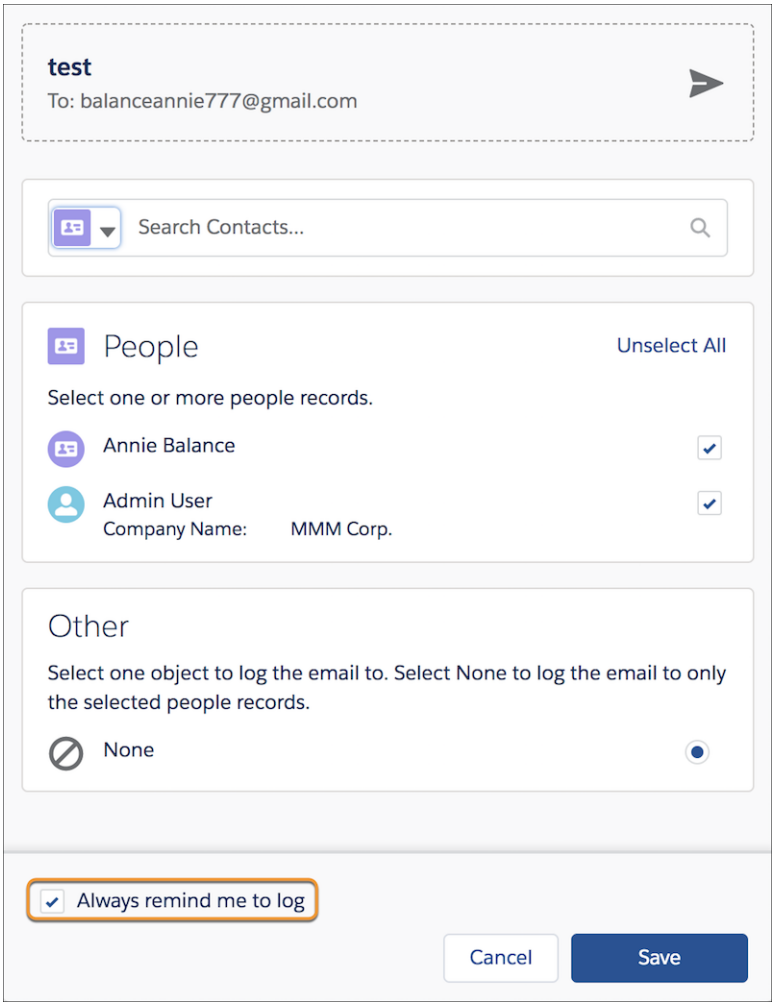
Si une adresse e-mail correspond à un contact ou à une piste Salesforce et correspond également à un utilisateur Salesforce, l'enregistrement de l'utilisateur est sélectionné en tant qu'enregistrement correspondant par défaut. Cette sélection permet d'affiner la liste des enregistrements associés. Si nécessaire, les commerciaux peuvent choisir un type d'enregistrement par défaut différent.

Réception de rappels pour la consignation des e-mails Gmail dans Salesforce

Les commerciaux sont occupés et doivent consigner les e-mails rapidement et en moins de clics. Ils sont invités à consigner leurs e-mails dans Salesforce après les avoir envoyés. Il n'est pas nécessaire d'agrandir le volet d'intégration Gmail ni de parcourir le dossier Messages envoyés pour consigner les e-mails. Cette fonctionnalité offre aux commerciaux la flexibilité et le contrôle de leur workflow, et ils peuvent consigner les e-mails comme ils le souhaitent.

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

Pourquoi : tout le monde peut utiliser un rappel maintenant et le réutiliser. Les commerciaux sont invités à consigner la première fois qu'ils envoient un e-mail et peuvent choisir de désactiver le rappel. Ils peuvent changer le paramètre **Toujours me rappeler de consigner** à tout moment dans l'invite ou dans le volet d'intégration de la messagerie en sélectionnant la consignation d'un e-mail.



CONSULTER ÉGALEMENT :

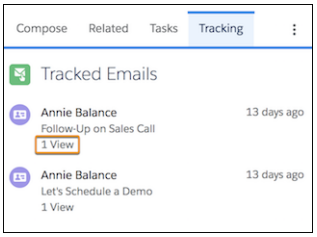
Aide de Salesforce : Conseils d'utilisation de l'intégration à Gmail avec Inbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suivi automatique des e-mails dans Gmail

Les commerciaux peuvent désormais suivre les e-mails sans ouvrir le panneau latéral d'intégration à Gmail, réduisant ainsi le nombre de clics tout en capturant les informations dont ils ont besoin. Activez le suivi des e-mails dans le volet d'intégration. La dernière préférence de suivi est mémorisée.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox sur ordinateur de bureau. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et sans gratuitement dans Essentials.

Comment : les utilisateurs peuvent visualiser les détails de suivi des e-mails sous l'onglet Suivi et modifier les préférences de suivi sous l'onglet Composer en écrivant un e-mail. Si le paramètre est activé, les e-mails sont suivis que le volet d'intégration soit agrandi ou réduit.



CONSULTER ÉGALEMENT :

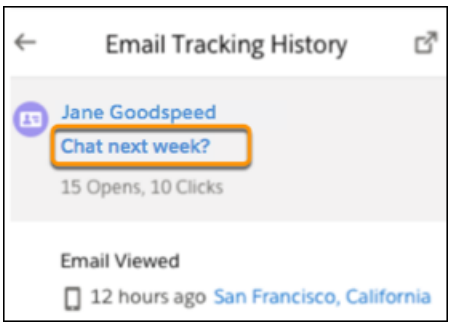
Aide de Salesforce : Actions supplémentaires lors de la composition d'e-mails dans Outlook et Gmail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gain de temps en visualisant les détails de suivi dans Gmail

Les commerciaux peuvent désormais accéder directement à l'e-mail suivi depuis les informations d'engagement sous l'onglet Suivi. En gagnant du temps dans la recherche des communications par e-mail, ils peuvent répondre rapidement et vendre plus efficacement.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox sur ordinateur de bureau. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et sans gratuitement dans Essentials.

Comment : pour ouvrir un e-mail envoyé directement depuis l'onglet Suivi, agrandissez les détails de suivi, puis cliquez sur la ligne d'objet de l'e-mail.



Remarque: Certains e-mails envoyés depuis la nouvelle interface de Gmail avant la version Winter '20, ne permettent pas aux commerciaux d'accéder directement à l'onglet Suivi.

CONSULTER ÉGALEMENT :

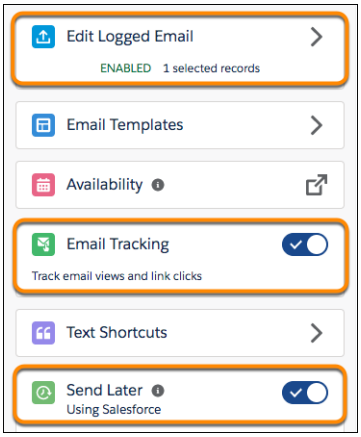
Aide de Salesforce : Considérations relatives au suivi des e-mails dans l'intégration Gmail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Actions supplémentaires avec les e-mails planifiés

Le beurre et l'argent du beurre. Les commerciaux peuvent désormais planifier l'envoi d'e-mails à une date ultérieure, tout en consignant et en suivant les e-mails lorsqu'ils sont envoyés. Auparavant, les commerciaux ne pouvaient pas suivre ni consigner les e-mails planifiés. Ils peuvent désormais définir l'envoi d'e-mails à un horaire plus approprié pour augmenter leur impact et les définir pour connaître l'engagement des destinataires.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox sur ordinateur de bureau. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et sans gratuitement dans Essentials.

Comment : pour chaque e-mail, planifiez l'envoi à une date ultérieure et définissez les préférences de consignation et de suivi sous l'onglet Composer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Actions supplémentaires lors de la composition d'e-mails dans Outlook et Gmail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

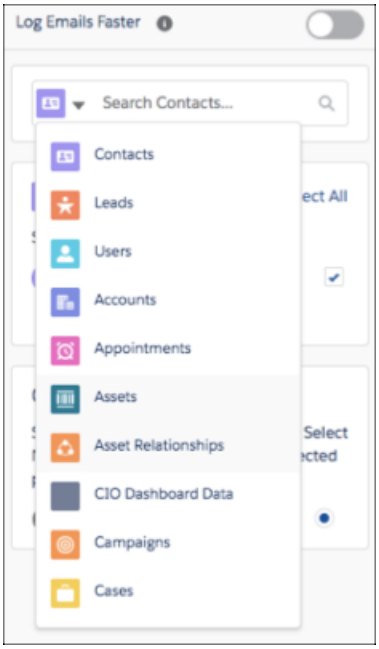
Aide de Salesforce : Conseils d'utilisation de l'intégration à Gmail avec Inbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Affichage des types d'objet les plus souvent accédés dans Gmail

Lors de la consignation d'un e-mail ou d'un événement, les commerciaux affichent d'abord les types d'objet les plus souvent accédés. L'affichage de la liste des objets fréquemment accédés réduit la nécessité de parcourir une longue liste pour retrouver l'objet voulu.

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

Pourquoi : la liste des objets affiche les 10 principaux types d'objet fréquemment accédés par les commerciaux, suivis des autres objets classés par ordre alphabétique.



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)

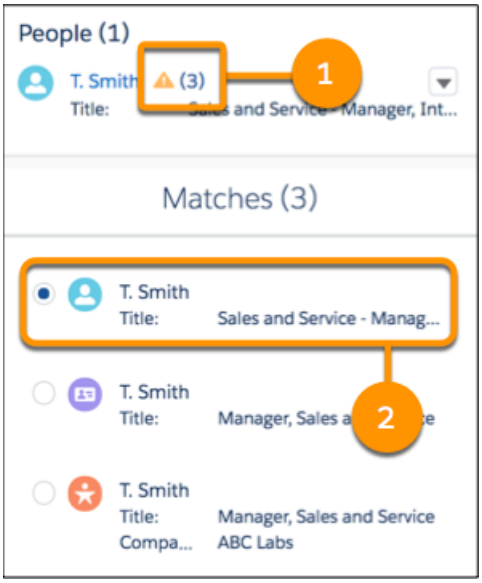
Affichage des enregistrements correspondant à un e-mail avec plus de pertinence dans Gmail

Si une adresse e-mail correspond à un contact ou à une piste Salesforce et correspond également à un utilisateur Salesforce, l'enregistrement de l'utilisateur est sélectionné en tant qu'enregistrement correspondant par défaut. Cette sélection permet d'affiner la liste des enregistrements associés. Si nécessaire, les commerciaux peuvent choisir un type d'enregistrement par défaut différent.

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

Qui : cette modification est disponible dans les organisations où E-mail optimisé est activé.

Pourquoi : auparavant, l'intégration à Gmail suggérait des enregistrements associés en renvoyant tous les enregistrements de personnes correspondant à une adresse dans l'e-mail. Les commerciaux pouvaient sélectionner l'enregistrement des personnes appropriées pour l'e-mail (1). Si un enregistrement utilisateur est renvoyé, il est désormais sélectionné par défaut (2). Les autres enregistrements associés sont toujours renvoyés en fonction de l'enregistrement de la personne sélectionnée, ce qui génère une liste d'enregistrements plus pertinente pour consigner l'e-mail.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Correspondance des enregistrements Salesforce avec les e-mails et les événements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lightning Sync pour Google : amélioration de la synchronisation des événements

Nous avons affiné la synchronisation des événements. Auparavant après la synchronisation, les enregistrements des utilisateurs, des contacts et des pistes que les commerciaux invitaient ou associaient à des événements étaient parfois modifiés avec la même adresse e-mail. Nous avons amélioré les critères de correspondance afin d'éviter aux commerciaux de vérifier leurs enregistrements. Lightning Sync conserve toujours les enregistrements initiaux que les commerciaux invitent ou associent à leurs événements.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives à la synchronisation des événements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Intégration à Microsoft® : objets plus pertinents, enregistrements correspondants plus pertinents et amélioration de la synchronisation

Affichez les types d'objet récemment accédés en consignant un e-mail ou un événement. Quand E-mail optimisé est activé, l'enregistrement utilisateur est sélectionné par défaut pour les personnes. Nous avons également affiné la synchronisation des événements.

DANS CETTE SECTION :

Intégration à Outlook® : enregistrements fréquemment accédés affichés en premier et des enregistrements de personnes plus pertinents

Les types d'objet accédés le plus souvent sont affichés en premier lors de la consignation d'un e-mail ou d'un événement. Quand E-mail optimisé est activé et que plusieurs enregistrements de personnes correspondent à un e-mail, l'enregistrement utilisateur est mappé par défaut.

Lightning Sync pour Microsoft® Exchange : amélioration de la synchronisation des événements, action requise pour certains utilisateurs dans Microsoft Office 365

Apprenez comment affiner la synchronisation des événements. Vous pouvez également consulter des informations sur le retrait du support Microsoft en octobre 2020, qui indiquent comment certains utilisateurs d'Office 365® doivent ajuster leurs paramètres Lightning Sync pour pouvoir continuer à synchroniser.

Intégration à Outlook® : enregistrements fréquemment accédés affichés en premier et des enregistrements de personnes plus pertinents

Les types d'objet accédés le plus souvent sont affichés en premier lors de la consignation d'un e-mail ou d'un événement. Quand E-mail optimisé est activé et que plusieurs enregistrements de personnes correspondent à un e-mail, l'enregistrement utilisateur est mappé par défaut.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des types d'objet les plus souvent accédés dans Outlook

Lors de la consignation d'un e-mail ou d'un événement, les commerciaux affichent d'abord les types d'objet les plus souvent accédés. L'affichage de la liste des objets fréquemment accédés réduit la nécessité de parcourir une longue liste pour retrouver l'objet voulu.

Affichage des enregistrements correspondant à un e-mail avec plus de pertinence dans Outlook

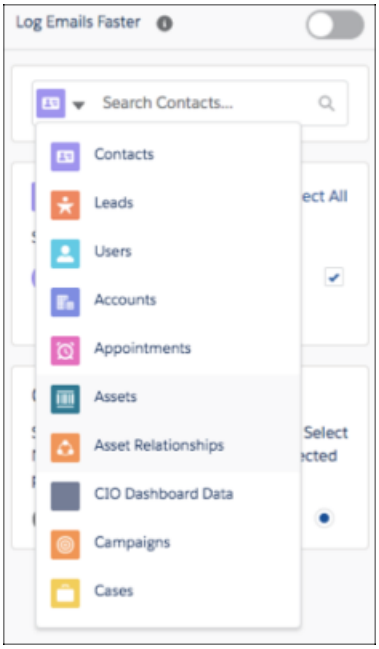
Si une adresse e-mail correspond à un contact ou à une piste Salesforce et correspond également à un utilisateur Salesforce, l'enregistrement de l'utilisateur est sélectionné en tant qu'enregistrement correspondant par défaut. Cette sélection permet d'affiner la liste des enregistrements associés. Si nécessaire, les commerciaux peuvent choisir un type d'enregistrement par défaut différent.

Affichage des types d'objet les plus souvent accédés dans Outlook

Lors de la consignation d'un e-mail ou d'un événement, les commerciaux affichent d'abord les types d'objet les plus souvent accédés. L'affichage de la liste des objets fréquemment accédés réduit la nécessité de parcourir une longue liste pour retrouver l'objet voulu.

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

Pourquoi : la liste des objets affiche les 10 principaux types d'objet fréquemment accédés par les commerciaux, suivis des autres objets classés par ordre alphabétique.



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)

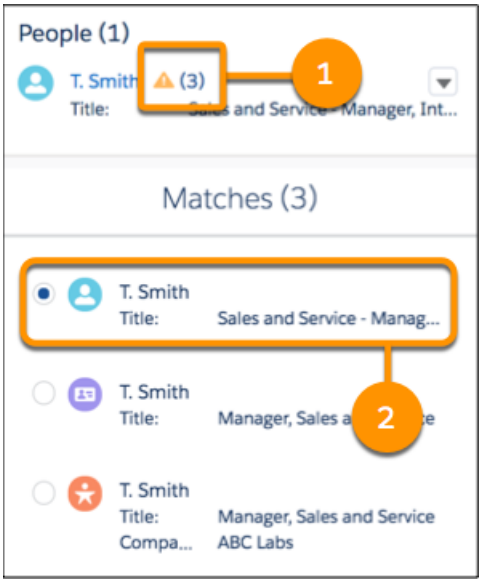
Affichage des enregistrements correspondant à un e-mail avec plus de pertinence dans Outlook

Si une adresse e-mail correspond à un contact ou à une piste Salesforce et correspond également à un utilisateur Salesforce, l'enregistrement de l'utilisateur est sélectionné en tant qu'enregistrement correspondant par défaut. Cette sélection permet d'affiner la liste des enregistrements associés. Si nécessaire, les commerciaux peuvent choisir un type d'enregistrement par défaut différent.

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

Qui : cette modification est disponible dans les organisations où E-mail optimisé est activé.

Pourquoi : auparavant, l'intégration à Outlook suggérait des enregistrements associés en renvoyant tous les enregistrements de personnes correspondant à une adresse dans l'e-mail. Les commerciaux pouvaient sélectionner l'enregistrement des personnes appropriées pour l'e-mail (1). Si un enregistrement utilisateur est renvoyé, il est désormais sélectionné par défaut (2). Les autres enregistrements associés sont toujours renvoyés en fonction de l'enregistrement de la personne sélectionnée, ce qui génère une liste d'enregistrements plus pertinente pour consigner l'e-mail.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Correspondance des enregistrements Salesforce avec les e-mails et les événements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lightning Sync pour Microsoft® Exchange : amélioration de la synchronisation des événements, action requise pour certains utilisateurs dans Microsoft Office 365

Apprenez comment affiner la synchronisation des événements. Vous pouvez également consulter des informations sur le retrait du support Microsoft en octobre 2020, qui indiquent comment certains utilisateurs d'Office 365® doivent ajuster leurs paramètres Lightning Sync pour pouvoir continuer à synchroniser.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration de la synchronisation des événements

Nous avons affiné la synchronisation des événements. Auparavant après la synchronisation, les enregistrements des utilisateurs, des contacts et des pistes que les commerciaux invitaient ou associaient à des événements étaient parfois modifiés avec la même adresse e-mail. Nous avons amélioré les critères de correspondance pour éviter aux commerciaux d'avoir à vérifier leurs enregistrements. Lightning Sync conserve toujours les enregistrements initiaux que les commerciaux invitent ou associent à leurs événements.

Interruption du service en octobre 2020 pour certains utilisateurs de Lightning Sync dans Microsoft Office 365

Un prochain retrait Microsoft nécessite que certains utilisateurs d'Office 365® ajustent leurs paramètres Lightning Sync. Sinon, les contacts et les événements de vos commerciaux ne sont plus synchronisés pendant cette période.

Amélioration de la synchronisation des événements

Nous avons affiné la synchronisation des événements. Auparavant après la synchronisation, les enregistrements des utilisateurs, des contacts et des pistes que les commerciaux invitaient ou associaient à des événements étaient parfois modifiés avec la même adresse e-mail. Nous avons amélioré les critères de correspondance pour éviter aux commerciaux d'avoir à vérifier leurs enregistrements. Lightning Sync conserve toujours les enregistrements initiaux que les commerciaux invitent ou associent à leurs événements.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives à la synchronisation des événements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Interruption du service en octobre 2020 pour certains utilisateurs de Lightning Sync dans Microsoft Office 365

Un prochain retrait Microsoft nécessite que certains utilisateurs d'Office 365® ajustent leurs paramètres Lightning Sync. Sinon, les contacts et les événements de vos commerciaux ne sont plus synchronisés pendant cette période.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : en octobre 2020, Microsoft va retirer l'Authentification de base pour Exchange Online.

Qui : ce retrait impacte uniquement les clients d'Office 365 qui utilisent un compte de service pour se connecter à Salesforce.

Pourquoi : les utilisateurs de Lightning Sync sur Office 365 qui se connectent en utilisant un compte de service nécessitent l'Authentification de base pour Exchange Online. Avant octobre 2020, ces utilisateurs doivent migrer vers l'autre méthode de connexion de Lightning Sync, OAuth 2.0, qui est disponible pour les clients d'Office 365.

L'Authentification de base est également requise pour les utilisateurs de Lightning Sync qui travaillent avec Exchange 2016® ou Exchange 2013®. Cependant, Microsoft ne retire pas l'Authentification de base pour ces serveurs sur site pendant cette période.

Comment : pour commencer, demandez à l'administrateur Microsoft ou au service informatique de votre société si vous utilisez Exchange Online. Si vous utilisez Exchange 2016® ou Exchange 2013®, vous n'avez aucune mesure à prendre.

Déterminez ensuite quelle méthode de connexion Lightning Sync vous utilisez. Dans la Configuration, accédez à la page Intégration d'Outlook et Sync. Si OAuth 2.0 est sélectionné, vous n'avez aucune mesure à prendre. Si Compte de service est sélectionné, consultez votre administrateur Salesforce ou service informatique pour migrer vers OAuth 2.0 avant le mois d'octobre 2020. Avant de lancer ce processus, vérifiez les étapes requises et les autorisations Exchange. Consultez Connexion de Salesforce et Microsoft Exchange en utilisant OAuth 2.0.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lien externe : End of support for Basic Authentication access to Exchange Online API's for Office 365 customers

Aide de Salesforce : Connexion OAuth 2.0 pour les utilisateurs de Microsoft

Aide de Salesforce : Configuration système requise pour Lightning Sync

Salesforce CPQ et Billing : guide de tarification amélioré, contrats fiables pour les devis importants et paiement des clients dans les pages de communauté et Lightning

Augmentez l'efficacité de votre guide de tarification en examinant où les commerciaux ont accepté ou évité des remises suggérées. Facilitez l'exécution de votre processus génération de contrats avec une amélioration des performances lors de la création de contrats pour des devis importants. Gérez les paiements et les cartes de crédit des clients en ajoutant le nouveau composant Lightning Salesforce Billing aux pages de communauté et Lightning présentées à vos partenaires.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce CPQ : utilisation du guide de tarification, amélioration de la génération de contrats pour les devis importants, nouvelles options d'abonnement au prorata et tri des lignes de devis

Gérez l'efficacité de vos guides de tarification en déterminant si les commerciaux ont visualisé et accepté les remises suggérées. Triez les lignes de devis dans l'éditeur de ligne de devis, générez des devis plus importants sans erreur ni expiration.

Salesforce Billing : enregistrement des cartes de crédit et acceptation des paiements dans les communautés et les pages Lightning, et sécurité renforcée

Offrez aux clients une méthode sûre et pratique pour enregistrer les informations de carte de crédit dans leurs pages Lightning et de communauté. Renforcez le contrôle des données confidentielles avec de nouveaux paramètres d'autorisation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets et champs nouveaux pour Salesforce CPQ et Billing Winter '20 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce CPQ : utilisation du guide de tarification, amélioration de la génération de contrats pour les devis importants, nouvelles options d'abonnement au prorata et tri des lignes de devis

Gérez l'efficacité de vos guides de tarification en déterminant si les commerciaux ont visualisé et accepté les remises suggérées. Triez les lignes de devis dans l'éditeur de ligne de devis, générez des devis plus importants sans erreur ni expiration.

Remarque: Salesforce CPQ est offert moyennant un coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Affichage de la fréquence d'utilisation du guide de tarification par les commerciaux

Observez l'efficacité de votre guide de tarification à l'aide de champs qui indiquent si les commerciaux ont visualisé le guide et s'ils ont accepté une remise cible. Lorsqu'ils sont utilisés dans des rapports, les champs aident à déterminer où le guide de tarification a été utilisé et d'évaluer s'il a contribué à accroître les ventes.

Calcul au prorata plus précis pour les devis d'abonnement aux produits

Les commerciaux peuvent désormais calculer au prorata le prix des produits d'abonnement avec plus de précision. Pour le calcul au prorata basé sur le jour, nous avons ajouté la valeur Subscription Proration Precision qui détermine si la durée d'abonnement inclut une année bissextile. Pour le calcul au prorata basé sur le mois, ou mois + jour, nous avons ajouté une valeur Subscription Proration Precision qui détermine la longueur de chaque mois pendant la durée d'abonnement.

Autres modifications apportées à Salesforce CPQ

Nouvelle licence et options de configuration pour le guide de tarification, et amélioration de la prise en charge des contrats avec des volumes importants sur les lignes de devis.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets et champs nouveaux pour Salesforce CPQ et Billing Winter '20 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Affichage de la fréquence d'utilisation du guide de tarification par les commerciaux

Observez l'efficacité de votre guide de tarification à l'aide de champs qui indiquent si les commerciaux ont visualisé le guide et s'ils ont accepté une remise cible. Lorsqu'ils sont utilisés dans des rapports, les champs aident à déterminer où le guide de tarification a été utilisé et d'évaluer s'il a contribué à accroître les ventes.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans 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 Einstein Analytics Plus ou CPQ Einstein Analytics.

Comment : ajoutez le champ Visualisé et le champ Guide utilisé à la présentation de page du guide de tarification de la ligne de devis.

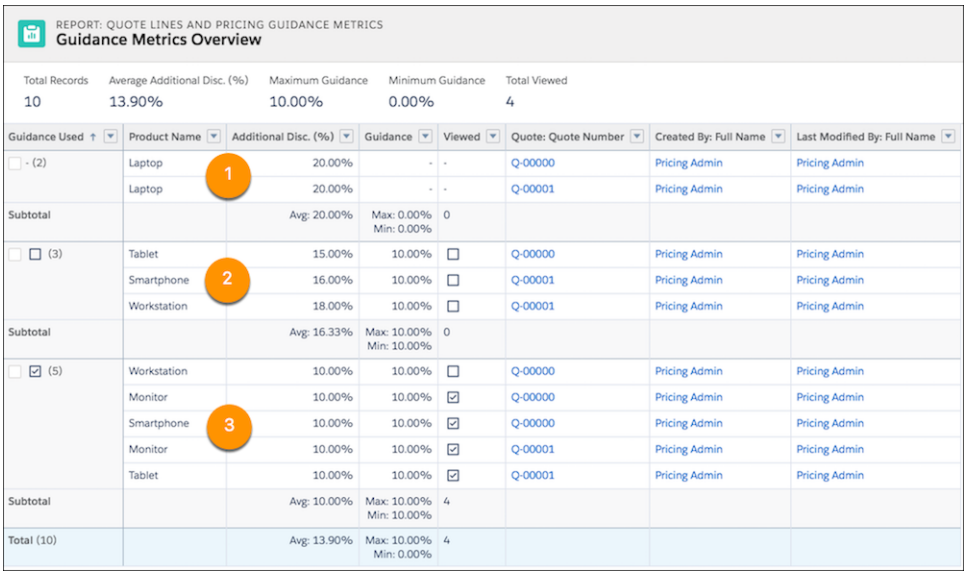
Visualisé

Salesforce CPQ sélectionne le champ Visualisé lorsqu'un commercial clique sur l'icône Guide de tarification d'un élément de devis, puis enregistre le devis.

Guide utilisé

Salesforce CPQ sélectionne le champ Guide utilisé lorsqu'un commercial applique une remise supplémentaire correspondant à la valeur de Remise cible du guide de tarification de la ligne de devis.

Pour consulter aisément l'utilisation du guide de tarification dans un rapport, nous recommandons d'inclure le champ Guide utilisé dans vos lignes de groupe.



REPORT: QUOTE LINES AND PRICING GUIDANCE METRICS
Guidance Metrics Overview

Total Records	Average Additional Disc. (%)	Maximum Guidance	Minimum Guidance	Total Viewed
10	13.90%	10.00%	0.00%	4

Guidance Used	Product Name	Additional Disc. (%)	Guidance	Viewed	Quote: Quote Number	Created By: Full Name	Last Modified By: Full Name
- (2)	Laptop	20.00%	-	-	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Laptop	20.00%	-	-	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
Subtotal		Avg: 20.00%	Max: 0.00% Min: 0.00%	0			
(3)	Tablet	15.00%	10.00%	☐	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Smartphone	16.00%	10.00%	☐	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
	Workstation	18.00%	10.00%	☐	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
Subtotal		Avg: 16.33%	Max: 10.00% Min: 10.00%	0			
(5)	Workstation	10.00%	10.00%	☐	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Monitor	10.00%	10.00%	☑	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Smartphone	10.00%	10.00%	☑	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Monitor	10.00%	10.00%	☑	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
	Tablet	10.00%	10.00%	☑	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
Subtotal		Avg: 10.00%	Max: 10.00% Min: 10.00%	4			
Total (10)		Avg: 13.90%	Max: 10.00% Min: 0.00%	4			

Visualisez les lignes de devis dans lesquelles le guide de tarification n'était pas disponible (1), dans lesquelles le guide de tarification n'a pas été utilisé (2) et dans lesquelles le guide de tarification a été utilisé (3).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Rapports sur l'utilisation du guide de tarification (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Calcul au prorata plus précis pour les devis d'abonnement aux produits

Les commerciaux peuvent désormais calculer au prorata le prix des produits d'abonnement avec plus de précision. Pour le calcul au prorata basé sur le jour, nous avons ajouté la valeur Subscription Proration Precision qui détermine si la durée d'abonnement inclut une année bissextile. Pour le calcul au prorata basé sur le mois, ou mois + jour, nous avons ajouté une valeur Subscription Proration Precision qui détermine la longueur de chaque mois pendant la durée d'abonnement.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Pourquoi : auparavant, lorsque Salesforce CPQ calculait les multiplicateurs au prorata en utilisant une valeur Subscription Proration Precision en jours, il utilisait 365 jours pour une année standard ou 366 jours pour une année bissextile. Ce calcul entraînait des multiplicateurs au prorata imprécis lors des années bissextiles si la durée d'abonnement de la ligne de devis ne contenait pas le 29 février. Désormais, lorsque la valeur est Jour avec Mois civil pondéré, Salesforce CPQ utilise 366 jours pour le calcul du multiplicateur au prorata uniquement si la durée d'abonnement de la ligne de devis contient le 29 février.

Lorsque Salesforce CPQ calculait les multiplicateurs au prorata en utilisant une valeur Subscription Proration Precision Mensuel ou Mensuel + Quotidien, il utilisait (365/12) pour la longueur d'un mois. Ce calcul entraînait des multiplicateurs au prorata imprécis, car il n'utilisait pas la longueur spécifique à chaque mois dans la durée d'abonnement de la ligne de devis. Désormais, lorsque la valeur est Calendrier mensuel + quotidien, Salesforce CPQ détermine la longueur de chaque mois dans la durée d'abonnement de la ligne de devis en calculant le multiplicateur au prorata.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Précisions sur l'abonnement au prorata (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Autres modifications apportées à Salesforce CPQ

Nouvelle licence et options de configuration pour le guide de tarification, et amélioration de la prise en charge des contrats avec des volumes importants sur les lignes de devis.

DANS CETTE SECTION :

Activation du guide de tarification avec une nouvelle option de licence

Les utilisateurs de Salesforce CPQ+ peuvent désormais activer le guide de tarification avec la licence Einstein Analytics for CPQ, qui est disponible par défaut avec les licences CPQ+. La licence inclut cinq licences utilisateur et toutes les fonctionnalités Einstein Analytics requises pour configurer le guide de tarification. La licence Einstein Analytics Plus, qui inclut également toutes les fonctionnalités Einstein Analytics, n'est plus requise pour utiliser le guide de tarification.

Modification de l'activation du guide de tarification

Nous avons changé les étapes d'activation du guide de tarification dans Salesforce CPQ. Vous devez désormais activer les modèles Analytics et créer une application Guide de tarification dans Analytics studio. Il n'est plus nécessaire d'ajouter les URL Analytics à la liste blanche.

Contrats pour des éléments de ligne de devis supplémentaires

Les commerciaux qui travaillent avec des contrats importants risquent de rencontrer des erreurs et des expirations lorsque le processus de génération de contrats traite un grand nombre d'éléments de lignes de devis.

Activation du guide de tarification avec une nouvelle option de licence

Les utilisateurs de Salesforce CPQ+ peuvent désormais activer le guide de tarification avec la licence Einstein Analytics for CPQ, qui est disponible par défaut avec les licences CPQ+. La licence inclut cinq licences utilisateur et toutes les fonctionnalités Einstein Analytics requises pour configurer le guide de tarification. La licence Einstein Analytics Plus, qui inclut également toutes les fonctionnalités Einstein Analytics, n'est plus requise pour utiliser le guide de tarification.

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 Einstein Analytics Plus ou CPQ Einstein Analytics.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation du guide de tarification dans Salesforce CPQ (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Modification de l'activation du guide de tarification

Nous avons changé les étapes d'activation du guide de tarification dans Salesforce CPQ. Vous devez désormais activer les modèles Analytics et créer une application Guide de tarification dans Analytics studio. Il n'est plus nécessaire d'ajouter les URL Analytics à la liste blanche.

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 Einstein Analytics Plus ou Einstein Analytics For CPQ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation du guide de tarification dans Salesforce CPQ (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Contrats pour des éléments de ligne de devis supplémentaires

Les commerciaux qui travaillent avec des contrats importants risquent de rencontrer des erreurs et des expirations lorsque le processus de génération de contrats traite un grand nombre d'éléments de lignes de devis.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans toutes les éditions Salesforce CPQ.

Salesforce Billing : enregistrement des cartes de crédit et acceptation des paiements dans les communautés et les pages Lightning, et sécurité renforcée

Offrez aux clients une méthode sûre et pratique pour enregistrer les informations de carte de crédit dans leurs pages Lightning et de communauté. Renforcez le contrôle des données confidentielles avec de nouveaux paramètres d'autorisation.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce Billing : enregistrement des cartes de crédit et acceptation des paiements dans les communautés et les pages Lightning

Les tâches de gestion des informations sur les paiements des clients et de respect de la conformité PCI peuvent être éprouvantes. Utilisez le nouveau composant Paiements hébergés sur carte afin de permettre aux clients d'envoyer et d'enregistrer en toute sécurité les informations de leur carte de crédit depuis vos communautés et pages Lightning.

Nouvelles exigences d'autorisation pour les utilisateurs non-administrateurs

Nous avons renforcé la sécurité en exigeant que les utilisateurs non-administrateurs disposent d'autorisations Modifier sur plusieurs actions Salesforce Billing. Auparavant, les utilisateurs non-administrateurs sans autorisation Modifier pouvaient changer les valeurs de champ de plusieurs objets.

Salesforce Billing : enregistrement des cartes de crédit et acceptation des paiements dans les communautés et les pages Lightning

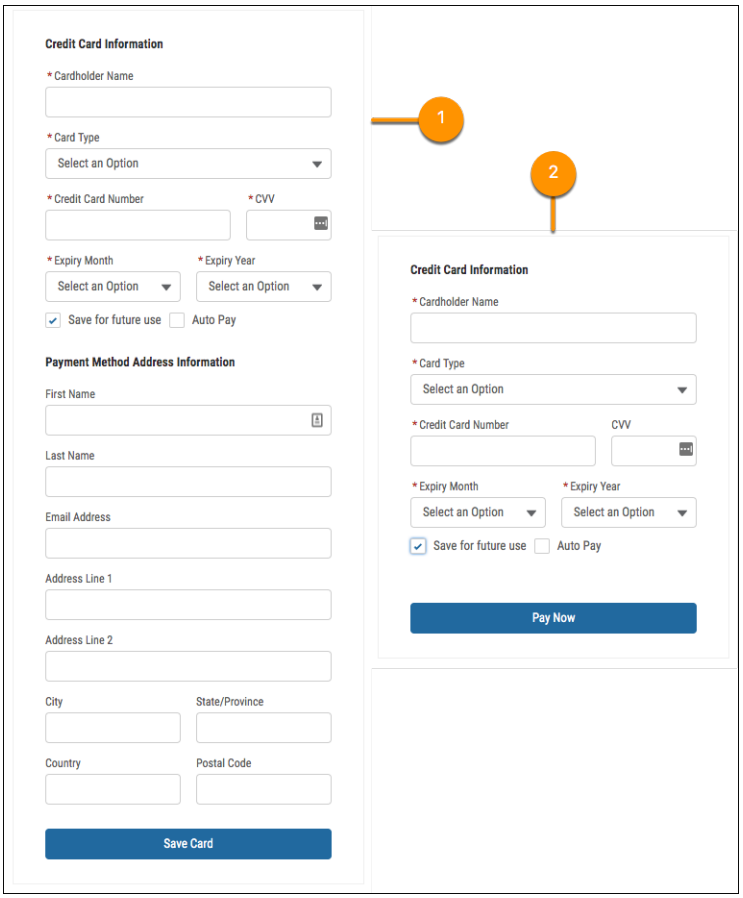
Les tâches de gestion des informations sur les paiements des clients et de respect de la conformité PCI peuvent être éprouvantes. Utilisez le nouveau composant Paiements hébergés sur carte afin de permettre aux clients d'envoyer et d'enregistrer en toute sécurité les informations de leur carte de crédit depuis vos communautés et pages Lightning.

Où : cette modification s'applique 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.

Pour utiliser le composant, consignez une requête auprès du support Salesforce CPQ & Salesforce Billing afin de sélectionner la fonctionnalité du composant Enable Billing HPP.

Pourquoi : le composant Paiements hébergés sur carte envoie les informations de paiement des clients à Salesforce Billing, qui les transmet à la passerelle de paiement. La passerelle renvoie sa réponse à Salesforce Billing et au composant, ce qui vous évite de gérer des données clients confidentielles. Les développeurs peuvent personnaliser les champs obligatoires du composant, les champs et les étiquettes masqués, et également autoriser les administrateurs à personnaliser les champs et les étiquettes du composant.



Un développeur peut par exemple configurer un composant qui enregistre la carte de crédit et les informations de l'adresse de facturation pour un usage ultérieur (1). Il peut également configurer le composant pour recevoir les paiements avec les informations sur la carte de crédit (2).

Comment : avant d'ajouter le composant Paiements hébergés sur carte (nom d'API : `force:cardPayment`) aux communautés et aux pages Lightning, un développeur doit configurer le composant. Ajoutez ensuite le composant à vos communautés ou pages

Lightning. Si votre développeur vous autorise à modifier le composant, utilisez le volet des propriétés pour configurer les champs et les étiquettes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Paiements hébergés sur carte de Salesforce Billing dans les pages de communauté et Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Bibliothèque de composants Lightning : Composant Lightning Aura Card Payment (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouvelles exigences d'autorisation pour les utilisateurs non-administrateurs

Nous avons renforcé la sécurité en exigeant que les utilisateurs non-administrateurs disposent d'autorisations Modifier sur plusieurs actions Salesforce Billing. Auparavant, les utilisateurs non-administrateurs sans autorisation Modifier pouvaient changer les valeurs de champ de plusieurs objets.

Où : cette modification s'applique 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 les utilisateurs non-administrateurs, activez l'accès Modifier aux actions ci-dessous.

Action	Accès Modifier requis pour
Publier une facture	Facture et ligne de facture
Publier une note de crédit	Note de crédit, ligne de note de crédit, champ Statut d'une note de crédit, champ Statut d'une ligne de note de crédit
Publier une note de débit	Note de débit, ligne de note de débit, champ Statut d'une note de débit, champ Statut d'une ligne de note de débit
Appliquer la taxe à des notes de crédit (taxe standard ou intégrations de taxe)	Facture, ligne de facture, note de crédit, ligne de note de crédit
Appliquer la taxe à des notes de débit (taxe standard ou intégrations de taxe)	Facture, ligne de facture, note de débit, ligne de note de débit

Pardot : nouveau jeu de données dans B2B Marketing Analytics, contenus réutilisables pour les e-mails et autres améliorations

Nous avons ajouté un jeu de données à B2B Marketing Analytics qui regroupe les données démographiques et les activités d'engagement des prospects. La nouvelle fonctionnalité Extraits de code offre des contenus réutilisables pour les e-mails et les modèles d'e-mail. Cette version présente également des mises à jour apportées aux fonctionnalités Score du comportement et Connaissances des campagnes de Pardot Einstein, et des améliorations du traitement des actifs dans le Gestionnaire d'objet.

DANS CETTE SECTION :

Exploration des données d'activité et des prospects combinées dans B2B Marketing Analytics

Invitez les utilisateurs à ajouter le jeu de données Prospect et Activité à leurs perspectives et tableaux de bord pour leur permettre de mieux comprendre l'engagement des prospects. Le jeu de données inclut trois années d'informations d'engagement liées aux champs de prospect par défaut et personnalisés dans le jeu de données Prospect Pardot. Avec ce super jeu de données, vous pouvez découvrir des connexions intéressantes sans personnalisation excessive des rapports.

Déplacement des jeux de données vers B2B Marketing Analytics 2.0

Pour améliorer les performances et l'accessibilité, B2B Marketing Analytics est désormais directement disponible dans Salesforce. Aucun package géré n'est requis ! Les jeux de données, les perspectives et les tableaux de bord créés après le 11 février 2019 continuent d'être mis à jour jusqu'à la version Summer '20.

Réutilisation de contenus dans les e-mails de campagne avec des extraits de code

Les extraits de code offrent à vos utilisateurs la possibilité de réutiliser des contenus. Lorsque votre entreprise annonce une série de webinaires ou d'autres événements réguliers, votre équipe marketing doit probablement créer de nombreux e-mails promotionnels similaires. Avec les extraits de code, elle peut créer un bloc robuste contenant un texte, des images et des liens, et l'insérer dans des e-mails ou des modèles d'e-mail. Lorsque les agents marketing souhaitent ensuite effectuer des modifications, il leur suffit de mettre à jour l'extrait de code, et l'e-mail et les modèles d'e-mail héritent des modifications.

Personnalisation des contenus marketing dans le Gestionnaire d'objet

Les pages de destination, les formulaires marketing et les liens marketing Pardot sont désormais disponibles dans le Gestionnaire d'objet avec des options de personnalisation. Vous pouvez afficher des champs et des relations, et modifier des présentations de page, les pages d'enregistrement, des présentations compactes et des présentations de recherche. Le Gestionnaire d'objet aide à personnaliser les objets dans Salesforce pour les adapter à vos besoins métiers.

Exploration des enregistrements de compte avec les tableaux de bord d'historique d'engagement

Les recherches suggèrent que les personnes développent de meilleures connaissances lorsqu'elles manipulent leurs propres données. Offrez à vos utilisateurs commerciaux et marketing la puissance de l'exploration des données en ajoutant les Tableaux de bord Historique d'engagement à un onglet dans les enregistrements de compte. Utilisez des tableaux de bord de compte avec les tableaux de bord des enregistrements de campagne pour obtenir une vue d'ensemble de l'engagement des prospects.

Identification de types de données supplémentaires dans l'historique d'engagement

Pour intégrer les données les plus récentes et les plus pertinentes dans l'historique d'engagement, nous avons ajouté des visites de pages Web et des e-mails automatisés à vos tableaux de bord incorporés. Les e-mails automatisés comprennent tous les e-mails envoyés depuis Engagement Studio, une règle d'automatisation ou une action de réalisation. Les nouvelles données sont affichées par défaut dans vos tableaux de bord Historique d'engagement.

Identification des actifs les plus influents sur les prospects

Le Score du comportement Einstein peut désormais indiquer les actifs marketing spécifiques qui jouent habituellement un rôle dans la conclusion de nouvelles affaires. Ces nouvelles connaissances indiquent comment un prospect interagit avec un actif, par exemple avec l'e-mail Promotion d'automne ou la page de destination Inscription aux nouvelles classes. Einstein regroupe ces points de données afin de déterminer les activités d'engagement avec les actifs les plus susceptibles de générer des opportunités.

Regroupement des rapports sur les prospects par score du comportement

Le Score du comportement Einstein est désormais disponible sous forme de colonne dans les rapports standard. Les scores sont déjà riches en enseignements dans les enregistrements individuels, mais leur regroupement par score du comportement permet d'identifier et d'analyser simultanément vos meilleurs contacts, pistes et comptes. Créez une liste de vos prospects ayant le score le plus élevé ou le plus faible, puis itérez sur les stratégies marketing que vous utilisez avec chaque groupe. Exécutez le rapport régulièrement pour identifier les méthodes les plus adaptées à chaque groupe.

Calcul du score du comportement ou des pistes Einstein selon vos besoins

Le calcul de score Einstein est un outil puissant, mais certains scores sont plus pertinents avec certains types d'utilisateur qu'avec d'autres. Les nouveaux paramètres de visibilité peuvent désencombrer les pages d'accueil d'enregistrement de vos utilisateurs. Déterminez quels profils doivent afficher les Scores du comportement, les Scores des pistes, ou les deux, puis configurez ces paramètres de visibilité dans les pages d'accueil de vos enregistrements de piste.

Consultation des connaissances sur les campagnes dans un rapport personnalisé

Aimeriez-vous examiner tous les facteurs qui ont une influence sur les performances et que les Connaissances des campagnes Einstein détectent ? Élaborez un rapport personnalisé à partir de ces connaissances précieuses afin d'identifier vos propres tendances et thèmes à partir des données. Vous pouvez par exemple identifier des connexions entre une campagne très performante et le secteur d'activité ou la localisation de ses membres, ou déterminer les actifs marketing avec lesquels les personnes interagissent le plus.

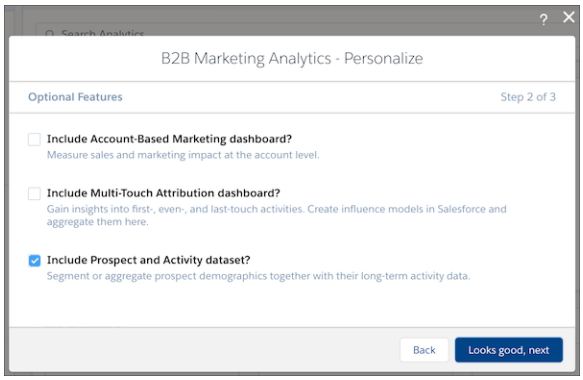
Exploration des données d'activité et des prospects combinées dans B2B Marketing Analytics

Invitez les utilisateurs à ajouter le jeu de données Prospect et Activité à leurs perspectives et tableaux de bord pour leur permettre de mieux comprendre l'engagement des prospects. Le jeu de données inclut trois années d'informations d'engagement liées aux champs de prospect par défaut et personnalisés dans le jeu de données Prospect Pardot. Avec ce super jeu de données, vous pouvez découvrir des connexions intéressantes sans personnalisation excessive des rapports.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic, et est incluse avec Pardot Plus et Advanced. La modification affecte également les éditions Pardot Pro et Ultimate avec le complément B2B Marketing Analytics.

Qui : pour créer une application B2B Marketing Analytics, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Créer des applications B2B Marketing Analytics. Pour reconfigurer des applications B2B Marketing Analytics, les utilisateurs doivent disposer de l'une des trois autorisations suivantes : Utiliser les applications Analytics basées sur un modèle, Gérer les applications Analytics basées sur un modèle *ou* B2B Marketing Analytics.

Comment : pendant la configuration d'une nouvelle application B2B Marketing Analytics, sélectionnez le jeu de données Prospect et Activité dans la liste Fonctionnalités facultatives. Si vous avez déjà configuré une application et souhaitez ajouter le jeu de données, reconfigurez l'application et choisissez le jeu de données à l'invite correspondante.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Reconfiguration de B2B Marketing Analytics (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Déplacement des jeux de données vers B2B Marketing Analytics 2.0

Pour améliorer les performances et l'accessibilité, B2B Marketing Analytics est désormais directement disponible dans Salesforce. Aucun package géré n'est requis ! Les jeux de données, les perspectives et les tableaux de bord créés après le 11 février 2019 continuent d'être mis à jour jusqu'à la version Summer '20.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic, et est incluse avec Pardot Plus et Advanced. La modification affecte également les éditions Pardot Pro et Ultimate avec le complément B2B Marketing Analytics.

Qui : pour créer des applications, des tableaux de bord et des flux de données, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Créer des applications B2B Marketing Analytics ou Gérer Analytics.

Pourquoi : des clients nous ont informé que l'implémentation du package géré était plus difficile que prévu. Nous souhaitons que vous puissiez exploiter au maximum B2B Marketing Analytics, avec notamment une mise en route rapide. Nous avons retiré le package géré de la configuration et avons déplacé le processus vers Salesforce afin de simplifier votre flux de travail.

Comment : ouvrez la page B2B Marketing Analytics dans la Configuration, puis cliquez sur **B2B Marketing Analytics**. Configurez votre utilisateur du connecteur et les autorisations utilisateur avant de commencer. Pour migrer une application existante, consultez l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

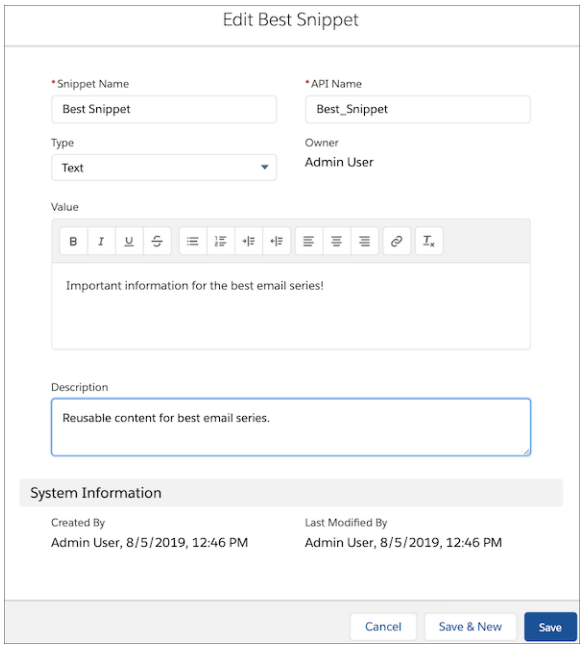
Aide de Salesforce : Mise à niveau du modèle B2B Marketing Analytics (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Réutilisation de contenus dans les e-mails de campagne avec des extraits de code

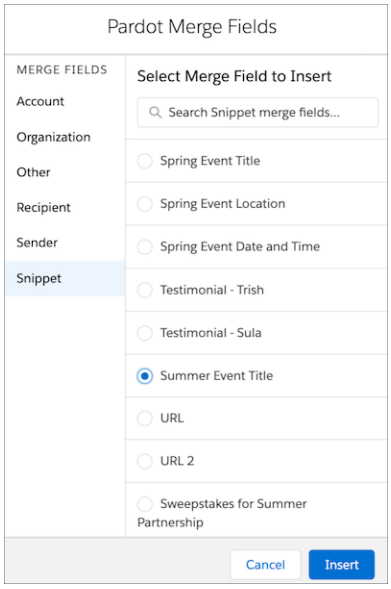
Les extraits de code offrent à vos utilisateurs la possibilité de réutiliser des contenus. Lorsque votre entreprise annonce une série de webinaires ou d'autres événements réguliers, votre équipe marketing doit probablement créer de nombreux e-mails promotionnels similaires. Avec les extraits de code, elle peut créer un bloc robuste contenant un texte, des images et des liens, et l'insérer dans des e-mails ou des modèles d'e-mail. Lorsque les agents marketing souhaitent ensuite effectuer des modifications, il leur suffit de mettre à jour l'extrait de code, et l'e-mail et les modèles d'e-mail héritent des modifications.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot avec l'application Pardot Lightning.

Pourquoi : après avoir créé un extrait de code, vous pouvez le réutiliser indéfiniment. Pour créer un extrait de code, ouvrez une campagne connectée. Dans la liste associée Attributions d'extrait de code, créez une attribution d'extrait de code et le nouvel enregistrement de l'extrait de code. Vous pouvez ensuite utiliser l'éditeur pour saisir le contenu du nouvel extrait de code.



Lorsque vous enregistrez un extrait de code, il est disponible sous l'onglet Extraits de code où vous pouvez le modifier ou le supprimer. Utilisez ensuite le langage de fusion Handlebars (HML) pour insérer l'extrait de code dans un e-mail ou un modèle d'e-mail. Les extraits de code sont disponibles dans le sélecteur de champ de fusion HML.



Comment : pour permettre aux utilisateurs de créer et de gérer des extraits de code, ajoutez l'onglet Extraits de code et des listes associées aux pages d'enregistrement. Ajoutez la liste associée Attributions à des enregistrements d'extrait de code, et la liste associée Attributions d'extraits de code à des campagnes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

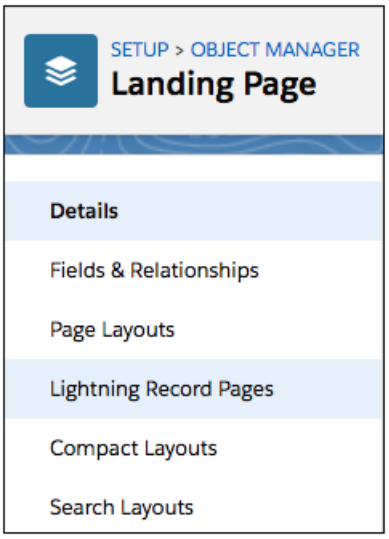
Aide de Salesforce : Réutilisation des contenus dans des e-mails (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Personnalisation des contenus marketing dans le Gestionnaire d'objet

Les pages de destination, les formulaires marketing et les liens marketing Pardot sont désormais disponibles dans le Gestionnaire d'objet avec des options de personnalisation. Vous pouvez afficher des champs et des relations, et modifier des présentations de page, les pages d'enregistrement, des présentations compactes et des présentations de recherche. Le Gestionnaire d'objet aide à personnaliser les objets dans Salesforce pour les adapter à vos besoins métiers.

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 et Unlimited.

Pourquoi : vous avez probablement des méthodes de personnalisation de l'accueil des enregistrements qui sont adaptées à votre activité. Grâce aux contenus Pardot disponibles dans le Gestionnaire d'objet, vous pouvez mieux contrôler la structure des pages d'accueil d'enregistrement de vos contenus marketing Pardot dans Salesforce.



CONSULTER ÉGALEMENT :

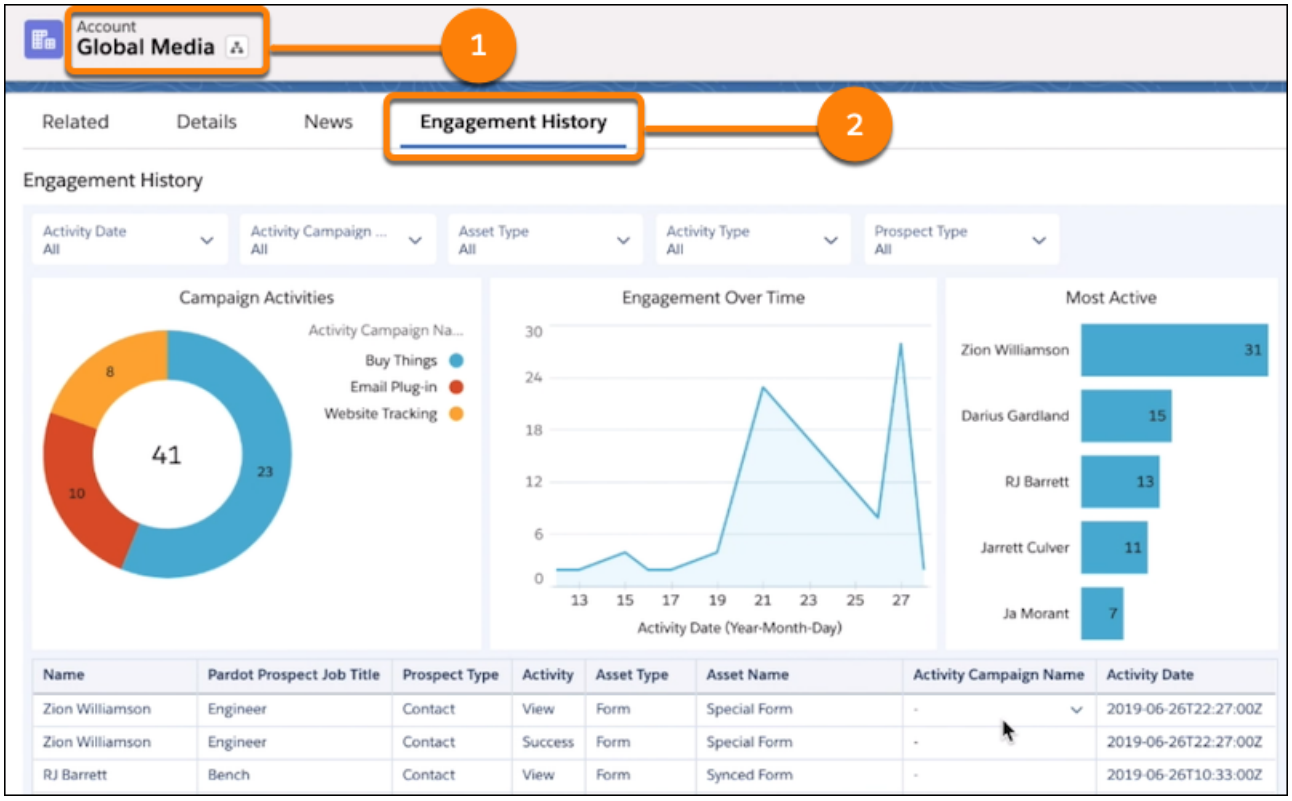
Aide de Salesforce : Gestion des contenus Pardot dans Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Exploration des enregistrements de compte avec les tableaux de bord d'historique d'engagement

Les recherches suggèrent que les personnes développent de meilleures connaissances lorsqu'elles manipulent leurs propres données. Offrez à vos utilisateurs commerciaux et marketing la puissance de l'exploration des données en ajoutant les Tableaux de bord Historique d'engagement à un onglet dans les enregistrements de compte. Utilisez des tableaux de bord de compte avec les tableaux de bord des enregistrements de campagne pour obtenir une vue d'ensemble de l'engagement des prospects.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Pardot Growth, Plus et Advanced avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited.

Comment : si vous avez un composant tableau de bord dans vos enregistrements de campagne, il vous suffit d'ajouter le tableau de bord incorporé à un onglet des enregistrements de compte. Si vous n'avez jamais configuré des tableaux de bord Historique d'engagement, consultez l'aide de Salesforce.



Dans le Générateur d'applications Lightning, modifiez un enregistrement de compte (1), puis faites glisser le composant Tableau de bord Historique d'engagement vers un onglet (2).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation des composants Lightning Historique d'engagement (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Identification de types de données supplémentaires dans l'historique d'engagement

Pour intégrer les données les plus récentes et les plus pertinentes dans l'historique d'engagement, nous avons ajouté des visites de pages Web et des e-mails automatisés à vos tableaux de bord incorporés. Les e-mails automatisés comprennent tous les e-mails envoyés depuis Engagement Studio, une règle d'automatisation ou une action de réalisation. Les nouvelles données sont affichées par défaut dans vos tableaux de bord Historique d'engagement.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Pardot Growth, Plus et Advanced avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited.

Identification des actifs les plus influents sur les prospects

Le Score du comportement Einstein peut désormais indiquer les actifs marketing spécifiques qui jouent habituellement un rôle dans la conclusion de nouvelles affaires. Ces nouvelles connaissances indiquent comment un prospect interagit avec un actif, par exemple avec l'e-mail Promotion d'automne ou la page de destination Inscription aux nouvelles classes. Einstein regroupe ces points de données afin de déterminer les activités d'engagement avec les actifs les plus susceptibles de générer des opportunités.

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

Comment : si vous avez déjà placé le score du comportement dans des enregistrements de piste ou de contact, vous êtes prêt(e). Les nouvelles connaissances sont affichées une fois découvertes. Pour configurer le Score du comportement, consultez l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Score du comportement Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Regroupement des rapports sur les prospects par score du comportement

Le Score du comportement Einstein est désormais disponible sous forme de colonne dans les rapports standard. Les scores sont déjà riches en enseignements dans les enregistrements individuels, mais leur regroupement par score du comportement permet d'identifier et d'analyser simultanément vos meilleurs contacts, pistes et comptes. Créez une liste de vos prospects ayant le score le plus élevé ou le plus faible, puis itérez sur les stratégies marketing que vous utilisez avec chaque groupe. Exécutez le rapport régulièrement pour identifier les méthodes les plus adaptées à chaque groupe.

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

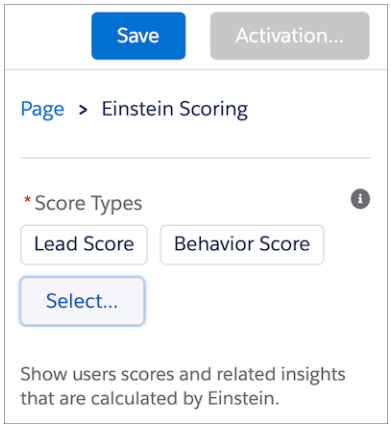
Comment : dans des rapports standard sur les contacts et les pistes, affichez le champ Score du comportement sous forme de colonne ou sélectionnez-le dans le volet de filtrage.

Calcul du score du comportement ou des pistes Einstein selon vos besoins

Le calcul de score Einstein est un outil puissant, mais certains scores sont plus pertinents avec certains types d'utilisateur qu'avec d'autres. Les nouveaux paramètres de visibilité peuvent désencombrer les pages d'accueil d'enregistrement de vos utilisateurs. Déterminez quels profils doivent afficher les Scores du comportement, les Scores des pistes, ou les deux, puis configurez ces paramètres de visibilité dans les pages d'accueil de vos enregistrements de piste.

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

Comment : pour choisir les composants de score Einstein à afficher pour vos utilisateurs, modifiez la page d'accueil d'un enregistrement de piste dans le Générateur d'applications Lightning. Sélectionnez le composant, puis choisissez le Score du comportement ou le Score des pistes sous l'en-tête Type de score.



Créez ou modifiez autant de pages d'accueil d'enregistrement de piste que nécessaire, puis attribuez-les aux profils utilisateur appropriés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation des pages d'enregistrement de Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Consultation des connaissances sur les campagnes dans un rapport personnalisé

Aimeriez-vous examiner tous les facteurs qui ont une influence sur les performances et que les Connaissances des campagnes Einstein détectent ? Élaborez un rapport personnalisé à partir de ces connaissances précieuses afin d'identifier vos propres tendances et thèmes à partir des données. Vous pouvez par exemple identifier des connexions entre une campagne très performante et le secteur d'activité ou la localisation de ses membres, ou déterminer les actifs marketing avec lesquels les personnes interagissent le plus.

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

Comment : plusieurs champs nouveaux sont disponibles pour vous aider à élaborer un rapport personnalisé adapté à vos besoins. Vous pouvez combiner des champs au niveau des connaissances, par exemple l'ID d'actif, avec des valeurs de justification spécifiques, notamment la fonction, le secteur d'activité et la région/province. Voici la liste des champs disponibles.

Connaissances des campagnes

- ID de campagne
- Type de connaissance
- Type de tendance
- Champ d'actif 1 (objet de l'e-mail)
- ID d'actif marketing (ou nom)

Justification des connaissances

- ID de connaissances de la campagne
- ID de parent
- Type de connaissance
- Phrase de titre de l'e-mail
- Pays
- Région/province
- Fonction
- Secteur d'activité

Champ d'actif 1 référence l'objet d'un e-mail. ID d'actif marketing affiche le nom de l'actif s'il est disponible. Si aucun nom n'est disponible, il affiche un identificateur unique.

Autres modifications dans Sales Cloud

Le retrait de Data.com Prospector et de Data.com Clean est prévu le 31 juillet 2020. Vous pouvez désormais gérer les paramètres de livraison pour les fonctionnalités de Sales Cloud avec le Générateur de notification. Vous pouvez également acheminer les canaux de messagerie avec Omni-Channel.

DANS CETTE SECTION :

Retrait de Data.com Prospector et Data.com Clean

Les licences Data.com Prospector et Data.com Clean ne peuvent plus être renouvelées. Le retrait de ces produits est prévu le 31 juillet 2020. Les contrats existants seront honorés.

Gestion des paramètres de livraison pour les fonctionnalités de Sales Cloud

Utilisez le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile, y compris les applications Salesforce prises en charge, pour les types de notification standard. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour les notifications standard. Vous pouvez désormais les contrôler.

Acheminement des canaux de messagerie avec Omni-Channel

Les utilisateurs détenteurs de la licence Sales Cloud avec une licence complémentaire Digital Engagement peuvent utiliser l'acheminement Omni-Channel et Omni-Channel Supervisor pour les canaux de messagerie d'acheminement.

Retrait de Data.com Prospector et Data.com Clean

Les licences Data.com Prospector et Data.com Clean ne peuvent plus être renouvelées. Le retrait de ces produits est prévu le 31 juillet 2020. Les contrats existants seront honorés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Retrait de Data.com Clean et Prospector

Gestion des paramètres de livraison pour les fonctionnalités de Sales Cloud

Utilisez le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile, y compris les applications Salesforce prises en charge, pour les types de notification standard. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour les notifications standard. Vous pouvez désormais les contrôler.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com. Vous pouvez envoyer des notifications à des utilisateurs dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec toutes les éditions, à des utilisateurs dans l'application mobile Salesforce actuelle avec toutes les éditions, à l'exception de Database.com, et à des utilisateurs dans nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com. Vous pouvez envoyer des notifications à des utilisateurs dans des applications Mobile Publisher moyennant un coût supplémentaire.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion des paramètres de livraison des notifications standard avec le Générateur de notification

Acheminement des canaux de messagerie avec Omni-Channel

Les utilisateurs détenteurs de la licence Sales Cloud avec une licence complémentaire Digital Engagement peuvent utiliser l'acheminement Omni-Channel et Omni-Channel Supervisor pour les canaux de messagerie d'acheminement.

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

Service : recommandations d'articles Einstein, feuilles de temps pour Field Service, plus de canaux Knowledge, informations préalables au chat rapides et autres améliorations

Économisez le temps de vos agents et augmentez la satisfaction de vos clients avec les nombreuses mises à jour que nous avons apportées au Service. Aidez vos agents à résoudre plus rapidement les requêtes à l'aide d'articles recommandés. Permettez à vos agents mobiles Field Service de consigner leurs heures en se déplaçant. Envoyez des articles Knowledge à travers plus de canaux. Avant d'accepter un chat, permettez aux agents de consulter les détails préalables et les pages visitées. Permettez aux agents de résoudre les requêtes les plus urgentes en premier avec la Priorité d'acheminement secondaire. Augmentez la productivité des agents avec une expérience de messagerie optimisée dans le fil de requête. Recueillez l'avis de vos clients en envoyant automatiquement une enquête lors de la fermeture d'une requête. Intégrez des moteurs de traitement en langage naturel tiers à vos robots Einstein.

DANS CETTE SECTION :

Einstein pour service : NLP tiers pour les robots Einstein et classification des requêtes automatisée

Créez des intégrations bidirectionnelles à l'aide de processeurs de langage naturel (NLP) tiers dans des robots Einstein. Enregistrez automatiquement les valeurs des champs prédits dans des requêtes avec la Classification des requêtes Einstein.

Field Service : feuilles de temps, contrôle d'intégrité et règles de travail de correspondance étendue

Permettez à vos agents mobiles de consigner les heures travaillées sur leur appareil mobile. Utilisez le Contrôle d'intégrité pour vérifier que la configuration de Field Service respecte vos meilleures pratiques. Trouvez la ressource de service adaptée à une mission avec les règles de travail Correspondance étendue.

Canaux : conversation disponible dans les pages de détail de contact, fichiers joints affichés dans la fenêtre de chat, service incorporé pour les applications mobiles plus accessible

Nous avons développé les fonctionnalités d'e-mail, de chat et de messagerie pour améliorer l'expérience et accroître la productivité des agents. Les canaux WeChat et WhatsApp sont disponibles en tant que programmes pilotes. Les agents peuvent démarrer une conversation à partir de la page de détail d'un contact. Les fichiers sont disponibles dans la fenêtre de chat. Cela évite aux agents de les télécharger pour les visualiser. Nous avons amélioré l'accès au service incorporé pour les applications mobiles.

Knowledge : canaux étendus, styles flexibles et gestion des articles améliorée

Partagez des articles dans plus de canaux. Insérez le contenu d'un article ou un lien de vos communautés ou sites dans des publications sociales. Vous pouvez également insérer le contenu d'un article dans des conversations Chat et Messagerie. Nous avons amélioré la recherche et l'accès des utilisateurs en renforçant le contrôle des articles brouillons, archivés et publies.

Acheminement : configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences (globalement disponible), priorité d'acheminement secondaire, Omni-Channel pour la vente, et davantage

Configurez l'acheminement basé sur les compétences avec des clics, sans code, en utilisant la Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences. Utilisez des valeurs de champ pour spécifier une priorité d'acheminement secondaire. Les clients de Ventes peuvent maintenant utiliser l'acheminement Omni-Channel. Recherchez des groupes publics, consultez le statut des agents avec un code couleur dans le widget Omni-Channel et indiquez à vos clients un délai d'attente estimé.

Gestion des requêtes : mise à jour critique pour les déploiements dans Lightning Flow pour Service, visibilité des éléments de fil dans Lightning, améliorations de l'utilisation dans fil de requête

Une mise à jour critique de Lightning Flow pour Service nécessite de sélectionner un déploiement pour le composant Actions et recommandations. Ajoutez des flux lancés automatiquement pour vos agents. Les agents peuvent désormais définir la visibilité des éléments de fil sur public ou privé dans Lightning Experience. Les améliorations apportées à l'utilisation de Lightning Experience aident les agents à déterminer lorsqu'ils ont de nouveaux éléments de fil ou lorsque des commentaires de requête sont privés.

Einstein pour service : NLP tiers pour les robots Einstein et classification des requêtes automatisée

Créez des intégrations bidirectionnelles à l'aide de processeurs de langage naturel (NLP) tiers dans des robots Einstein. Enregistrez automatiquement les valeurs des champs prédits dans des requêtes avec la Classification des requêtes Einstein.

DANS CETTE SECTION :

Robots Einstein : arrêt automatique des discussions par le robot, articles Knowledge proposés, connexion à des NLP (processeur de langage naturel) tiers, et plus encore

Nos robots ont passé leur été à apprendre pour être plus intelligents ! Les Robots Einstein contiennent désormais des actions de règle qui vérifient la disponibilité des agents et arrêtent les discussions avec élégance. Nous avons également créé une méthode qui permet de connecter des processeurs en langage naturel tiers aux robots Einstein, et une action rapide pour fournir des articles Knowledge directement à vos clients.

Classification des requêtes Einstein : valeurs automatisées, tableau de bord des performances et classification à la demande

Enregistrez automatiquement les valeurs de champ prédites dans des requêtes, identifiez un utilisateur Einstein pour les modifications automatisées et définissez des règles. Évaluez le fonctionnement de la Classification des requêtes Einstein et fournissez des requêtes classées à la demande.

Robots Einstein : arrêt automatique des discussions par le robot, articles Knowledge proposés, connexion à des NLP (processeur de langage naturel) tiers, et plus encore

Nos robots ont passé leur été à apprendre pour être plus intelligents ! Les Robots Einstein contiennent désormais des actions de règle qui vérifient la disponibilité des agents et arrêtent les discussions avec élégance. Nous avons également créé une méthode qui permet de connecter des processeurs en langage naturel tiers aux robots Einstein, et une action rapide pour fournir des articles Knowledge directement à vos clients.

DANS CETTE SECTION :

Arrêt automatique des discussions par le robot

Élaborez des robots qui font le ménage ! Utilisez une action Arrêter la discussion pour ajouter des conditions qui aident le robot à détecter la fin naturelle d'une conversation et à fermer automatiquement la session au nom du visiteur.

Articles Knowledge fournis aisément à vos clients

Laissez les robots partager votre bibliothèque d'articles de base de connaissance en fonction des termes de recherche saisis par les clients. Placez cette action dans des dialogues pour proposer à vos clients les meilleurs articles Lightning Knowledge en utilisant des clics, sans code.

Amélioration des transferts du robot en confirmant la disponibilité de l'agent

La collaboration entre les robots et les agents est plus efficace, et nous avons augmenté la précision des transferts avec une vérification préalable de la disponibilité des agents. Définissez des messages personnalisés pour informer le client du statut d'un transfert.

Amélioration de vos compétences avec le carrousel d'aide à la configuration des robots

Recevez les contenus d'aide les plus pertinents sur les Robots Einstein à l'aide d'un carrousel dans l'écran de Configuration. Accédez à des recettes de robot, à des conseils de dépannage et aux meilleures pratiques.

Arrêt automatique des discussions par le robot

Élaborez des robots qui font le ménage ! Utilisez une action Arrêter la discussion pour ajouter des conditions qui aident le robot à détecter la fin naturelle d'une conversation et à fermer automatiquement la session au nom du visiteur.

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. L'action de règle Arrêter la discussion est réservée aux robots qui utilisent Chat et Omni-Channel. Chaque organisation reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur de Chat détenteur d'un abonnement actif.

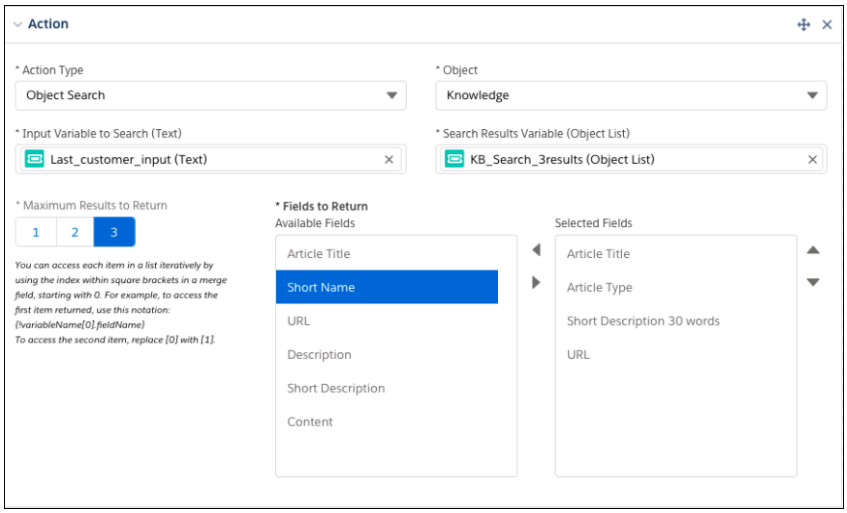
Articles Knowledge fournis aisément à vos clients

Laissez les robots partager votre bibliothèque d'articles de base de connaissance en fonction des termes de recherche saisis par les clients. Placez cette action dans des dialogues pour proposer à vos clients les meilleurs articles Lightning Knowledge en utilisant des clics, sans code.

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.

Pourquoi : lorsqu'un client saisit un terme de recherche, le robot propose un, deux ou trois articles qui peuvent répondre à sa demande. Vous pouvez choisir les champs à afficher au client afin d'offrir une expérience personnalisée.



Amélioration des transferts du robot en confirmant la disponibilité de l'agent

La collaboration entre les robots et les agents est plus efficace, et nous avons augmenté la précision des transferts avec une vérification préalable de la disponibilité des agents. Définissez des messages personnalisés pour informer le client du statut d'un transfert.

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. Cette fonctionnalité est disponible pour les robots en utilisant Chat et Omni-Channel.

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.

Comment : le dialogue Aucun agent disponible est inclus avec tous les nouveaux robots. Pour l'activer, sélectionnez **Aucun agent disponible**.

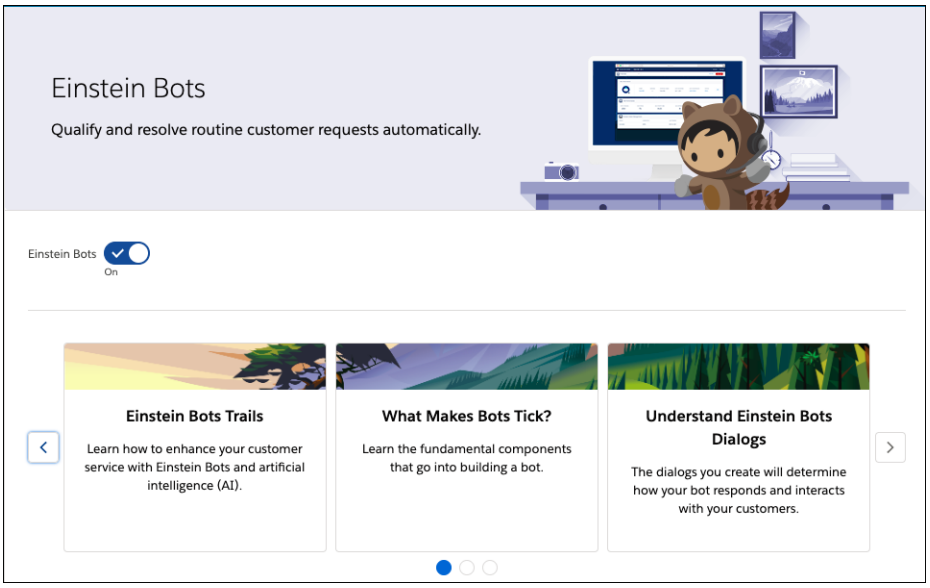
Amélioration de vos compétences avec le carrousel d'aide à la configuration des robots

Recevez les contenus d'aide les plus pertinents sur les Robots Einstein à l'aide d'un carrousel dans l'écran de Configuration. Accédez à des recettes de robot, à des conseils de dépannage et aux meilleures pratiques.

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.

Comment : dans Configuration, saisissez `Robots Einstein` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Robots Einstein**.



Classification des requêtes Einstein : valeurs automatisées, tableau de bord des performances et classification à la demande

Enregistrez automatiquement les valeurs de champ prédites dans des requêtes, identifiez un utilisateur Einstein pour les modifications automatisées et définissez des règles. Évaluez le fonctionnement de la Classification des requêtes Einstein et fournissez des requêtes classées à la demande.

DANS CETTE SECTION :

Application automatique des valeurs prédites par Einstein à des requêtes avec l'Acheminement des requêtes Einstein

Offrez à vos agents un gain de temps et améliorez leur précision avec les valeurs de champ prédites. Faites-leur gagner encore plus de temps en appliquant et en enregistrant les valeurs de champ prédites dans des requêtes. Attribuez et acheminez les requêtes vers les agents appropriés, et accélérez leur résolution.

Identification des modifications effectuées par Einstein

Si vous choisissez d'enregistrer automatiquement les prédictions effectuées par la Classification des requêtes Einstein dans une requête, il est pratique de créer un utilisateur Einstein afin de déterminer quand Einstein est responsable des modifications. Vous pouvez également utiliser l'Utilisateur de processus automatisé défini par défaut.

Exécution de règles après les modifications apportées par Einstein

Lorsque la Classification des requêtes Einstein enregistre automatiquement les valeurs prédites dans des requêtes, vous pouvez exécuter les règles Attribution de requêtes et Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences afin d'acheminer les requêtes vers l'agent approprié.

Compréhension de l'efficacité de la Classification des requêtes Einstein pour vos agents

Le tableau de bord Performances indique l'efficacité des prédictions Einstein. Examinez les performances des prédictions Einstein par rapport à la valeur de champ finale enregistrée dans la requête. Utilisez ces informations pour déterminer quand automatiser les valeurs des requêtes entrantes.

Consultation des recommandations Einstein sans délai

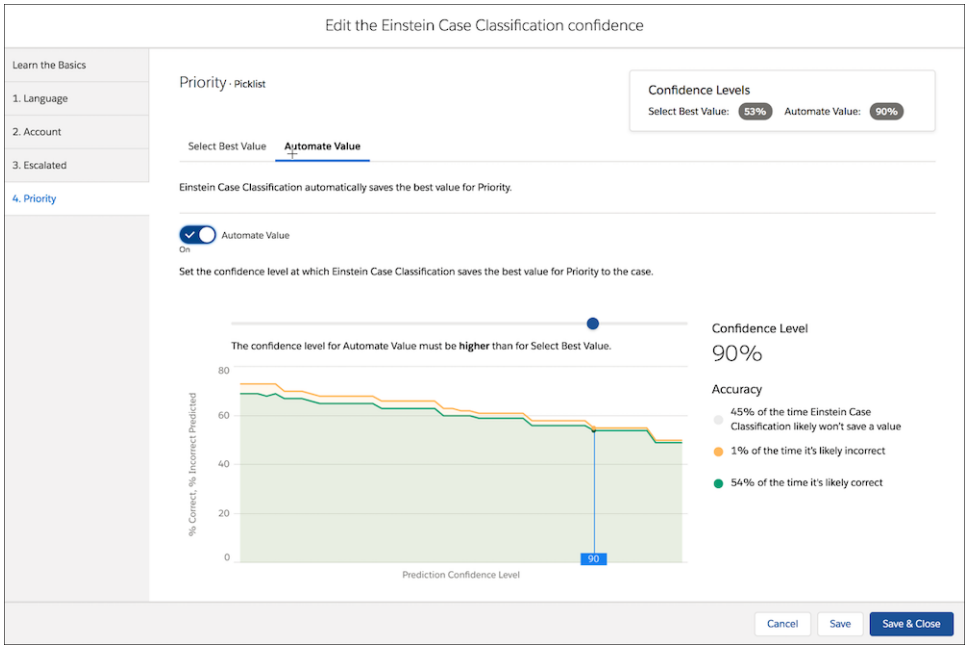
Einstein classe les requêtes dès leur création. Ainsi, les valeurs de champ recommandées sont disponibles en quelques secondes pour vos agents.

Application automatique des valeurs prédites par Einstein à des requêtes avec l'Acheminement des requêtes Einstein

Offrez à vos agents un gain de temps et améliorez leur précision avec les valeurs de champ prédites. Faites-leur gagner encore plus de temps en appliquant et en enregistrant les valeurs de champ prédites dans des requêtes. Attribuez et acheminez les requêtes vers les agents appropriés, et accélérez leur résolution.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. La Classification des requêtes Einstein 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. La Classification des requêtes Einstein n'est pas disponible dans Salesforce Government Cloud.

Comment : ajoutez les champs que vous souhaitez prédire pour vos agents. Élaborez ensuite le modèle prédictif La Classification des requêtes Einstein analyse les champs des données de vos requêtes fermées afin d'établir des prédictions pour ces champs dans de nouvelles requêtes. Pour chaque champ, vous pouvez activer **Automatiser la valeur** afin d'appliquer et d'enregistrer les prédictions dans la requête.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Exécution de règles après les modifications apportées par Einstein
- Identification des modifications effectuées par Einstein
- Compréhension de l'efficacité de la Classification des requêtes Einstein pour vos agents
- Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

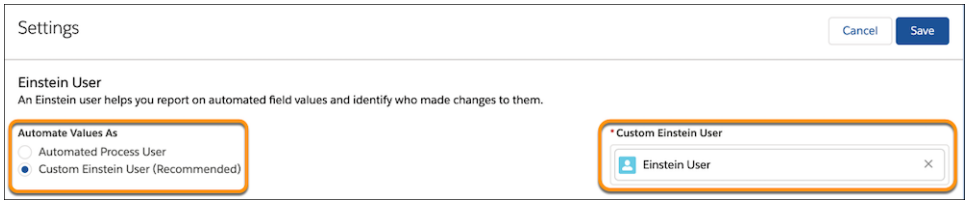
Identification des modifications effectuées par Einstein

Si vous choisissez d'enregistrer automatiquement les prédictions effectuées par la Classification des requêtes Einstein dans une requête, il est pratique de créer un utilisateur Einstein afin de déterminer quand Einstein est responsable des modifications. Vous pouvez également utiliser l'Utilisateur de processus automatisé défini par défaut.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. La Classification des requêtes Einstein 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. La Classification des requêtes Einstein n'est pas disponible dans Salesforce Government Cloud.

Comment : dans Paramètres, dans la section Utilisateur Einstein de la configuration de la Classification des requêtes, sélectionnez **Utilisateur Einstein personnalisé (recommandé)**. Sélectionnez ensuite un utilisateur. Nous recommandons de créer un utilisateur à cet effet afin de le différencier des autres utilisateurs.

L'utilisateur Einstein doit disposer de l'autorisation de modification sur les requêtes et les champs prédits.



CONSULTER ÉGALEMENT :

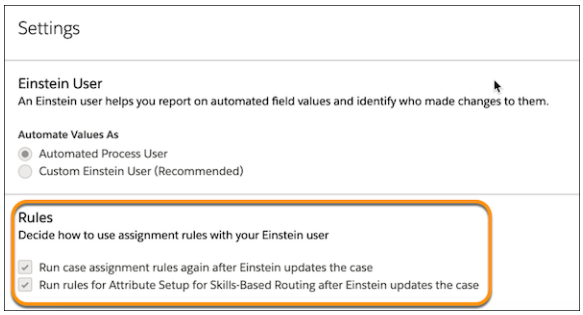
- Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Exécution de règles après les modifications apportées par Einstein

Lorsque la Classification des requêtes Einstein enregistre automatiquement les valeurs prédites dans des requêtes, vous pouvez exécuter les règles Attribution de requêtes et Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences afin d'acheminer les requêtes vers l'agent approprié.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. La Classification des requêtes Einstein 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. La Classification des requêtes Einstein n'est pas disponible dans Salesforce Government Cloud.

Comment : dans Paramètres, activez les règles dans la configuration de la Classification des requêtes.



CONSULTER ÉGALEMENT :

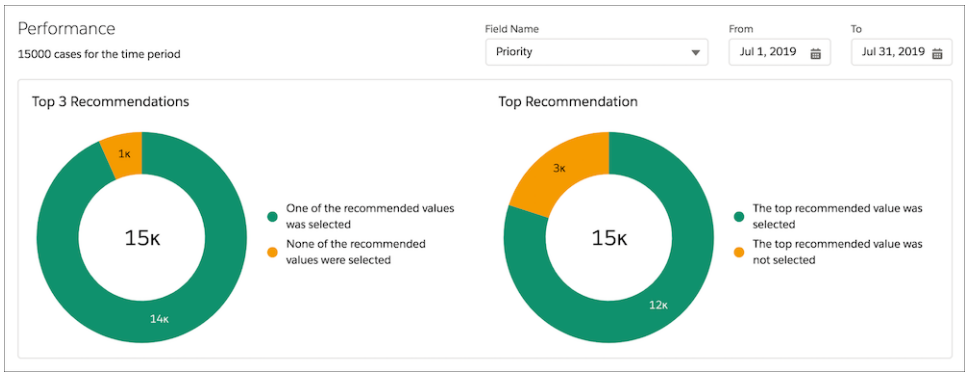
Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Compréhension de l'efficacité de la Classification des requêtes Einstein pour vos agents

Le tableau de bord Performances indique l'efficacité des prédictions Einstein. Examinez les performances des prédictions Einstein par rapport à la valeur de champ finale enregistrée dans la requête. Utilisez ces informations pour déterminer quand automatiser les valeurs des requêtes entrantes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. La Classification des requêtes Einstein 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. La Classification des requêtes Einstein n'est pas disponible dans Salesforce Government Cloud.

Comment : un graphique indique l'efficacité des principales recommandations. L'autre graphique indique si l'une des trois principales recommandations a été souvent sélectionnée ou non en tant que valeur finale.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Consultation des recommandations Einstein sans délai

Einstein classe les requêtes dès leur création. Ainsi, les valeurs de champ recommandées sont disponibles en quelques secondes pour vos agents.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. La Classification des requêtes Einstein 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. La Classification des requêtes Einstein n'est pas disponible dans Salesforce Government Cloud.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Field Service : feuilles de temps, contrôle d'intégrité et règles de travail de correspondance étendue

Permettez à vos agents mobiles de consigner les heures travaillées sur leur appareil mobile. Utilisez le Contrôle d'intégrité pour vérifier que la configuration de Field Service respecte vos meilleures pratiques. Trouvez la ressource de service adaptée à une mission avec les règles de travail Correspondance étendue.

DANS CETTE SECTION :

Consignation des heures avec les feuilles de temps mobiles (bêta)

Permettez aux agents mobiles de consigner les heures travaillées sur leur appareil mobile. Ils peuvent également afficher leur historique des feuilles de temps ainsi que le statut des feuilles de temps en cours de révision. Les responsables de services d'assistance sur site approuvent ensuite les feuilles de temps dans Salesforce.

Rester en pleine forme avec le contrôle d'intégrité (bêta)

Détendez-vous pendant que le Contrôle d'intégrité effectue une série de tests automatisés sur vos Paramètres de Field Service et vos données de configuration, en particulier sur les rendez-vous de service et les préférences en ressources. Lorsque le contrôle d'intégrité identifie des problèmes, il suggère sur-le-champ des recommandations pour adapter votre configuration à nos meilleures pratiques.

Prises de rendez-vous de service plus intelligentes avec les règles de travail Correspondance étendue

Configurez des règles de travail Correspondance étendue pour trouver la ressource de service adaptée à chaque mission. Par exemple, vos agents mobiles travaillent dans certains secteurs identifiés par le code postal. Utilisez une règle de travail Correspondance étendue pour leur attribuer les rendez-vous dans ces secteurs géographiques.

Mappage de vos rapports avec des icônes et des couleurs

Mettez vos rapports en évidence dans le diagramme de Gantt en personnalisant leurs icônes et leurs couleurs. Vous pouvez mapper n'importe quel rapport tabulaire qui contient des champs de géolocalisation.

Changement instantané de stratégie de planification de la gestion de l'équipe

Pour basculer la stratégie de planification, utilisez le menu déroulant Stratégie dans la Gestion de l'équipe. Auparavant, vous deviez utiliser la stratégie de planification par défaut de votre organisation afin de trouver les candidats appropriés pour un rendez-vous de service.

Instauration de la confiance avec vos clients grâce aux Contrats de service et aux éléments de ligne de contrat dans les communautés

Favorisez la transparence en accordant à vos utilisateurs et partenaires l'accès aux contrats de service et aux éléments de ligne de contrat directement dans une communauté.

Utilisation d'actions rapides pour les contrats de service et les éléments de ligne de contrat

Simplifiez les flux de travail de vos agents en ajoutant des raccourcis vers les actions courantes dans les contrats de service et des éléments de ligne de contrat Vous pouvez par exemple ajouter des actions rapides qui permettent aux utilisateurs de créer des contrats de service et des éléments de ligne de contrat, ou d'exécuter des tâches courantes.

Extension de l'accès aux contrats de service avec les règles de partage basées sur des critères

Créez des règles de partage personnalisées basées sur des critères pour accorder à vos utilisateurs l'accès aux contrats de service. Auparavant, vous ne pouviez pas créer de règles de partage avec des critères spécifiques pour des contrats de service.

Filtrage des informations de la liste associée d'actifs dans les comptes

Vos utilisateurs peuvent trouver des informations sur les actifs associés à des comptes en filtrant les valeurs de la liste associée Actifs. Auparavant, ils ne pouvaient pas filtrer ces valeurs.

Amélioration des performances de Field Service

Tirez parti des modifications ci-dessous apportées à Field Service Lightning.

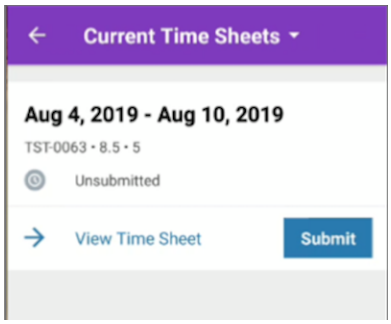
Consignation des heures avec les feuilles de temps mobiles (bêta)

Permettez aux agents mobiles de consigner les heures travaillées sur leur appareil mobile. Ils peuvent également afficher leur historique des feuilles de temps ainsi que le statut des feuilles de temps en cours de révision. Les responsables de services d'assistance sur site approuvent ensuite les feuilles de temps dans Salesforce.

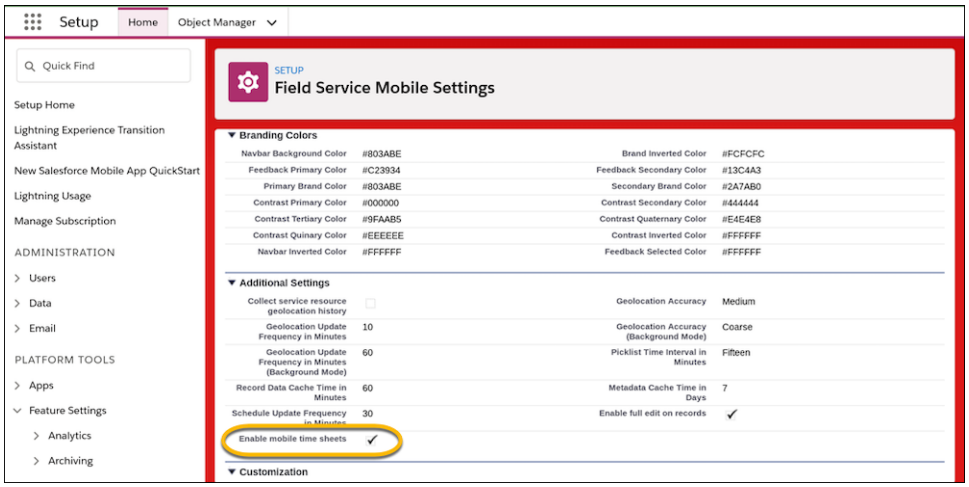
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les feuilles de temps 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 feuilles de temps dans le groupe Field Service Lightning de la Trailblazer Community.

Comment : accédez à Profil, puis touchez l'icône Feuilles de temps. Pour afficher une feuille de temps dans la page Feuilles de temps actuelles, touchez **Afficher la feuille de temps**. Pour créer des entrées, touchez le signe +.



Remarque: Pour pouvoir afficher des feuilles de temps, le paramètre Feuille de temps mobiles doit être activé.



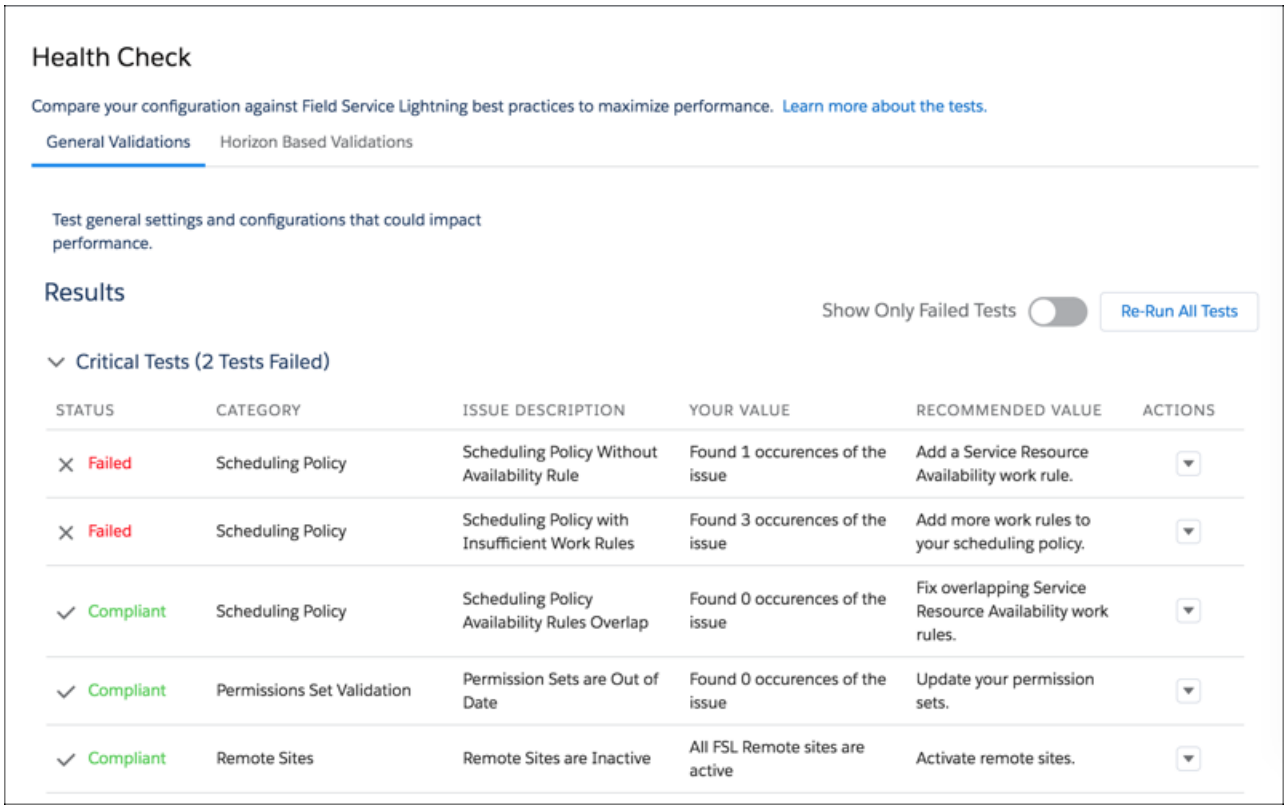
Rester en pleine forme avec le contrôle d'intégrité (bêta)

Détendez-vous pendant que le Contrôle d'intégrité effectue une série de tests automatisés sur vos Paramètres de Field Service et vos données de configuration, en particulier sur les rendez-vous de service et les préférences en ressources. Lorsque le contrôle d'intégrité identifie des problèmes, il suggère sur-le-champ des recommandations pour adapter votre configuration à nos meilleures pratiques.

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, la contrôle d'intégrité 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 sur le contrôle d'intégrité dans IdeaExchange et la Trailblazer Community.

Comment : dans Paramètres de Field Service, dans le package géré, sélectionnez **Contrôle d'intégrité**. Exécutez des tests, effectuez des évaluations et consultez des recommandations détaillées.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Test de votre configuration Field Service avec le contrôle d'intégrité (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

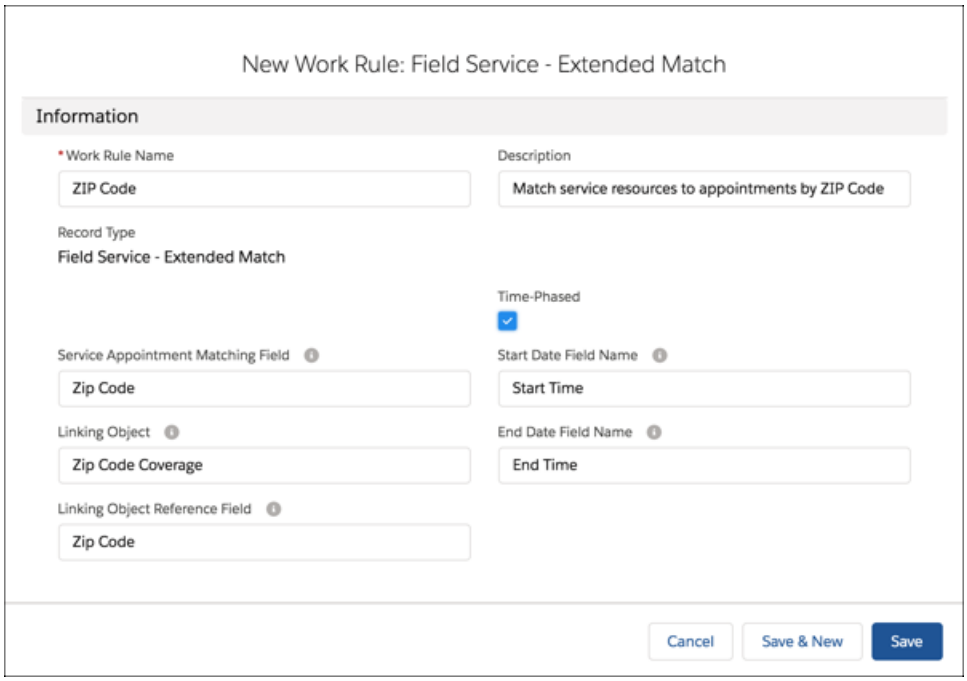
Prises de rendez-vous de service plus intelligentes avec les règles de travail Correspondance étendue

Configurez des règles de travail Correspondance étendue pour trouver la ressource de service adaptée à chaque mission. Par exemple, vos agents mobiles travaillent dans certains secteurs identifiés par le code postal. Utilisez une règle de travail Correspondance étendue pour leur attribuer les rendez-vous dans ces secteurs géographiques.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service Lightning installé.

Qui : pour ajouter un composant Lightning personnalisé à une page d'enregistrement dans Lightning Experience, Mon domaine doit être configuré.

Comment : par exemple, créez un champ de référence Code postal dans l'objet Rendez-vous de service. Créez ensuite un objet de liaison Couverture du code postal, ajoutez le champ Code postal, puis joignez-le à l'objet Ressource de service en tant que liste associée. Utilisez le composant Lightning Règle de correspondance étendue pour créer une règle de travail.



CONSULTER ÉGALEMENT :

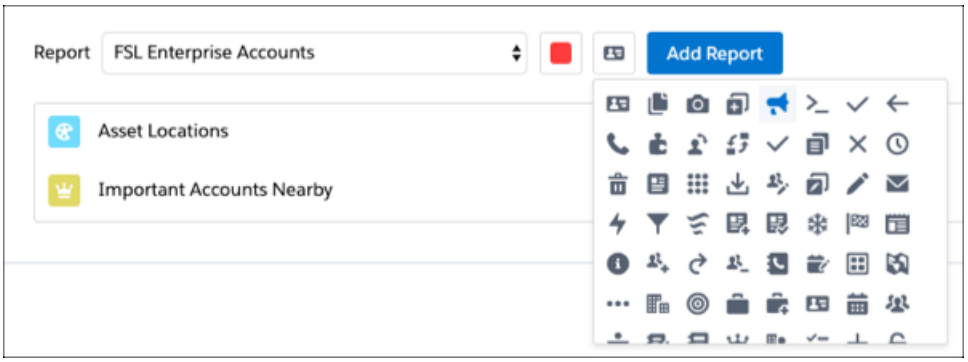
Aide de Salesforce : Type de règle de travail : Correspondance étendue (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mappage de vos rapports avec des icônes et des couleurs

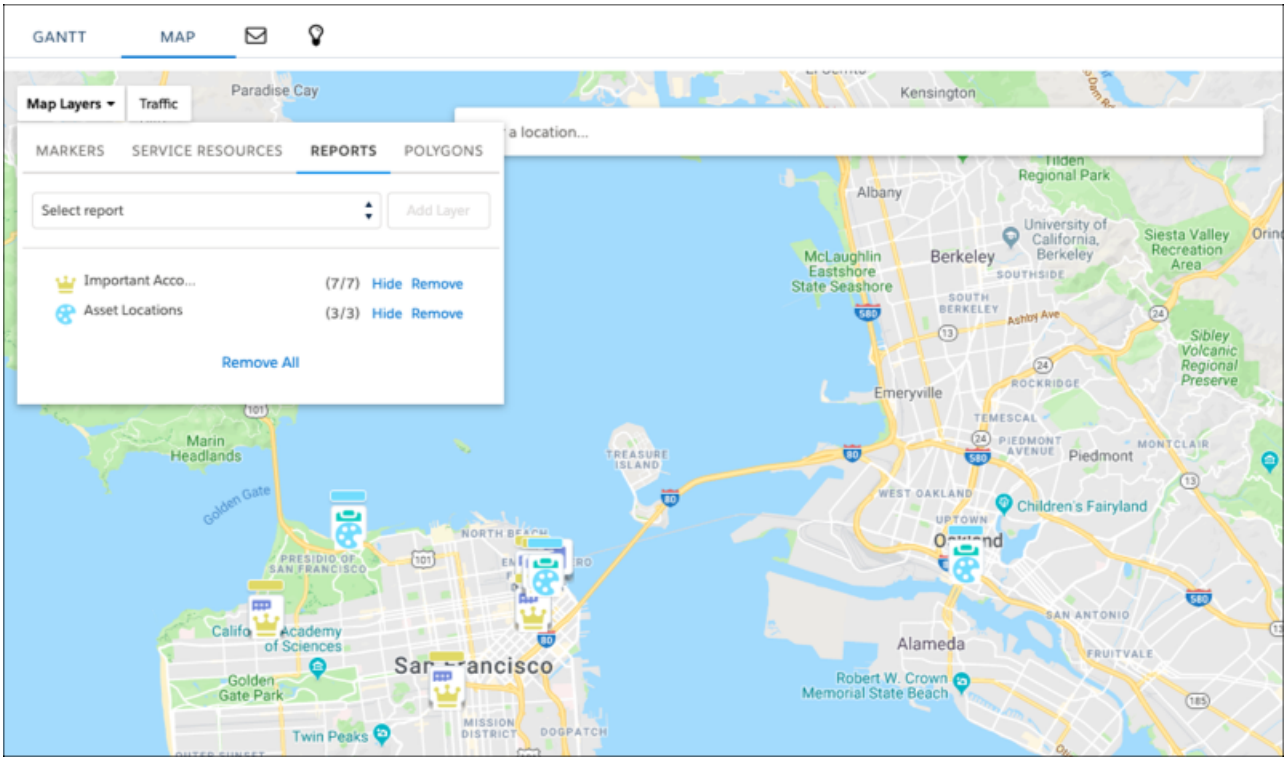
Mettez vos rapports en évidence dans le diagramme de Gantt en personnalisant leurs icônes et leurs couleurs. Vous pouvez mapper n'importe quel rapport tabulaire qui contient des champs de géolocalisation.

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 : dans la section Interface utilisateur de la console du répartiteur des Paramètres de Field Service, cliquez sur Mapper. Sélectionnez un rapport, une couleur et une icône.



Ajoutez-les ensuite en tant que couche au diagramme de Gantt.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation des icônes et des couleurs des rapports (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

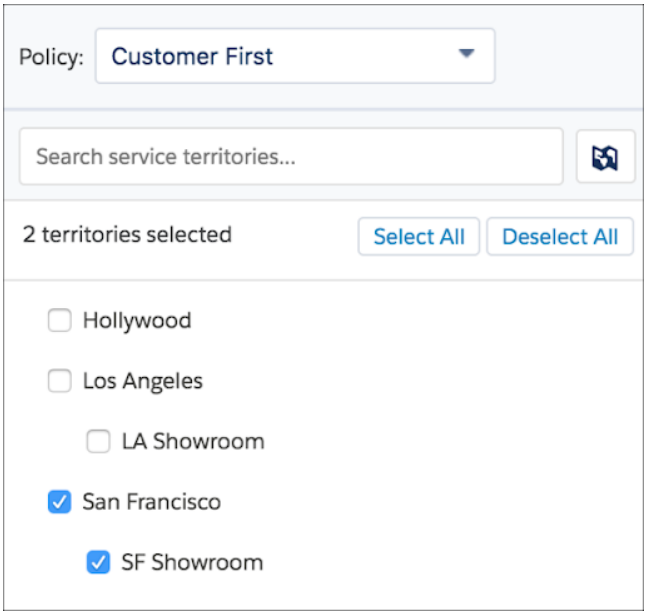
Changement instantané de stratégie de planification de la gestion de l'équipe

Pour basculer la stratégie de planification, utilisez le menu déroulant Stratégie dans la Gestion de l'équipe. Auparavant, vous deviez utiliser la stratégie de planification par défaut de votre organisation afin de trouver les candidats appropriés pour un rendez-vous de service.

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 de la gestion de l'équipe (peut être obsolète ou non disponible durant l'aperçu de la version).

Comment : Dans la colonne gauche de l'onglet Gestion de l'équipe, sélectionnez une stratégie de planification dans le menu déroulant.



Instauration de la confiance avec vos clients grâce aux Contrats de service et aux éléments de ligne de contrat dans les communautés

Favorisez la transparence en accordant à vos utilisateurs et partenaires l'accès aux contrats de service et aux éléments de ligne de contrat directement dans une communauté.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans lesquelles les autorisations et les communautés sont activées.

Qui : ces objets sont disponibles pour les utilisateurs et les membres de communauté selon la licence de communauté qu'ils détiennent.

- Les utilisateurs Salesforce de votre entreprise qui sont membres de votre communauté ont accès aux contrats de service et aux éléments de ligne de contrat.
- Les membres de communauté attribués au profil Partner Community ou Partner Community Login ont accès aux contrats de service et aux éléments de ligne de contrat.
- Les membres de communauté attribués au profil Customer Community Login ou Customer Community Plus Login ont accès aux contrats de service, mais pas aux éléments de ligne de contrat.

Comment : ajoutez un contrat de service et des éléments de ligne de contrat à une page de communauté. Attribuez ensuite aux utilisateurs et aux membres de communauté la licence qui leur accorde l'accès requis.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Objets pris en charge par les composants et les pages prêts à l'emploi dans les modèles de communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Licences d'ensemble d'autorisations (peuvent être périmées ou non disponibles pendant l'aperçu de la version)

Utilisation d'actions rapides pour les contrats de service et les éléments de ligne de contrat

Simplifiez les flux de travail de vos agents en ajoutant des raccourcis vers les actions courantes dans les contrats de service et des éléments de ligne de contrat Vous pouvez par exemple ajouter des actions rapides qui permettent aux utilisateurs de créer des contrats de service et des éléments de ligne de contrat, ou d'exécuter des tâches courantes.

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

Comment : vous pouvez créer des actions spécifiques à un objet ou des actions rapides globales pour permettre à vos agents de gagner du temps lorsqu'ils travaillent avec des contrats de service et des éléments de ligne de contrat. Par exemple :

- Ajoutez une action rapide à des contrats de service, par exemple pour créer un élément de ligne de contrat directement depuis l'enregistrement du contrat de service.
- Ajoutez une action rapide à des éléments de ligne de contrat, par exemple pour mettre à jour leurs détails.
- Créez une action rapide globale dans votre application Salesforce afin d'accélérer la création de contrats de service ou d'éléments de ligne de contrat.

Dans le cadre de cette modification, nous avons ajouté les champs ci-dessous à l'interface utilisateur de Salesforce.

- Le champ Catalogue de prix est désormais disponible dans l'objet Contrat de service.
- Le champ Entrée au catalogue de prix est désormais disponible dans l'objet Élément de ligne de contrat de service.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Création d'actions rapides spécifiques à un objet (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

Aide de Salesforce : Création d'actions rapides spécifiques à un objet (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Extension de l'accès aux contrats de service avec les règles de partage basées sur des critères

Créez des règles de partage personnalisées basées sur des critères pour accorder à vos utilisateurs l'accès aux contrats de service. Auparavant, vous ne pouviez pas créer de règles de partage avec des critères spécifiques pour des contrats de service.

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

Comment : dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Dans la liste associée Règles de partage de l'objet Contrat de service, cliquez sur **Créer**, puis définissez la règle de partage et ses critères.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Filtrage des informations de la liste associée d'actifs dans les comptes

Vos utilisateurs peuvent trouver des informations sur les actifs associés à des comptes en filtrant les valeurs de la liste associée Actifs. Auparavant, ils ne pouvaient pas filtrer ces valeurs.

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

Comment : dans un compte, cliquez sur **Associé**, puis accédez à la liste associée Actifs. Cliquez sur l'icône de filtrage pour filtrer les valeurs de la liste.

Amélioration des performances de Field Service

Tirez parti des modifications ci-dessous apportées à Field Service Lightning.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service Lightning installé.

Ajouter d'autres polygones de carte à votre organisation

Nous avons augmenté de 200 à 30 000 la limite en performances des polygones de carte de votre organisation. Vous pouvez cartographier sans retenue !

Planification de tâches d'optimisation le jour même pendant les heures de travail

Vous pouvez planifier l'exécution de l'optimisation le jour même à une fréquence définie pendant vos heures de travail. Par exemple, planifiez l'exécution de l'optimisation le jour même toutes les 2 heures, de 10h00 à 19h00, pour votre territoire de service Los Angeles.

Afficher jusqu'à 500 lignes dans le diagramme de Gantt

Pour améliorer les performances, nous avons ajouté une limite en visibilité de 500 lignes de ressource de service dans le diagramme de Gantt.

Afficher jusqu'à 2000 territoires de service dans le diagramme de Gantt

Nous avons augmenté à 2000 le nombre de territoires de service que vous pouvez visualiser dans le diagramme de Gantt.

Rechercher les territoires de service rarement utilisés

Si le nombre de territoires est trop important pour les faire défiler, utilisez la barre de recherche pour accéder à des territoires de service que vous n'avez pas encore sélectionnés. Vous pouvez rechercher des territoires avec le filtre de territoires du diagramme de Gantt, dans les actions globales, les tâches d'optimisation, les recettes de planification et les heures de fonctionnement.

Utiliser l'objectif de service Priorité de la ressource avec l'optimisation avancée (bêta)

L'optimisation avancée prend désormais en compte le champ Priorité des ressources de service lors de l'optimisation de la planification.

Canaux : conversation disponible dans les pages de détail de contact, fichiers joints affichés dans la fenêtre de chat, service incorporé pour les applications mobiles plus accessible

Nous avons développé les fonctionnalités d'e-mail, de chat et de messagerie pour améliorer l'expérience et accroître la productivité des agents. Les canaux WeChat et WhatsApp sont disponibles en tant que programmes pilotes. Les agents peuvent démarrer une conversation à partir de la page de détail d'un contact. Les fichiers sont disponibles dans la fenêtre de chat. Cela évite aux agents de les télécharger pour les visualiser. Nous avons amélioré l'accès au service incorporé pour les applications mobiles.

DANS CETTE SECTION :

E-mail : références des contacts, modèle Ouvrir sur la vue ancrée, e-mails réductibles, modèles d'e-mail réactifs

Augmentez votre productivité lors de l'utilisation d'e-mails dans le fil de requête dans Lightning Experience. Composez un e-mail et accédez en même temps au fil de requête avec le mode Ouvrir sur la vue ancrée, ou agrandissez l'éditeur d'e-mail pour faciliter la saisie. Utilisez vos fonctionnalités Salesforce Classic favorites dans Lightning Experience, notamment les références des contacts et les flux d'e-mails réduits.

Messagerie : canaux WeChat et WhatsApp en version pilote, messagerie disponible dans la page de détail des contacts et prise en charge des rapports pour les conversations

Les canaux de messagerie se sont élargis pour inclure WeChat et WhatsApp en tant que programmes pilotes. Les agents peuvent démarrer une conversation à partir de la page de détail d'un contact. Les administrateurs peuvent analyser comment et quand la messagerie est utilisée dans leur organisation.

Chat : fichiers dans le corps du chat, chat direct vers un agent et détails préalables au chat rapides

Nous avons amélioré l'expérience de chat des agents. Les fichiers sont disponibles dans la fenêtre de chat. Cela évite aux agents de les télécharger pour les visualiser. L'acheminement direct vers un agent est disponible avec Omni-Channel et Lightning Experience. Avant d'initier un chat, les agents survolent les requêtes pour consulter les détails préalables.

Service client social : présence sociale en moins de clics

Répondez aux clients avec des actions rapides sociales. Répondez aux commentaires Instagram depuis l'Éditeur social. Migrez et supprimez les comptes Personne sociale qui utilisent les anciens ID spécifiques à l'application Facebook (ASID).

Liaison canal-objet : création de règles pour lier rapidement des interactions aux personnes appropriées (bêta)

Économisez le temps de vos agents en créant des règles pour lier des interactions Messagerie avec des enregistrements, tels que des contacts. Vous pouvez configurer des règles pour la liaison automatique, ou inviter l'agent à choisir parmi les enregistrements recommandés, à rechercher un enregistrement ou à créer un enregistrement. Par exemple, lorsqu'un agent discute avec un client sur Facebook Messenger, une règle peut lier automatiquement cette conversation à un contact portant le même nom.

Service incorporé pour les applications mobiles : expérience de chat plus accessible pour les clients

Le Chat est plus accessible pour les clients qui utilisent un lecteur d'écran. Nous avons également éliminé quelques bogues.

Service incorporé pour le Web : événement personnalisé, prise en charge des langues de droite à gauche et accueil des rendez-vous

Dans Lightning Experience, les événements personnalisés renforcent le contrôle des agents. La conversion aisée de la présentation est disponible pour les langues de droite à gauche dans le chat. Prévisualisez vos étiquettes par défaut et personnalisées dans l'accueil des rendez-vous avant le déploiement.

E-mail : références des contacts, modèle Ouvrir sur la vue ancrée, e-mails réductibles, modèles d'e-mail réactifs

Augmentez votre productivité lors de l'utilisation d'e-mails dans le fil de requête dans Lightning Experience. Composez un e-mail et accédez en même temps au fil de requête avec le mode Ouvrir sur la vue ancrée, ou agrandissez l'éditeur d'e-mail pour faciliter la saisie. Utilisez vos fonctionnalités Salesforce Classic favorites dans Lightning Experience, notamment les références des contacts et les flux d'e-mails réduits.

DANS CETTE SECTION :

Recherche du destinataire approprié d'un e-mail avec les références de contact dans Lightning Experience

Identifiez le destinataire correct d'un e-mail en référençant les contacts depuis l'éditeur d'e-mail de Lightning Experience. Les agents peuvent filtrer pour afficher les contacts d'un compte et leurs collègues, et rechercher des contacts par leur nom. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Optimisation de l'espace disponible avec les e-mails réduits dans le fil de requête de Lightning Experience

Les agents peuvent réduire le défilement dans Lightning Experience et consacrer davantage de temps à aider les clients. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Écriture d'e-mails dans l'éditeur ancré

Les agents peuvent ouvrir l'éditeur d'e-mail en mode ancré et visualiser le fil de requête tout en composant un e-mail. Vous pouvez également agrandir l'éditeur d'e-mail ancré pour faciliter la saisie de texte.

Modèles d'e-mail réactifs pour épater les clients

Les agents peuvent utiliser des modèles d'e-mail réactifs pour afficher des messages hors-pair sur l'ordinateur, le téléphone ou un autre appareil mobile de leur client. Créez un modèle d'e-mail qui utilise les balises HTML `<head>`, `<meta>`, `<title>` et `<style>`, et rendez-le disponible pour les agents.

Avertissement lorsque vous essayez d'insérer une image trop grande

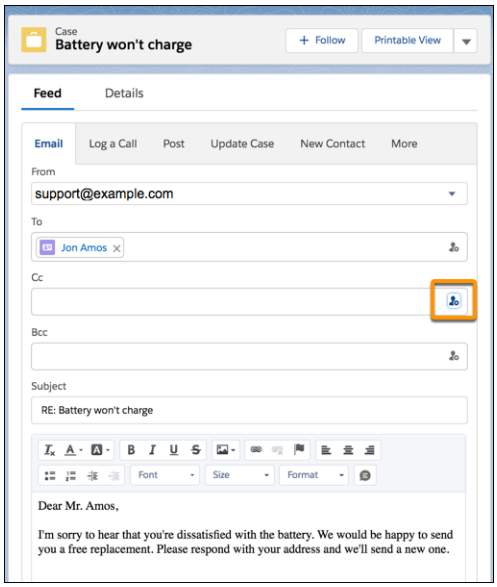
Si un agent tente d'insérer dans un e-mail de fil de requête une image qui dépasse 5 Mo, un avertissement est immédiatement affiché. Auparavant, l'avertissement était affiché uniquement lorsque l'agent cliquait sur le bouton Envoyer.

Recherche du destinataire approprié d'un e-mail avec les références de contact dans Lightning Experience

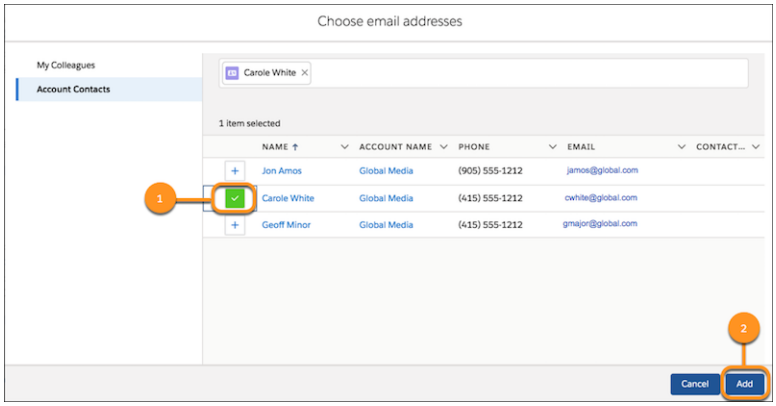
Identifiez le destinataire correct d'un e-mail en référençant les contacts depuis l'éditeur d'e-mail de Lightning Experience. Les agents peuvent filtrer pour afficher les contacts d'un compte et leurs collègues, et rechercher des contacts par leur nom. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

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

Comment : dans l'éditeur d'e-mail de fil de requête, cliquez sur l'icône de référence des contacts dans le champ À, Cc ou Cci.



La fenêtre modale de référence s'ouvre, dans laquelle vous pouvez rechercher et filtrer les contacts.



Sélectionnez les contacts auxquels vous souhaitez envoyer l'e-mail (1). Vous pouvez sélectionner plusieurs contacts. Cliquez ensuite sur **Ajouter** (2).

CONSULTER ÉGALEMENT :

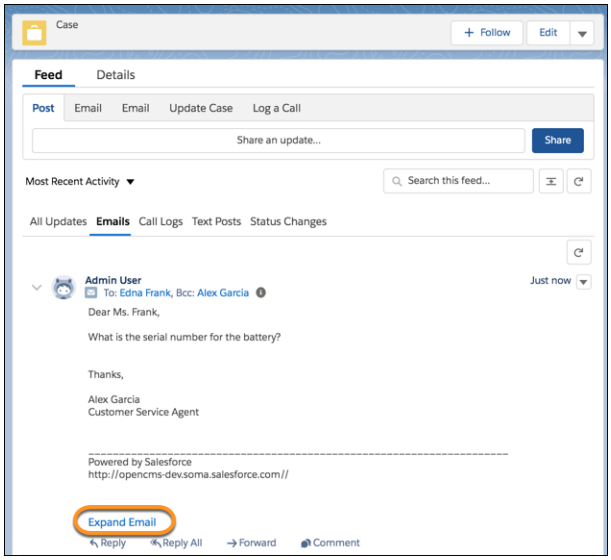
Aide de Salesforce : Clients de la messagerie dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Optimisation de l'espace disponible avec les e-mails réduits dans le fil de requête de Lightning Experience

Les agents peuvent réduire le défilement dans Lightning Experience et consacrer davantage de temps à aider les clients. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

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

Comment : cliquez sur **Agrandir tout** pour afficher le fil complet. Pour réduire les éléments de fil d'e-mail, actualisez le navigateur.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

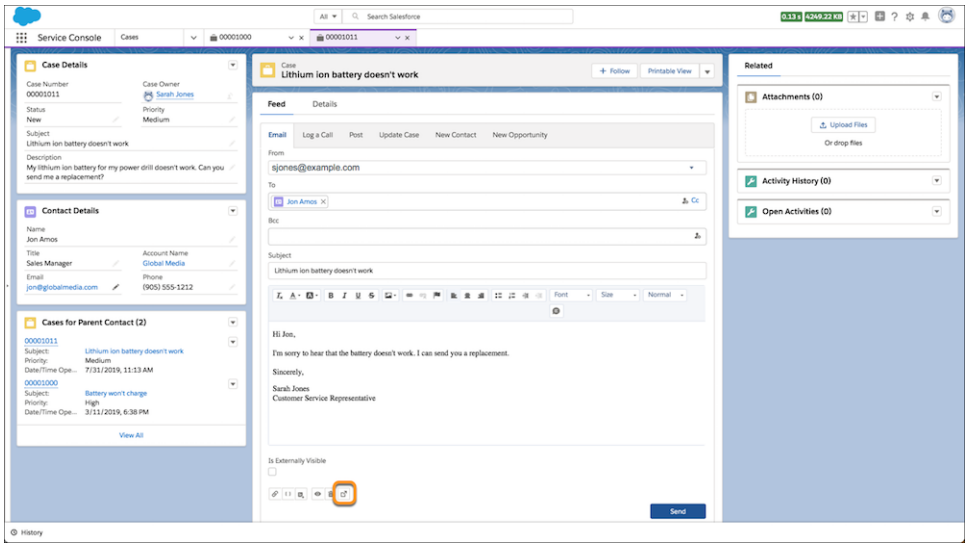
Écriture d'e-mails dans l'éditeur ancré

Les agents peuvent ouvrir l'éditeur d'e-mail en mode ancré et visualiser le fil de requête tout en composant un e-mail. Vous pouvez également agrandir l'éditeur d'e-mail ancré pour faciliter la saisie de texte.

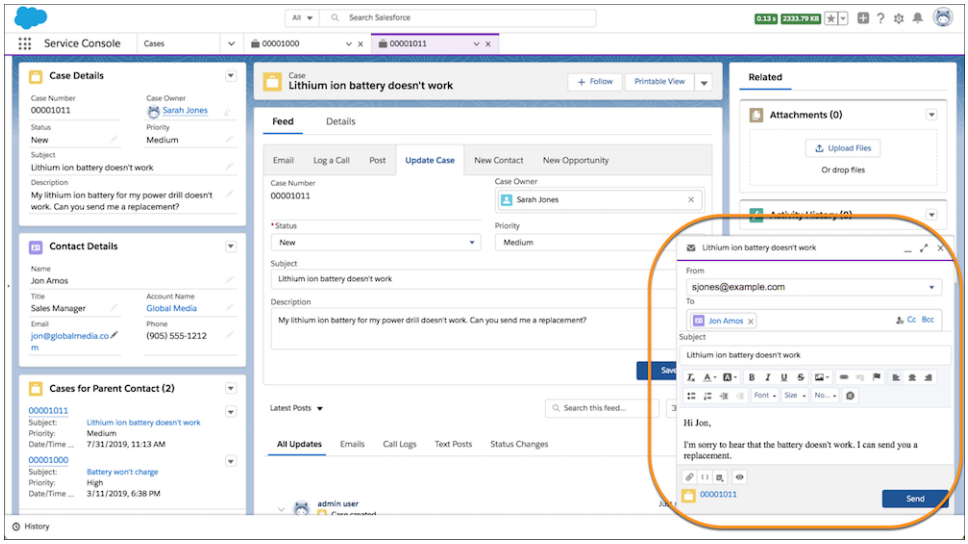
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Developer, Performance et Unlimited.

Comment : dans l'action d'envoi d'e-mails de fil de requête, cliquez sur l'icône Ouvrir sur la vue ancrée.

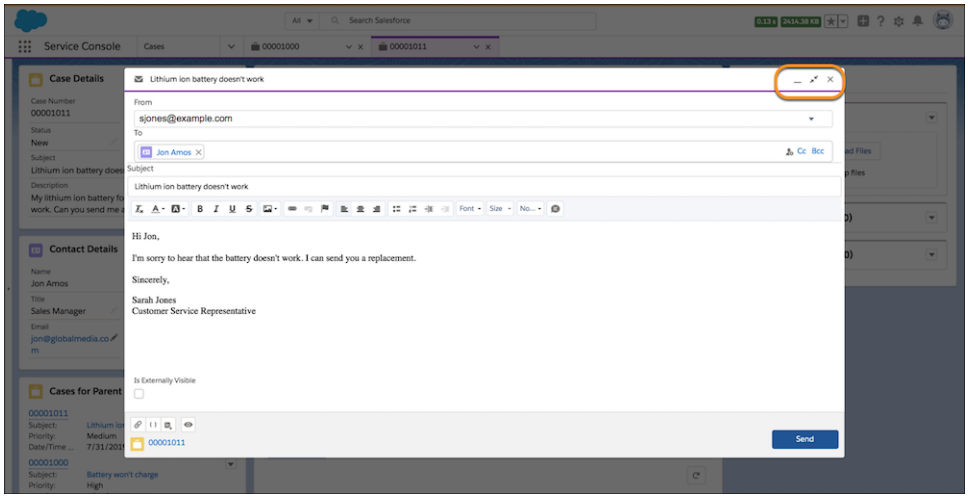
Remarque: Si les e-mails brouillon sont activés, l'action Ouvrir sur la vue ancrée de l'éditeur d'e-mail est désactivé dans la barre d'outils.



L'éditeur d'e-mail ancré s'ouvre.



Vous pouvez agrandir l'éditeur depuis son ancrage, puis le réduire et fermer la fenêtre.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Modèles d'e-mail réactifs pour épater les clients

Les agents peuvent utiliser des modèles d'e-mail réactifs pour afficher des messages hors-pair sur l'ordinateur, le téléphone ou un autre appareil mobile de leur client. Créez un modèle d'e-mail qui utilise les balises HTML `<head>`, `<meta>`, `<title>` et `<style>`, et rendez-le disponible pour les agents.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Accès et partage pour les champs de fusion d'e-mail, les modèles et les pièces jointes dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Avertissement lorsque vous essayez d'insérer une image trop grande

Si un agent tente d'insérer dans un e-mail de fil de requête une image qui dépasse 5 Mo, un avertissement est immédiatement affiché. Auparavant, l'avertissement était affiché uniquement lorsque l'agent cliquait sur le bouton Envoyer.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Messagerie : canaux WeChat et WhatsApp en version pilote, messagerie disponible dans la page de détail des contacts et prise en charge des rapports pour les conversations

Les canaux de messagerie se sont élargis pour inclure WeChat et WhatsApp en tant que programmes pilotes. Les agents peuvent démarrer une conversation à partir de la page de détail d'un contact. Les administrateurs peuvent analyser comment et quand la messagerie est utilisée dans leur organisation.

DANS CETTE SECTION :

Communication avec vos clients en utilisant WhatsApp (pilote)

Permettez aux clients de communiquer avec des agents de support en utilisant WhatsApp. Les clients utilisent WhatsApp pour envoyer des messages dans le monde entier et les agents répondent depuis la console de service.

Communication avec vos clients en utilisant WeChat (pilote)

Permettez aux clients de communiquer avec des agents de support en utilisant WeChat. Avec un compte de service officiel WeChat, vous pouvez fournir un service en Chine et partout dans le monde. Les agents répondent depuis la console de service.

Initiation d'une conversion depuis une page de détail de contact

Lorsque les agents souhaitent contacter un client sans créer une requête, ils peuvent lancer une conversation depuis la page de détail d'un contact. Cette fonction est identique au démarrage d'une conversation depuis la page de détail Utilisateur de la messagerie.

Fermeture des sessions suspendues en un clic

Lorsque les agents ont plusieurs sessions ouvertes, mais inactives sur leur écran, ils peuvent les fermer depuis la vue de liste Session de messagerie. Pour fermer une session suspendue ou bloquée, cliquez sur **Terminer la session** dans la vue de liste Session de messagerie.

Exécution de rapports standard pour des conversations

Analysez comment et quand la Messagerie est utilisée dans votre organisation. L'objet ConversationEntry est désormais inclus aux rapports standard Salesforce.

Création de listes associées de sessions de messagerie dans la page de détail du contact

Ajoutez des sessions de messagerie en tant que listes associées à la présentation de page Contact. Cela évite aux agents de cliquer sur la liste associée Utilisateur de Messagerie pour afficher les sessions de messagerie associées.

Liaison rapide d'interactions avec les personnes appropriées (bêta)

Économisez le temps de vos agents en créant des règles pour lier des interactions Messagerie avec des enregistrements, tels que des contacts. Vous pouvez configurer des règles pour la liaison automatique, ou inviter l'agent à choisir parmi les enregistrements recommandés, à rechercher un enregistrement ou à créer un enregistrement. Par exemple, lorsqu'un agent discute avec un client sur Facebook Messenger, une règle peut lier automatiquement cette conversation à un contact portant le même nom.

Communication avec vos clients en utilisant WhatsApp (pilote)

Permettez aux clients de communiquer avec des agents de support en utilisant WhatsApp. Les clients utilisent WhatsApp pour envoyer des messages dans le monde entier 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.

Remarque: Nous fournissons la messagerie WhatsApp à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Pour demander à participer au programme, contactez votre Success Manager ou consignez une requête à l'adresse https://help.salesforce.com/home. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des fonctionnalités globalement disponibles.

Communication avec vos clients en utilisant WeChat (pilote)

Permettez aux clients de communiquer avec des agents de support en utilisant WeChat. Avec un compte de service officiel WeChat, vous pouvez fournir un service en Chine et partout dans le monde. 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.

Remarque: Nous fournissons la messagerie WeChat à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Pour demander à participer au programme, contactez votre Success Manager ou consignez une requête à l'adresse https://help.salesforce.com/home. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des fonctionnalités globalement disponibles.

Comment : pour configurer un canal WeChat, utilisez le flux de configuration guidée. Vous devez vous munir de vos ID d'application, secret d'application, clé de cryptage et jeton de vérification WeChat.

Initiation d'une conversion depuis une page de détail de contact

Lorsque les agents souhaitent contacter un client sans créer une requête, ils peuvent lancer une conversation depuis la page de détail d'un contact. Cette fonction est identique au démarrage d'une conversation depuis la page de détail Utilisateur de la 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.

Comment : pour activer les conversations sortantes, ajoutez la préférence utilisateur `Messagerie sortante initiée par l'agent` à votre ensemble d'autorisations Messagerie.

Remarque: Pour pouvoir envoyer et recevoir des messages dans Messagerie, l'agent Messagerie doit être activé.

Pour relayer proactivement des informations aux clients, les agents accèdent à la page de détail de l'utilisateur de Messagerie ou de contact du client, puis cliquent sur **Démarrer la conversation**. Un nouvel onglet s'ouvre sur la dernière session et un message indiquant qu'une nouvelle session a démarré. Les agents continuent leur conversation à l'endroit où ils l'ont interrompue. Ils peuvent envoyer plusieurs messages.

Si le client n'est pas disponible pour répondre, les agents peuvent fermer l'onglet de la conversation et sont notifiés lorsque le client répond. Si l'agent n'est pas disponible lorsque le client répond, la conversation est transmise à la mise en file d'attente ou à la compétence de repli, et l'agent initial ne peut pas contribuer à la conversation.

Un message sortant avec un nouveau statut n'utilise pas la capacité de l'agent. Le statut de la session reste nouveau lorsque l'agent envoie le message. Il est en attente lorsque le client répond, puis actif lorsque l'agent accepte.

Fermeture des sessions suspendues en un clic

Lorsque les agents ont plusieurs sessions ouvertes, mais inactives sur leur écran, ils peuvent les fermer depuis la vue de liste Session de messagerie. Pour fermer une session suspendue ou bloquée, cliquez sur **Terminer la session** dans la vue de liste Session 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.

Remarque: Veillez à ne pas terminer une session active.

Qui : le propriétaire de la session, ou l'utilisateur spécifié dans le champ `Propriétaire de la session de messagerie`, et les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Configurer la messagerie peuvent terminer une session.

Comment : l'arrêt d'une session change son statut sur Terminé et génère une transcription. Si des agents étaient activement engagés dans le chat, leur session se termine et la zone de texte est désactivée. Les sessions sortantes peuvent être terminées à tout moment, avant ou après l'engagement de l'utilisateur.

Exécution de rapports standard pour des conversations

Analysez comment et quand la Messagerie est utilisée dans votre organisation. L'objet ConversationEntry est désormais inclus aux rapports standard Salesforce.

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 : Pour exécuter un rapport standard, consultez Rapport sur l'activité de support.

Création de listes associées de sessions de messagerie dans la page de détail du contact

Ajoutez des sessions de messagerie en tant que listes associées à la présentation de page Contact. Cela évite aux agents de cliquer sur la liste associée Utilisateur de Messagerie pour afficher les sessions de messagerie associées.

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.

Liaison rapide d'interactions avec les personnes appropriées (bêta)

Économisez le temps de vos agents en créant des règles pour lier des interactions Messagerie avec des enregistrements, tels que des contacts. Vous pouvez configurer des règles pour la liaison automatique, ou inviter l'agent à choisir parmi les enregistrements recommandés, à rechercher un enregistrement ou à créer un enregistrement. Par exemple, lorsqu'un agent discute avec un client sur Facebook Messenger, une règle peut lier automatiquement cette conversation à un contact portant le même nom.

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.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la Liaison canal-objet 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. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité, contactez Salesforce.

Comment : Pour plus d'informations, reportez-vous à Liaison canal-objet : création de règles pour lier rapidement des interactions aux personnes appropriées (bêta) à la page 246

Chat : fichiers dans le corps du chat, chat direct vers un agent et détails préalables au chat rapides

Nous avons amélioré l'expérience de chat des agents. Les fichiers sont disponibles dans la fenêtre de chat. Cela évite aux agents de les télécharger pour les visualiser. L'acheminement direct vers un agent est disponible avec Omni-Channel et Lightning Experience. Avant d'initier un chat, les agents survolent les requêtes pour consulter les détails préalables.

DANS CETTE SECTION :

Aperçu rapide des informations des clients avant le chat

Avant d'accepter un chat, les agents peuvent survoler une demande de chat dans Omni-Channel, et consulter les détails préalables au chat et les pages visitées.

Orientation des clients vers un agent spécifique avec Omni-Channel

Pour accélérer les résolutions, utilisez Omni-Channel afin d'envoyer les clients directement vers l'agent approprié. L'acheminement direct vers un agent respecte la capacité de l'agent et n'envoie pas de requête de chat à un agent sans capacité.

Aperçu des fichiers dans la fenêtre de chat

Les agents peuvent cliquer sur un fichier joint, par exemple une image, un fichier, ou un PDF, et l'afficher dans la fenêtre de chat. Il n'est pas nécessaire de télécharger les fichiers ou de compromettre la sécurité de l'ordinateur.

Intégration de Chatter à la conversation

Pour favoriser la collaboration interne rapide, Chatter, le fil Chatter et l'éditeur Chatter peuvent être ajoutés aux présentations de page des détails des transcriptions de chat.

Suivi des conversations dans le fil de requête

Un élément de fil est enregistré dès qu'un chat est associé à une requête. Une fois le chat fermé, le corps complet de la conversation est affiché dans l'élément de fil. Si vous utilisez des requêtes pour suivre les interactions avec les clients et le chat pour les conversations plus longues, vous pouvez afficher tous les chats associés aux requêtes complexes.

Aperçu rapide des informations des clients avant le chat

Avant d'accepter un chat, les agents peuvent survoler une demande de chat dans Omni-Channel, et consulter les détails préalables au chat et les pages visitées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience. 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.

Orientation des clients vers un agent spécifique avec Omni-Channel

Pour accélérer les résolutions, utilisez Omni-Channel afin d'envoyer les clients directement vers l'agent approprié. L'acheminement direct vers un agent respecte la capacité de l'agent et n'envoie pas de requête de chat à un agent sans capacité.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience. 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 : demandez un chat direct vers un agent avec le formulaire préalable au chat ou l'API de déploiement.

- Avec un formulaire préalable au chat, remplacez le bouton par défaut en transmettant l'ID utilisateur de l'agent en tant que valeur de liveagent.prechat.buttons. Les agents fournissent au client une URL pour démarrer un chat.
- Avec l'API de déploiement, transmettez l'ID utilisateur de l'agent en tant que deuxième argument à `startChat()`. Pour plus informations, consultez startChat dans Service Cloud Chat Developer Guide.

Si l'agent n'est pas disponible, la conversation est transmise à la file d'attente ou compétence de repli, et l'agent initial ne peut pas contribuer à la conversation.

Aperçu des fichiers dans la fenêtre de chat

Les agents peuvent cliquer sur un fichier joint, par exemple une image, un fichier, ou un PDF, et l'afficher dans la fenêtre de chat. Il n'est pas nécessaire de télécharger les fichiers ou de compromettre la sécurité de l'ordinateur.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience. 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.

Intégration de Chatter à la conversation

Pour favoriser la collaboration interne rapide, Chatter, le fil Chatter et l'éditeur Chatter peuvent être ajoutés aux présentations de page des détails des transcriptions de chat.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience. 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 : pour ajouter des composants de chat aux pages de détail de transcription de chat, activez le suivi de fil dans l'objet Transcription de chat ou l'objet Session de messagerie. Ajoutez ensuite les composants aux présentations de page dans le Générateur d'applications Lightning. Un élément de fil de requête est enregistré lorsqu'un chat ou une session de messagerie se termine.

Suivi des conversations dans le fil de requête

Un élément de fil est enregistré dès qu'un chat est associé à une requête. Une fois le chat fermé, le corps complet de la conversation est affiché dans l'élément de fil. Si vous utilisez des requêtes pour suivre les interactions avec les clients et le chat pour les conversations plus longues, vous pouvez afficher tous les chats associés aux requêtes complexes.

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 : présence sociale en moins de clics

Répondez aux clients avec des actions rapides sociales. Répondez aux commentaires Instagram depuis l'Éditeur social. Migrez et supprimez les comptes Personne sociale qui utilisent les anciens ID spécifiques à l'application Facebook (ASID).

DANS CETTE SECTION :

Accélération des réponses aux clients avec les actions rapides sociales pour les pistes
Dans Lightning Experience, votre activité sociale est accessible sous un onglet voisin lorsque vous visualisez une piste.

Réponse aux commentaires Instagram dans Lightning Experience
Vous pouvez désormais répondre aux commentaires Instagram directement depuis l'Éditeur social, et même répondre à une réponse ! La réponse est correctement publiée dans le flux, sous le commentaire d'origine.

Migration de vos publications sociales Facebook depuis les ID spécifiques à l'application vers les ID spécifiques à la page
Utilisez notre nouvel utilitaire de migration pour transférer vos publications sociales depuis la personne sociale spécifique à l'application, qui a été dépréciée, vers la nouvelle personne sociale spécifique à la page. L'utilitaire supprime ensuite les personnes sociales spécifiques à l'application obsolètes afin d'éviter toute ambiguïté.

Accélération des réponses aux clients avec les actions rapides sociales pour les pistes

Dans Lightning Experience, votre activité sociale est accessible sous un onglet voisin lorsque vous visualisez une piste.

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

Comment : si vous avez déjà activé le Service client social, désactivez la fonctionnalité, puis réactivez-la pour créer cette action rapide. Ensuite, dans la Configuration, sélectionnez **Suivi de fil**. Depuis la page de suivi de fil, sélectionnez **Pistes**. Sélectionnez **Activer le suivi dans le fil** et **Tous les objets associés**. Une fois le suivi de fil activé pour les objets associés, vous pouvez accéder à la page de configuration **Présentations de page de piste** et faire glisser l'action rapide **Social** vers la présentation.

Réponse aux commentaires Instagram dans Lightning Experience

Vous pouvez désormais répondre aux commentaires Instagram directement depuis l'Éditeur social, et même répondre à une réponse ! La réponse est correctement publiée dans le flux, sous le commentaire d'origine.

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

Migration de vos publications sociales Facebook depuis les ID spécifiques à l'application vers les ID spécifiques à la page

Utilisez notre nouvel utilitaire de migration pour transférer vos publications sociales depuis la personne sociale spécifique à l'application, qui a été dépréciée, vers la nouvelle personne sociale spécifique à la page. L'utilitaire supprime ensuite les personnes sociales spécifiques à l'application obsolètes afin d'éviter toute ambiguïté.

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

Pourquoi : en 2018, Facebook a basculé depuis l'utilisation d'ID spécifiques à l'application (ASID) vers les ID spécifiques à la page (PSID) pour les pages Facebook. En raison de cette modification, vous pouviez avoir deux enregistrements Personne sociale pour la même page Facebook.

Comment : Pour plus d'informations, lisez l'article Knowledge qui présente cette migration. Pour en savoir plus sur cet utilitaire, contactez Salesforce.

Liaison canal-objet : création de règles pour lier rapidement des interactions aux personnes appropriées (bêta)

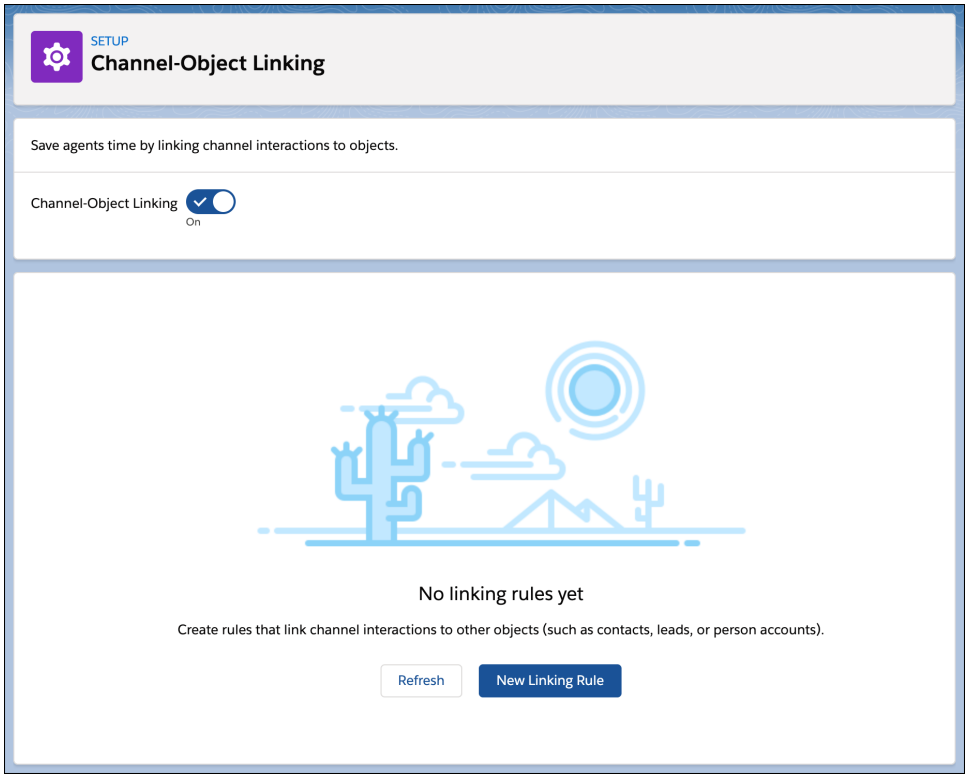
Économisez le temps de vos agents en créant des règles pour lier des interactions Messagerie avec des enregistrements, tels que des contacts. Vous pouvez configurer des règles pour la liaison automatique, ou inviter l'agent à choisir parmi les enregistrements recommandés, à rechercher un enregistrement ou à créer un enregistrement. Par exemple, lorsqu'un agent discute avec un client sur Facebook Messenger, une règle peut lier automatiquement cette conversation à un contact portant le même nom.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les notifications des agents sont prises en charge uniquement dans la console Lightning.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la Liaison canal-objet 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. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité, contactez Salesforce.

Qui : cette fonctionnalité est en version bêta pour les utilisateurs de Messagerie. Restez à l'écoute, elle sera bientôt disponible pour d'autres types de canal.

Comment : créez des règles dans la Configuration de Service. Saisissez `Canal-objet` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Liaison canal-objet**. Cliquez sur **Nouvelle règle de liaison** pour démarrer le flux guidé.



Une fois la règle créée, l'agent reçoit une notification pendant la session lorsque la règle est exécutée.

Service incorporé pour les applications mobiles : expérience de chat plus accessible pour les clients

Le Chat est plus accessible pour les clients qui utilisent un lecteur d'écran. Nous avons également éliminé quelques bogues.

Où : cette modification s'applique au kit SDK Service pour applications mobiles pour iOS (version 220.1.0) et Android (version 220.1.0).

Comment : 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 : événement personnalisé, prise en charge des langues de droite à gauche et accueil des rendez-vous

Dans Lightning Experience, les événements personnalisés renforcent le contrôle des agents. La conversion aisée de la présentation est disponible pour les langues de droite à gauche dans le chat. Prévisualisez vos étiquettes par défaut et personnalisées dans l'accueil des rendez-vous avant le déploiement.

DANS CETTE SECTION :

Renforcement du contrôle des agents avec les événements personnalisés pour le chat

Permettez aux agents d'envoyer aux visiteurs de chat des messages cryptés depuis Lightning Console vers le chat incorporé. Les agents peuvent déterminer quand ils peuvent charger un message d'événement personnalisé en fonction des actions des visiteurs, par exemple la navigation dans des pages Web pendant les états « en attente du chat » ou « rechargement la page de chat ». Les agents peuvent également vérifier que leur événement personnalisé a été chargé.

Communication avec les clients en langue de droite à gauche dans le chat (bêta)

Accueillez dignement les utilisateurs de langues de droite à gauche (RTL) dans le chat incorporé. Les améliorations apportées à la présentation qui prend en charge l'arabe et l'hébreu comprennent le texte justifié à droite, l'inversion du bouton et la barre de défilement gauche.

Aperçu des étiquettes de l'accueil des rendez-vous

Créez l'interaction client parfaite dans l'accueil des rendez-vous avec le Générateur d'applications Lightning. Prévisualisez vos étiquettes par défaut et personnalisées en temps réel et avant le déploiement.

Renforcement du contrôle des agents avec les événements personnalisés pour le chat

Permettez aux agents d'envoyer aux visiteurs de chat des messages cryptés depuis Lightning Console vers le chat incorporé. Les agents peuvent déterminer quand ils peuvent charger un message d'événement personnalisé en fonction des actions des visiteurs, par exemple la navigation dans des pages Web pendant les états « en attente du chat » ou « rechargement la page de chat ». Les agents peuvent également vérifier que leur événement personnalisé a été chargé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Performance et Unlimited qui utilisent l'extrait de code incorporé version 5.0 ou supérieure.

Comment : écoutez vos événements `onChatStateLoaded` et `onCustomScriptsLoaded`. Écrivez un gestionnaire JavaScript pour la page Web qui héberge l'extrait de code. Dans la fonction du gestionnaire, déclenchez l'événement personnalisé que vous souhaitez envoyer à vos agents.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Communication avec les clients en langue de droite à gauche dans le chat (bêta)

Accueillez dignement les utilisateurs de langues de droite à gauche (RTL) dans le chat incorporé. Les améliorations apportées à la présentation qui prend en charge l'arabe et l'hébreu comprennent le texte justifié à droite, l'inversion du bouton et la barre de défilement gauche.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Performance et Unlimited qui utilisent l'extrait de code incorporé version 5.0 ou supérieure. Cette fonctionnalité n'est pas disponible dans les communautés et pour les utilisateurs d'appareils mobiles ou de tablettes.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la présentation 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.

Comment : activez les langues de droite à gauche (RTL) dans l'interface utilisateur de configuration, sous Système de traduction dans Paramètres de traduction. Ajoutez une valeur de langue définie sur votre extrait de code. L'hébreu est `embedded_svc.settings.language = 'he'`. L'arabe est `embedded_svc.setting.language = 'ar'`.

Aperçu des étiquettes de l'accueil des rendez-vous

Créez l'interaction client parfaite dans l'accueil des rendez-vous avec le Générateur d'applications Lightning. Prévisualisez vos étiquettes par défaut et personnalisées en temps réel et avant le déploiement.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Performance et Unlimited qui utilisent l'extrait de code incorporé version 5.0 ou supérieure.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration de l'accueil des rendez-vous (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Knowledge : canaux étendus, styles flexibles et gestion des articles améliorée

Partagez des articles dans plus de canaux. Insérez le contenu d'un article ou un lien de vos communautés ou sites dans des publications sociales. Vous pouvez également insérer le contenu d'un article dans des conversations Chat et Messagerie. Nous avons amélioré la recherche et l'accès des utilisateurs en renforçant le contrôle des articles brouillons, archivés et publies.

DANS CETTE SECTION :

Diffusion des connaissances dans des canaux supplémentaires

Partagez des articles pendant des conversations avec le Service client social, le chat et la messagerie. Les agents peuvent ajouter un lien d'URL à un article dans les interactions des requêtes. Avec une légère configuration, vous pouvez également permettre aux agents d'insérer des contenus d'articles dans des publications sociales et des conversations.

Recherche d'articles supplémentaires dans les vues de liste

Sélectionnez des éléments multiples dans les champs Langue et Statut de publication lorsque vous filtrez les vues de liste dans Lightning Knowledge. Créez des vues de liste qui affichent tout ce dont vous avez besoin à un emplacement unique, par exemple les articles brouillons et publiés en français et en portugais.

Précision de l'accès aux articles brouillons et archivés

Déterminez si les utilisateurs et les visualiseurs Knowledge peuvent afficher les articles brouillons ou archivés. Par exemple, vous souhaitez que certains agents accèdent en lecture aux articles brouillons utilisés en interne. Ou bien vous souhaitez que les clients accèdent aux articles archivés pour pouvoir relire une version spécifique d'un article joint à la requête. Deux nouvelles autorisations, Afficher les articles brouillons et Afficher les articles archivés, contrôlent les profils autorisés à afficher les articles qui ne sont pas publiés. Vérifiez la configuration de vos autorisations pour déterminer les profils qui doivent avoir accès.

Maintien de l'accès aux fichiers joints lors de la transition vers Lightning Knowledge

Choisissez la visibilité par défaut pour les fichiers migrés lorsque vous utilisez l'outil de transition vers Lightning Knowledge. Choisissez si tous les utilisateurs ou seulement les utilisateurs internes peuvent accéder aux fichiers par défaut. L'accès à l'enregistrement d'un article contrôle toujours qui peut afficher les fichiers joints dans la liste associée Fichiers de Lightning Knowledge. Auparavant, les fichiers migrés étaient accessibles uniquement en interne. Les utilisateurs partenaires et clients dans les communautés pouvaient perdre l'accès.

Écriture de style dans l'éditeur de texte enrichi

Lorsque vous souhaitez mettre en forme vos contenus Knowledge, il est important d'avoir plusieurs options. Nous avons élargi la liste des styles HTML autorisés dans l'éditeur de texte enrichi.

Définition de cibles pour les liens intelligents Lightning

Restez en contexte et offrez à vos utilisateurs l'expérience dont ils ont besoin avec des cibles pour des liens intelligents dans Lightning Knowledge. Choisissez la cible Lightning en plus de la cible traditionnelle. Les options comprennent le comportement par défaut de l'application actuelle, et un nouvel onglet, un nouveau sous-onglet ou un nouvel onglet d'espace de travail dans le navigateur. Nous avons également mis à jour le comportement par défaut des liens intelligents dans Lightning Experience lorsque la cible n'est pas définie.

Suppression d'articles depuis des emplacements plus nombreux

Ajoutez l'action Supprimer l'article à vos présentations de page pour permettre aux auteurs et aux administrateurs Knowledge de supprimer des articles archivés depuis leurs pages d'enregistrement. Auparavant, cette action était disponible uniquement dans les vues de liste de l'accueil Knowledge.

Diffusion des connaissances dans des canaux supplémentaires

Partagez des articles pendant des conversations avec le Service client social, le chat et la messagerie. Les agents peuvent ajouter un lien d'URL à un article dans les interactions des requêtes. Avec une légère configuration, vous pouvez également permettre aux agents d'insérer des contenus d'articles dans des publications sociales et des conversations.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions de Knowledge dans Lightning Experience à l'exception de l'édition Essentials.

Qui : les agents qui disposent de l'autorisation de lecture des articles Knowledge et de modification des requêtes peuvent utiliser ces actions dans le composant et les listes associées Lightning Knowledge. Les administrateurs qui disposent de l'autorisation Personnaliser l'application peuvent gérer les canaux de communication.

Comment : lorsque le service client social, le chat ou la messagerie est disponible dans le fil de requête, l'action est affichée en regard des articles dans le composant et les listes associées Knowledge. Les articles doivent être partagés dans des canaux de base de connaissances clients, partenaires ou publics.

Pour pouvoir utiliser les actions Insérer un article dans la publication sociale et Insérer l'article dans la conversation, configurez des présentations de canal de communication dans le Gestionnaire d'objet. La présentation détermine les champs qui sont inclus dans le

message. Seul le texte brut est inséré. Par conséquent, ignorez les contenus d'articles mis en forme et choisissez des champs de texte conçus pour ces canaux.

Pour partager des URL d'article dans des publications sociales, vous devez avoir un canal social activé et des articles dans vos communautés ou vos sites.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration des actions du composant Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Autorisation de partage d'URL d'article dans les canaux par les agents (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Recherche d'articles supplémentaires dans les vues de liste

Sélectionnez des éléments multiples dans les champs Langue et Statut de publication lorsque vous filtrez les vues de liste dans Lightning Knowledge. Créez des vues de liste qui affichent tout ce dont vous avez besoin à un emplacement unique, par exemple les articles brouillons et publiés en français et en portugais.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions de Knowledge dans Lightning Experience. Les organisations Essentials Edition sont limitées à une seule langue.

Comment : vérifiez et ajustez les filtres dans les vues de liste existantes. Auparavant, les listes étaient filtrées par défaut sur les articles publiés dans la langue par défaut de l'organisation. Lorsqu'une liste n'était pas filtrée, toutes les versions brouillons, archivées et publiées et toutes les traductions d'un article étaient renvoyées. Il existe une exception sous l'onglet Gestion des articles dans Salesforce Classic, où les vues de liste sans filtre renvoient les articles dans la langue de l'utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Précision de l'accès aux articles brouillons et archivés

Précision de l'accès aux articles brouillons et archivés

Déterminez si les utilisateurs et les visualiseurs Knowledge peuvent afficher les articles brouillons ou archivés. Par exemple, vous souhaitez que certains agents accèdent en lecture aux articles brouillons utilisés en interne. Ou bien vous souhaitez que les clients accèdent aux articles archivés pour pouvoir relire une version spécifique d'un article joint à la requête. Deux nouvelles autorisations, Afficher les articles brouillons et Afficher les articles archivés, contrôlent les profils autorisés à afficher les articles qui ne sont pas publiés. Vérifiez la configuration de vos autorisations pour déterminer les profils qui doivent avoir accès.

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

Qui : la gestion des autorisations Knowledge nécessite les ensembles d'autorisations Afficher la configuration et Gérer les profils et les ensembles d'autorisations.

Comment : les visualiseurs et les utilisateurs de Knowledge peuvent toujours afficher les articles publiés. Pour accorder l'accès aux articles archivés et brouillons, accédez à **Configuration** > **Utilisateurs**, puis modifiez vos profils et ensembles d'autorisations.

Les auteurs et les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les articles ont déjà les autorisations Afficher les articles brouillons et Afficher les articles archivés. Ces deux autorisations sont requises pour gérer les articles. Par conséquent, le retrait de l'une d'elles désactive l'autorisation Gérer les articles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Accès des utilisateurs à Lightning Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Recherche d'articles supplémentaires dans les vues de liste

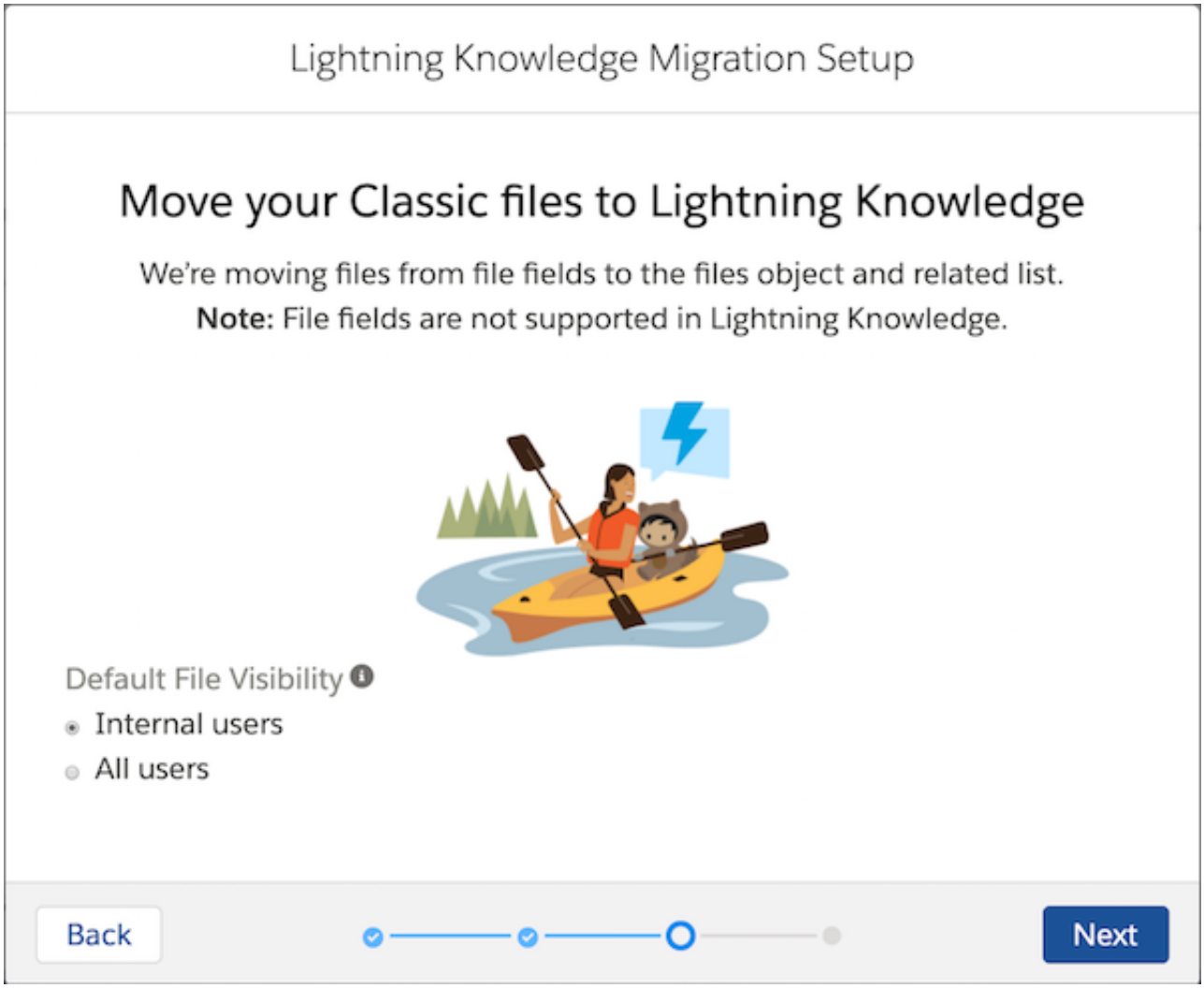
Maintien de l'accès aux fichiers joints lors de la transition vers Lightning Knowledge

Choisissez la visibilité par défaut pour les fichiers migrés lorsque vous utilisez l'outil de transition vers Lightning Knowledge. Choisissez si tous les utilisateurs ou seulement les utilisateurs internes peuvent accéder aux fichiers par défaut. L'accès à l'enregistrement d'un article contrôle toujours qui peut afficher les fichiers joints dans la liste associée Fichiers de Lightning Knowledge. Auparavant, les fichiers migrés étaient accessibles uniquement en interne. Les utilisateurs partenaires et clients dans les communautés pouvaient perdre l'accès.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions de Knowledge lors de la transition de Salesforce Classic à Lightning Knowledge.

Qui : les administrateurs qui disposent des autorisations Personnaliser l'application et Utilisateur de Knowledge peuvent exécuter l'outil de migration vers Lightning Knowledge.

Comment : à l'étape de migration de fichiers finale, choisissez les utilisateurs qui peuvent accéder aux fichiers par défaut. Tous les utilisateurs comprennent vos utilisateurs internes ainsi que tous les utilisateurs clients, partenaires et non authentifiés qui visualisent des articles dans vos communautés et vos sites. Choisissez le paramètre qui s'applique à la plupart de vos fichiers, puis ajustez l'accès à des fichiers spécifiques après la transition.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Aide de Salesforce :* Planification de votre transition vers Lightning Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- Visibilité des fichiers dans les enregistrements pour les clients
- *Aide de Salesforce :* Visibilité des fichiers dans les enregistrements pour les clients (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Écriture de style dans l'éditeur de texte enrichi

Lorsque vous souhaitez mettre en forme vos contenus Knowledge, il est important d'avoir plusieurs options. Nous avons élargi la liste des styles HTML autorisés dans l'éditeur de texte enrichi.

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

Pourquoi : auparavant, certains styles étaient retirés du code HTML source lors de l'enregistrement dans les champs de texte enrichi. Désormais, seuls les attributs de style `background-image`, `position` et `z-index` sont retirés. Vos utilisateurs peuvent conserver davantage de mises en forme lorsqu'ils collent à partir d'autres sources.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

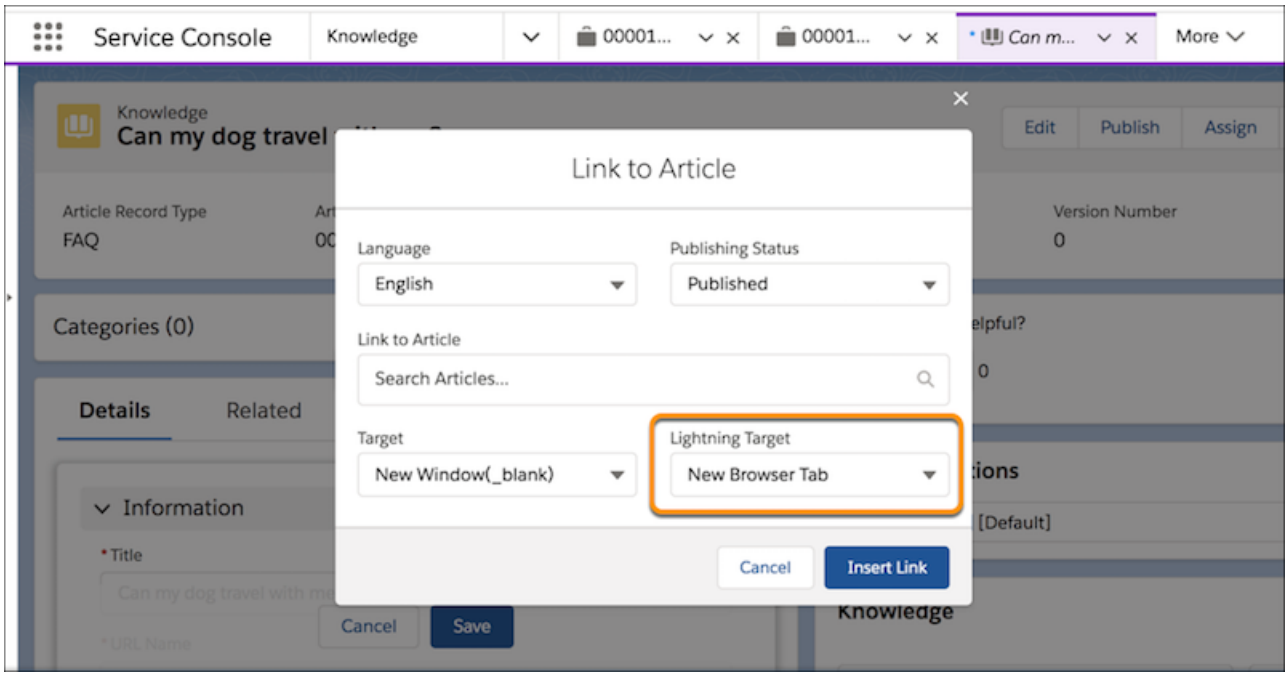
Aide de Salesforce : Modification des champs de zone de texte enrichi (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Définition de cibles pour les liens intelligents Lightning

Restez en contexte et offrez à vos utilisateurs l'expérience dont ils ont besoin avec des cibles pour des liens intelligents dans Lightning Knowledge. Choisissez la cible Lightning en plus de la cible traditionnelle. Les options comprennent le comportement par défaut de l'application actuelle, et un nouvel onglet, un nouveau sous-onglet ou un nouvel onglet d'espace de travail dans le navigateur. Nous avons également mis à jour le comportement par défaut des liens intelligents dans Lightning Experience lorsque la cible n'est pas définie.

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

Comment : Cliquez sur l'icône de lien intelligent pour utiliser la cible Lightning dans vos liens. Vous pouvez modifier un lien existant pour définir ou changer les cibles.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Comportement cible des liens intelligents (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Insertion de liens intelligents dans des articles (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suppression d'articles depuis des emplacements plus nombreux

Ajoutez l'action Supprimer l'article à vos présentations de page pour permettre aux auteurs et aux administrateurs Knowledge de supprimer des articles archivés depuis leurs pages d'enregistrement. Auparavant, cette action était disponible uniquement dans les vues de liste de l'accueil Knowledge.

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

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Modifier tout sur Knowledge peuvent supprimer des articles archivés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Accès des utilisateurs à Lightning Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Acheminement : configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences (globalement disponible), priorité d'acheminement secondaire, Omni-Channel pour la vente, et davantage

Configurez l'acheminement basé sur les compétences avec des clics, sans code, en utilisant la Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences. Utilisez des valeurs de champ pour spécifier une priorité d'acheminement secondaire. Les clients de Ventes peuvent maintenant utiliser l'acheminement Omni-Channel. Recherchez des groupes publics, consultez le statut des agents avec un code couleur dans le widget Omni-Channel et indiquez à vos clients un délai d'attente estimé.

DANS CETTE SECTION :

Configuration d'attributs sans code pour l'acheminement basé sur les compétences (globalement disponible)

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. La configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences est plus facile à utiliser que l'écriture d'un code d'API, et vous pouvez aussi utiliser des règles complexes. Par exemple, mappez la valeur de champ du type de requête Retour produit avec la compétence Traitement des retours pour acheminer les retours vers l'agent attribué à cette compétence. Nous avons également changé le nom de cette fonctionnalité pour préciser qu'il s'agit d'une méthode simplifiée de configuration de l'acheminement basé sur les compétences, pas d'une nouvelle méthode d'acheminement.

Gestion de la priorité des requêtes par vos agents

Dans une file d'attente, la priorité est déterminée par l'ancienneté des éléments de travail, selon le principe premier entré, premier sorti. Cependant, alors qu'un élément de travail est déjà présent dans la file, un nouveau travail plus urgent peut être ajouté, par exemple, un travail transféré, un élément en attente de réponse d'un autre agent ou un travail correspondant à un accord de service bientôt échu. Vous pouvez transférer un élément vers une autre file d'attente, mais il est placé derrière les anciens éléments de la nouvelle file. En outre, certaines files d'attente peuvent avoir la même priorité. La Priorité d'acheminement secondaire permet de résoudre ce problème en plaçant un élément de travail devant les anciens éléments et en éliminant les conflits entre les files d'attente contenant des éléments avec une priorité d'acheminement identique.

Utilisation de l'acheminement Omni-Channel dans Sales Cloud

Les utilisateurs détenteurs de la licence Sales Cloud avec une licence complémentaire Digital Engagement peuvent utiliser l'acheminement Omni-Channel et Omni-Channel Supervisor pour les canaux de messagerie d'acheminement.

Recherche de groupes publics

Si vous avez de nombreux groupes publics, leur localisation dans une longue liste peut s'avérer difficile. Utilisez le nouveau champ de recherche pour retrouver le groupe voulu.

Affichage du statut des agents avec un widget de code couleur

Les agents sont très occupés et le nombre de clics compte. Le widget Omni-Channel de la console Salesforce utilise désormais un code couleur pour indiquer le statut de disponibilité d'un agent.

Indication du temps d'attente estimé pour les clients de chat (bêta)

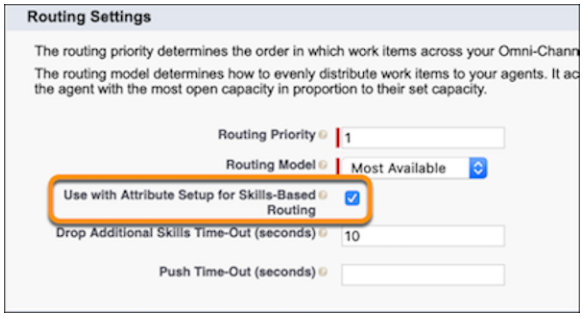
Les clients de votre chat connaissent leur position dans la file d'attente, mais pas le délai avant d'obtenir une aide. Le temps d'attente estimé les aide à patienter.

Configuration d'attributs sans code pour l'acheminement basé sur les compétences (globalement disponible)

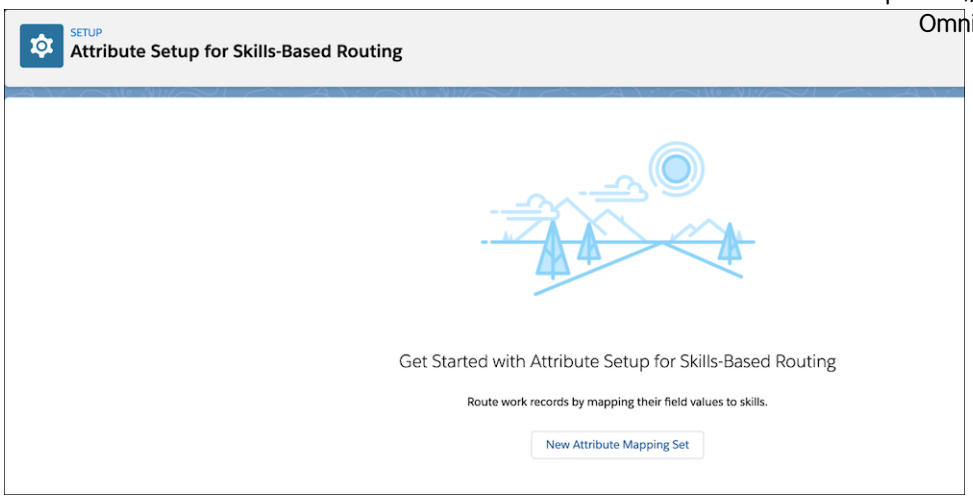
Utilisez un flux de configuration pour associer les valeurs de champ d'un objet aux compétences requises afin d'acheminer l'élément de travail à l'agent approprié. La configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences est plus facile à utiliser que l'écriture d'un code d'API, et vous pouvez aussi utiliser des règles complexes. Par exemple, mappez la valeur de champ du type de requête Retour produit avec la compétence Traitement des retours pour acheminer les retours vers l'agent attribué à cette compétence. Nous avons également changé le nom de cette fonctionnalité pour préciser qu'il s'agit d'une méthode simplifiée de configuration de l'acheminement basé sur les compétences, pas d'une nouvelle méthode d'acheminement.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences est disponible uniquement dans Lightning Experience.

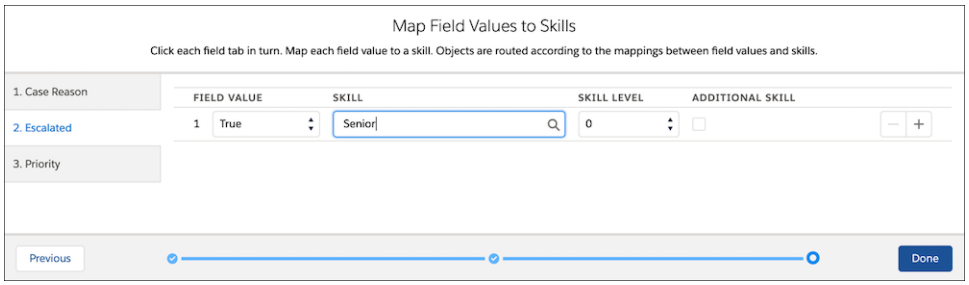
Comment : dans la configuration de l'acheminement du canal de service, sélectionnez **Utiliser avec la Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences**.



Exécutez le flux Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences.



Mappez les valeurs de champ avec des compétences



CONSULTER ÉGALEMENT :

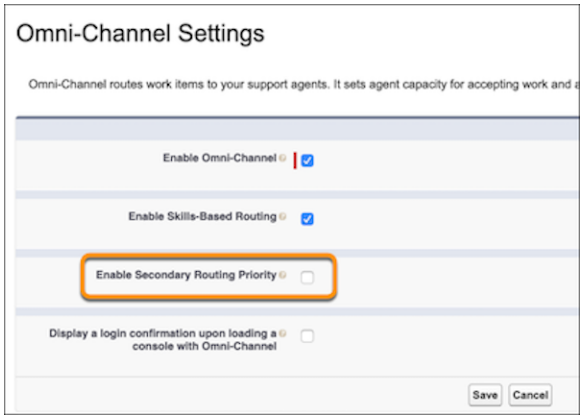
Aide de Salesforce : Configuration d'un attribut pour l'acheminement basé sur les compétences (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion de la priorité des requêtes par vos agents

Dans une file d'attente, la priorité est déterminée par l'ancienneté des éléments de travail, selon le principe premier entré, premier sorti. Cependant, alors qu'un élément de travail est déjà présent dans la file, un nouveau travail plus urgent peut être ajouté, par exemple, un travail transféré, un élément en attente de réponse d'un autre agent ou un travail correspondant à un accord de service bientôt échu. Vous pouvez transférer un élément vers une autre file d'attente, mais il est placé derrière les anciens éléments de la nouvelle file. En outre, certaines files d'attente peuvent avoir la même priorité. La Priorité d'acheminement secondaire permet de résoudre ce problème en plaçant un élément de travail devant les anciens éléments et en éliminant les conflits entre les files d'attente contenant des éléments avec une priorité d'acheminement identique.

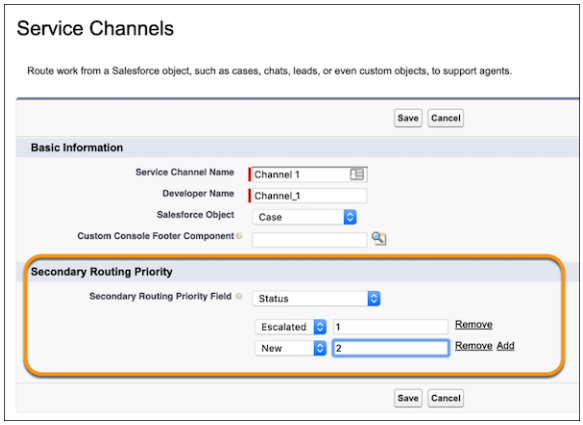
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : activez la Priorité d'acheminement secondaire dans les paramètres Omni-Channel. Vous pouvez désormais configurer des mappages de priorité d'acheminement secondaire pour chaque canal.



Créez ou modifiez un canal de service, puis sélectionnez un champ de priorité. Mappez ensuite les valeurs de champ avec des priorités.

Par exemple, pour définir les requêtes escaladées en première position et les nouvelles requêtes en deuxième position, sélectionnez **Statut** en tant que champ de priorité. Définissez ensuite la valeur du champ Escaladé sur la priorité 1 et la valeur du champ Nouveau sur la priorité 2. La priorité la plus élevée est 0.



Remarque: La priorité d'acheminement secondaire n'est pas automatiquement mise à jour pour l'acheminement basé sur les compétences et les canaux de messagerie. Pour mettre à jour le champ SecondaryRoutingPriority dans l'objet PendingServiceRouting, utilisez l'API.

Utilisation de l'acheminement Omni-Channel dans Sales Cloud

Les utilisateurs détenteurs de la licence Sales Cloud avec une licence complémentaire Digital Engagement peuvent utiliser l'acheminement Omni-Channel et Omni-Channel Supervisor pour les canaux de messagerie d'acheminement.

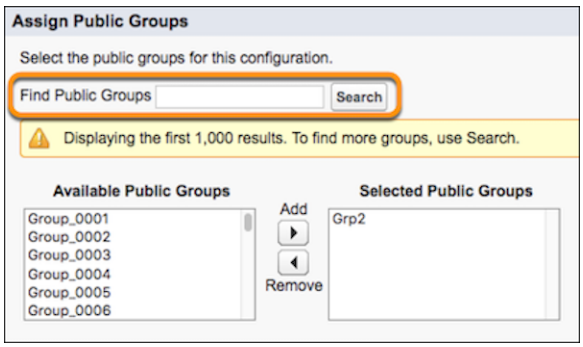
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Recherche de groupes publics

Si vous avez de nombreux groupes publics, leur localisation dans une longue liste peut s'avérer difficile. Utilisez le nouveau champ de recherche pour retrouver le groupe voulu.

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

Comment : accédez à Rechercher des groupes publics dans les pages Configurations de superviseur, Configurations de présence, Configurations d'agent de chat et Compétences.

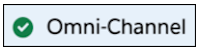


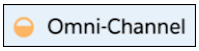
Affichage du statut des agents avec un widget de code couleur

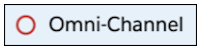
Les agents sont très occupés et le nombre de clics compte. Le widget Omni-Channel de la console Salesforce utilise désormais un code couleur pour indiquer le statut de disponibilité d'un agent.

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

Pourquoi : dans le widget, un indicateur de code couleur permet de déterminer aisément en un coup d'œil le statut des agents.

L'agent est disponible. 

L'agent est absent. 

L'agent est hors ligne. 

Le widget du canal Omni-Channel est réduit avec le travail attribué. 

Indication du temps d'attente estimé pour les clients de chat (bêta)

Les clients de votre chat connaissent leur position dans la file d'attente, mais pas le délai avant d'obtenir une aide. Le temps d'attente estimé les aide à patienter.

Où : cette modification est disponible dans l'API REST Chat ou en utilisant le Embedded Service SDK pour les applications mobiles.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le Temps d'attente estimé 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 : implémentez le Temps d'attente estimé en utilisant l'API Chat ou le Service SDK. Vous pouvez afficher la position dans la file d'attente ou le temps d'attente estimé dans la file d'attente, mais pas les deux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation du temps d'attente estimé au lieu de la position dans la file d'attente pour une session de chat (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion des requêtes : mise à jour critique pour les déploiements dans Lightning Flow pour Service, visibilité des éléments de fil dans Lightning, améliorations de l'utilisation dans fil de requête

Une mise à jour critique de Lightning Flow pour Service nécessite de sélectionner un déploiement pour le composant Actions et recommandations. Ajoutez des flux lancés automatiquement pour vos agents. Les agents peuvent désormais définir la visibilité des éléments de fil sur public ou privé dans Lightning Experience. Les améliorations apportées à l'utilisation de Lightning Experience aident les agents à déterminer lorsqu'ils ont de nouveaux éléments de fil ou lorsque des commentaires de requête sont privés.

DANS CETTE SECTION :

Requêtes : augmentation de la productivité des agents et Fil de requête dans Lightning Experience

Les fonctionnalités favorites de Salesforce Classic, telles que les références de contact et la possibilité de définir la visibilité des éléments de fil, sont intégrées à Lightning Experience. Une mise en forme en gras aide les agents à identifier les éléments de fil non lus et une icône de verrouillage indique qu'un commentaire de requête est privé. Les agents peuvent également trier le fil de requête par ordre chronologique et agrandir toutes les publications en un seul clic. Envoyez automatiquement une enquête aux clients lors de la fermeture d'une requête ou lorsque les règles de réponse automatique de requête sont remplies.

Lightning Flow pour service : déploiement requis pour les étapes appropriées, support de flux supplémentaires et visibilité des listes améliorée

Demandez un déploiement Actions et recommandations, et contrôlez les actions que les agents peuvent lancer à partir du composant. Pour permettre aux agents d'exécuter des étapes non interactives, vous pouvez inclure des flux automatiquement lancés en tant qu'actions. Nous avons également ajusté l'affichage des flux interrompus afin de laisser en évidence la liste des tâches qui restent à faire pour les agents.

Requêtes : augmentation de la productivité des agents et Fil de requête dans Lightning Experience

Les fonctionnalités favorites de Salesforce Classic, telles que les références de contact et la possibilité de définir la visibilité des éléments de fil, sont intégrées à Lightning Experience. Une mise en forme en gras aide les agents à identifier les éléments de fil non lus et une icône de verrouillage indique qu'un commentaire de requête est privé. Les agents peuvent également trier le fil de requête par ordre chronologique et agrandir toutes les publications en un seul clic. Envoyez automatiquement une enquête aux clients lors de la fermeture d'une requête ou lorsque les règles de réponse automatique de requête sont remplies.

DANS CETTE SECTION :

Définition de la visibilité publique et privée des éléments dans le fil de requête de Lightning Experience

Les agents peuvent contrôler si un élément de fil est public ou privé dans Lightning Experience et Lightning Service Console. Ils peuvent marquer des éléments de fil publics afin de les rendre visibles aussi bien pour les utilisateurs internes qu'externes. Les éléments de fil marqués privés sont visibles uniquement par les utilisateurs internes. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éléments de fil non lus mis en évidence dans Fil de requête

Aidez vos agents à déterminer qu'ils ont des fils d'actualité, y compris des e-mails et d'autres publications, dans le fil de requête. Les résumés des éléments de fil non lus sont affichés en caractères gras. Auparavant, les résumés des éléments de fil lus et non lus étaient affichés dans une police normale.

Identification des commentaires privés

Les agents peuvent déterminer immédiatement si un commentaire est privé ou public grâce à une icône de verrou.

Tri des éléments de fil du plus ancien au plus récent

Les agents peuvent trier les éléments de fil de requête par ordre chronologique, du plus ancien au plus récent, afin de faciliter leur recherche. Auparavant, les agents pouvaient trier les éléments du fil uniquement par les dernières publications ou l'activité la plus récente.

Économie de clics pour agrandir toutes les publications

Agrandissez toutes les publications du fil de requête en un seul clic. Auparavant, certaines publications étaient tronquées et les agents devaient utiliser le bouton Agrandir dans chaque publication.

Envoi d'enquêtes sur des requêtes

Déterminez ce que vos clients pensent de leur expérience avec le service de support. Envoyez automatiquement une enquête au contact de la requête lorsque la requête est fermée ou lorsque les règles de réponse automatique sont remplies.

Composants accordéon et enregistrement associé pris en charge pour la page d'enregistrement de requête sur téléphone

Les composants Accordéon et Enregistrement associé sont désormais disponibles dans la page d'enregistrement de requête sur téléphone.

Réponse à un appel téléphonique en travaillant dans des boîtes de dialogue

Lorsque les agents répondent à l'appel d'un client avec un téléphone logiciel Open CTI dans la console de l'application Lightning, l'écran s'ouvre sous un nouvel onglet. Si les agents travaillaient dans une boîte de dialogue, ils peuvent continuer à saisir des données sous l'onglet origine. Auparavant, lorsque les agents répondaient à un appel en mode d'écran contextuel, la boîte de dialogue était fermée et ils pouvaient perdre leur travail.

Sélection de Chat comme canal pour les textes rapides

Dans la version Summer '19, nous avons renommé Live Agent en Chat. Lorsque vous créez un texte rapide, la liste des canaux reflète cette modification et indique Chat.

Définition de la visibilité publique et privée des éléments dans le fil de requête de Lightning Experience

Les agents peuvent contrôler si un élément de fil est public ou privé dans Lightning Experience et Lightning Service Console. Ils peuvent marquer des éléments de fil publics afin de les rendre visibles aussi bien pour les utilisateurs internes qu'externes. Les éléments de fil marqués privés sont visibles uniquement par les utilisateurs internes. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

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

Comment : pour permettre aux agents de changer la visibilité d'éléments de fil, les paramètres suivants doivent être activés dans votre organisation : Changer la visibilité dans fil de requête, fil Requête compacte activé et fil Requête de communauté activé. Les utilisateurs doivent disposer des autorisations **Modifier mes propres publications** et **Modifier les publications dans mes enregistrements**.

Pour définir un élément de fil publiquement visible, ouvrez une requête, cliquez sur la flèche de l'élément, puis sur **Rendre public**. Pour marquer un élément de fil privé, cliquez sur la flèche de l'élément, puis sur **Rendre privé**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Affichage ou masquage d'une publication ou d'un e-mail dans le fil de requête de communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

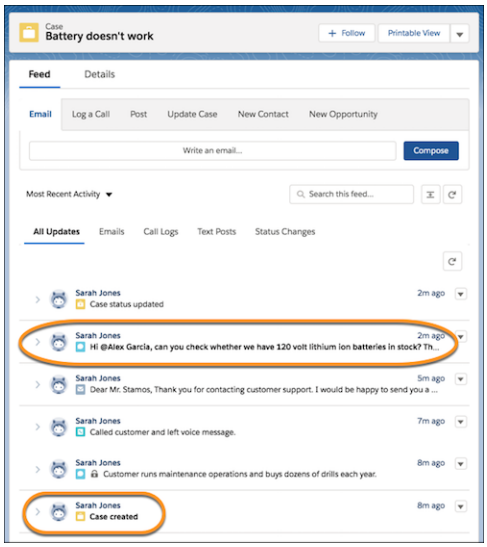
Aide de Salesforce : Vue d'ensemble de la modification des publications et des commentaires de fil (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Éléments de fil non lus mis en évidence dans Fil de requête

Aidez vos agents à déterminer qu'ils ont des fils d'actualité, y compris des e-mails et d'autres publications, dans le fil de requête. Les résumés des éléments de fil non lus sont affichés en caractères gras. Auparavant, les résumés des éléments de fil lus et non lus étaient affichés dans une police normale.

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

Pourquoi : lorsqu'un agent ouvre un élément de fil, le résumé change en police normale. Les éléments de fil aimés, ajoutés aux favoris, modifiés ou commentés sont marqués comme lus.



Comment : Pour activer cette fonctionnalité, contactez Salesforce. Ensuite, dans la page Paramètres de support, sélectionnez **Activer Non lu / Lu dans le fil de requête compact**.

Lors de l'activation initiale de cette fonctionnalité, les éléments de fil des requêtes existantes peuvent être considérés comme non lus et affichés en caractères gras. Dans ce cas, la solution consiste à cliquer sur **Agrandir tout** pour marquer tous les éléments de fil comme lus.

CONSULTER ÉGALEMENT :

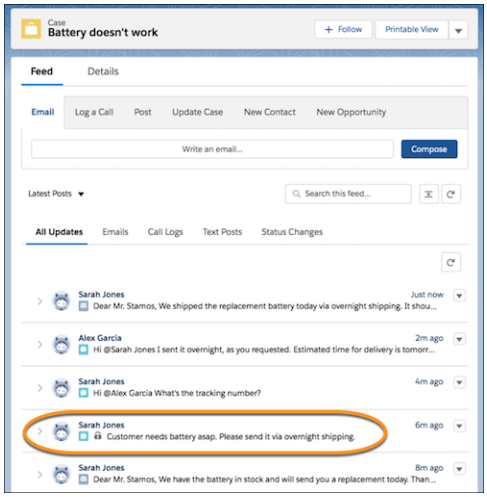
Aide de Salesforce : Personnalisation des paramètres de support (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Identification des commentaires privés

Les agents peuvent déterminer immédiatement si un commentaire est privé ou public grâce à une icône de verrou.

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

Comment : lorsque les agents créent un commentaire interne ou un commentaire de requête privé, une icône de verrou est affichée dans l'élément de fil.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création et modification de commentaires de requête dans des pages de détail de requête (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

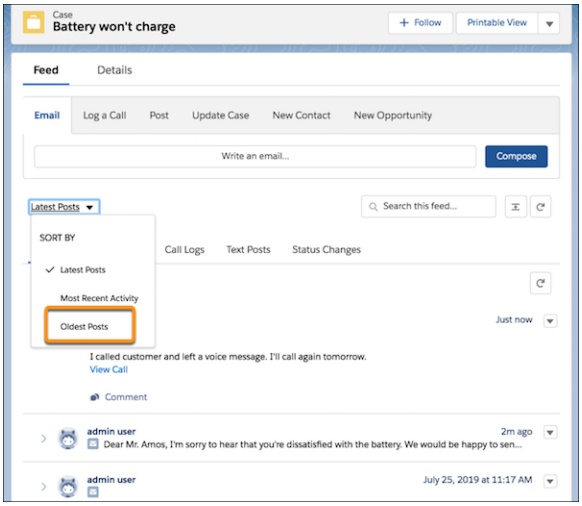
Aide de Salesforce : Création et modification de commentaires de requête dans des pages de modification de requête (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Tri des éléments de fil du plus ancien au plus récent

Les agents peuvent trier les éléments de fil de requête par ordre chronologique, du plus ancien au plus récent, afin de faciliter leur recherche. Auparavant, les agents pouvaient trier les éléments du fil uniquement par les dernières publications ou l'activité la plus récente.

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

Comment : pour trier les éléments de fil par ordre chronologique, cliquez sur la flèche de tri, puis sélectionnez **Publications les plus anciennes**.

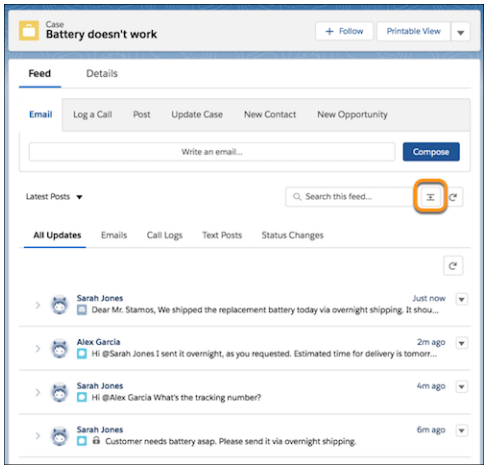


Économie de clics pour agrandir toutes les publications

Agrandissez toutes les publications du fil de requête en un seul clic. Auparavant, certaines publications étaient tronquées et les agents devaient utiliser le bouton Agrandir dans chaque publication.

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

Comment : cliquez sur l'icône **Agrandir tout** pour agrandir toutes les publications.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation des paramètres de support (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Envoi d'enquêtes sur des requêtes

Déterminez ce que vos clients pensent de leur expérience avec le service de support. Envoyez automatiquement une enquête au contact de la requête lorsque la requête est fermée ou lorsque les règles de réponse automatique sont remplies.

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

Comment : activez les requêtes, puis créez une enquête à envoyer aux clients. Pour envoyer une enquête lors de la fermeture d'une requête, sélectionnez une enquête dans la page Paramètres de support. Pour envoyer une enquête lorsqu'une règle de réponse automatique est remplie, sélectionnez une enquête dans la page Règles de réponse automatique de requête.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation des paramètres de support (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Configuration d'une enquête de rétroaction client (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Configuration de règles de réponse automatique (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Composants accordéon et enregistrement associé pris en charge pour la page d'enregistrement de requête sur téléphone

Les composants Accordéon et Enregistrement associé sont désormais disponibles dans la page d'enregistrement de requête sur téléphone.

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

Comment : dans le Générateur d'applications Lightning, créez ou sélectionnez une page d'enregistrement dans l'objet Requête, puis sélectionnez le facteur de forme **Téléphone**. Les composants Accordéon et Enregistrement associé sont affichés dans la liste Standard. Vous pouvez les faire glisser sur la page d'enregistrement. Le composant Accordéon est un conteneur auquel vous pouvez ajouter d'autres composants.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Composant Web Lightning : Accordion (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Réponse à un appel téléphonique en travaillant dans des boîtes de dialogue

Lorsque les agents répondent à l'appel d'un client avec un téléphone logiciel Open CTI dans la console de l'application Lightning, l'écran s'ouvre sous un nouvel onglet. Si les agents travaillaient dans une boîte de dialogue, ils peuvent continuer à saisir des données sous l'onglet origine. Auparavant, lorsque les agents répondaient à un appel en mode d'écran contextuel, la boîte de dialogue était fermée et ils pouvaient perdre leur travail.

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.

Pourquoi : dans les applications de console Lightning, les boîtes de dialogue sont désormais limitées à l'onglet qui les a déclenchées. Lorsqu'un téléphone logiciel s'ouvre dans une fenêtre séparée, depuis la barre d'utilitaires, l'écran contextuel ne ferme pas les boîtes de dialogue des autres espaces de travail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour critique)

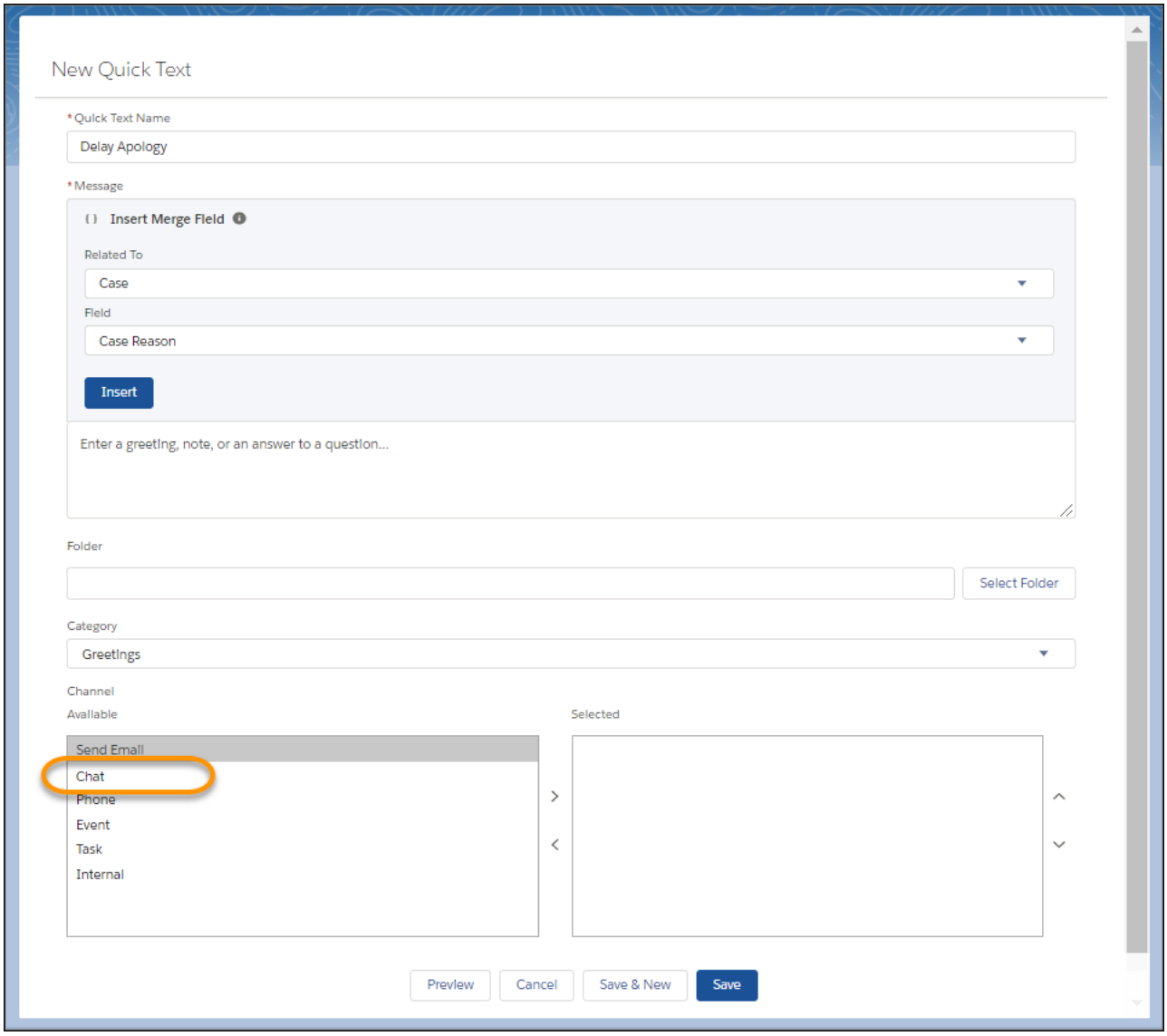
Aide de Salesforce : Using Pop-Out Utilities (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Sélection de Chat comme canal pour les textes rapides

Dans la version Summer '19, nous avons renommé Live Agent en Chat. Lorsque vous créez un texte rapide, la liste des canaux reflète cette modification et indique Chat.

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

Comment : si Chat est disponible dans votre organisation, vous pouvez le sélectionner en tant que canal pour vos textes rapides.



Lightning Flow pour service : déploiement requis pour les étapes appropriées, support de flux supplémentaires et visibilité des listes améliorée

Demandez un déploiement Actions et recommandations, et contrôlez les actions que les agents peuvent lancer à partir du composant. Pour permettre aux agents d'exécuter des étapes non interactives, vous pouvez inclure des flux automatiquement lancés en tant qu'actions. Nous avons également ajusté l'affichage des flux interrompus afin de laisser en évidence la liste des tâches qui restent à faire pour les agents.

DANS CETTE SECTION :

Demander un déploiement et afficher les actions appropriées (mise à jour critique)

Cette mise à jour nécessite de sélectionner un déploiement pour le composant Actions et recommandations. Lorsque vous configurez Lightning Flow pour service, un déploiement permet de contrôler les actions que les agents peuvent démarrer lorsqu'ils souhaitent exécuter une action qui n'est pas affichée dans la liste des tâches à réaliser du composant.

Ajout de flux automatiquement lancés à la liste des tâches de vos agents

Permettez à vos agents de déclencher des actions exécutées en arrière-plan sans l'intervention de l'utilisateur. Vous pouvez spécifier un flux automatiquement lancé dans le composant Actions et recommandations. Nous prenons en charge ce type de flux en tant qu'étape que les agents peuvent lancer depuis le composant ou en tant que recommandation Next Best Action.

Affichage des flux interrompus sans bloquer votre liste

Nous avons ajusté l'emplacement d'affichage des flux interrompus afin de laisser les étapes visibles dans le composant Actions et recommandations. Auparavant, la liste des flux interrompus masquait la liste des actions.

Demander un déploiement et afficher les actions appropriées (mise à jour critique)

Cette mise à jour nécessite de sélectionner un déploiement pour le composant Actions et recommandations. Lorsque vous configurez Lightning Flow pour service, un déploiement permet de contrôler les actions que les agents peuvent démarrer lorsqu'ils souhaitent exécuter une action qui n'est pas affichée dans la liste des tâches à réaliser du composant.

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

Pourquoi : les déploiements spécifient les actions que les agents peuvent lancer depuis le composant et si les recommandations d'une stratégie Next Best Action sont affichées. Auparavant, la sélection d'un déploiement était facultative dans les propriétés du composant. Si vous ne sélectionniez pas un déploiement, les paramètres de canal par défaut n'étaient pas définis, et les utilisateurs affichaient toutes les actions disponibles lorsqu'ils cliquaient sur **Ajouter**. Demander un déploiement permet de contrôler les actions que vos agents affichent lorsqu'une autre étape est requise.

Comment : dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide. Cliquez sur **Réviser** pour en savoir plus sur la mise à jour. Cliquer sur **Activer** pour demander l'utilisation d'un déploiement.

Remarque: Une fois cette mise à jour activée ou appliquée, si vous ne sélectionnez pas de déploiement, aucune action n'est affichée lorsque l'utilisateur clique sur **Ajouter**. De plus, le composant affiche une liste vide si aucune autre action n'existe pour l'enregistrement.

Après l'activation, ajoutez le composant à une page d'enregistrement pour vérifier le comportement. Dans les propriétés, sélectionnez un déploiement Actions et recommandations. Examinez les pages d'enregistrement dans lesquelles le composant est affiché.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'un déploiement Actions et recommandations (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour critiques et de sécurité

Ajout de flux automatiquement lancés à la liste des tâches de vos agents

Permettez à vos agents de déclencher des actions exécutées en arrière-plan sans l'intervention de l'utilisateur. Vous pouvez spécifier un flux automatiquement lancé dans le composant Actions et recommandations. Nous prenons en charge ce type de flux en tant qu'étape que les agents peuvent lancer depuis le composant ou en tant que recommandation Next Best Action.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Lightning Flow pour Service et composant Actions et recommandations (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

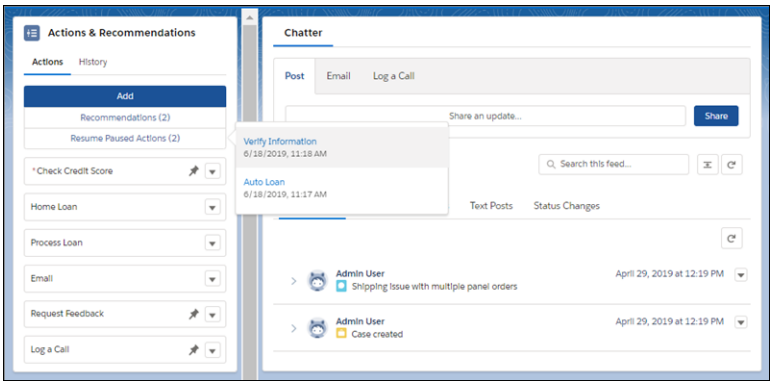
Lightning Flow for Service Developer Guide (en anglais uniquement)

Affichage des flux interrompus sans bloquer votre liste

Nous avons ajusté l'emplacement d'affichage des flux interrompus afin de laisser les étapes visibles dans le composant Actions et recommandations. Auparavant, la liste des flux interrompus masquait la liste des actions.

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

Comment : pour permettre à vos utilisateurs d'interrompre le flux, cliquez sur **Autoriser les utilisateurs à interrompre les flux** dans les paramètres d'automatisation des processus. Pour déterminer quels flux sont interrompus, cliquez sur **Reprendre les actions interrompues** dans le composant. Pour reprendre un flux interrompu, sélectionnez-le dans la liste.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Interruption des interviews de flux par les utilisateurs (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Analytics : formules au niveau de la ligne, déploiement de modèles sans code, nouvel accueil, intégration de l'application mobile Salesforce

Analytics inclut les Rapports et tableaux de bord, Einstein Analytics et Einstein Discovery. La quantité et la portée des fonctionnalités offertes par Analytics pourraient illuminer votre Winter '20. L'écriture de formules au niveau de la ligne directement dans le Générateur de rapport Lightning est globalement disponible. Écrivez automatiquement des scores de prédiction Einstein Discovery pour une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Le nouvel accueil Analytics est votre base personnalisée pour rechercher, enregistrer dans les favoris, organiser et interagir avec les ressources et les connaissances les plus importantes vous. Exécutez de nombreuses tâches Einstein Analytics sans quitter l'application mobile Salesforce, depuis l'affichage de tableaux de bord en plein écran jusqu'à l'ajout de favoris. Et bien plus encore.

DANS CETTE SECTION :

Rapports et tableaux de bord : formules au niveau de la ligne (globalement disponible), filtre de champ à champ (bêta), décompte de valeurs uniques (bêta)

Les rapports offrent des outils nouveaux et mis à jour pour mieux préciser les données qu'ils renvoient. Les formules au niveau de la ligne, désormais globalement disponibles, offrent de nouvelles méthodes d'évaluation des données de rapports. Utilisez des filtres de champ à champ pour filtrer les données basées sur la valeur des colonnes de vos rapports. Le nouveau résumé de décompte indique le nombre d'enregistrements uniques qui existent dans le rapport et dans chaque groupe.

Einstein Analytics : déploiement de modèle sans code, formules de dimension et nouvel accueil Analytics

Écrivez automatiquement des scores Einstein Discovery dans une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Dans l'explorateur Analytics Studio, écrivez des formules avec les résultats de chaîne pour créer des étiquettes, fournir de simples compartiments ou ajouter des URL d'image. Faites du nouvel accueil Analytics votre base personnalisée pour rechercher, enregistrer des favoris, organiser et interagir avec les actifs et les connaissances qui comptent le plus pour vous.

Rapports et tableaux de bord : formules au niveau de la ligne (globalement disponible), filtre de champ à champ (bêta), décompte de valeurs uniques (bêta)

Les rapports offrent des outils nouveaux et mis à jour pour mieux préciser les données qu'ils renvoient. Les formules au niveau de la ligne, désormais globalement disponibles, offrent de nouvelles méthodes d'évaluation des données de rapports. Utilisez des filtres de champ à champ pour filtrer les données basées sur la valeur des colonnes de vos rapports. Le nouveau résumé de décompte indique le nombre d'enregistrements uniques qui existent dans le rapport et dans chaque groupe.

DANS CETTE SECTION :

Évaluation de chaque enregistrement dans les rapports avec des formules au niveau de la ligne (globalement disponible)

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.

Filtrage des rapports en utilisant des comparaisons de champs avec des filtres de champ à champ (bêta)

Filtrez un rapport en comparant les valeurs de deux champs de rapport différents. Par exemple, déterminez quelles requêtes ont été modifiées après la date de fermeture en filtrant les requêtes par une date de dernière modification postérieure à la date de fermeture.

Prise en charge des langues de droite à gauche pour les rapports et les tableaux de bord (bêta)

Les rapports et les tableaux de bord prennent désormais en charge les paramètres régionaux et les langues de droite à gauche (RTL), notamment l'hébreu, l'arabe et l'ourdou. L'Hébreu et l'Arabe sont prises en charge en tant que langues de l'utilisateur et l'Ourdou en tant que langue de plate-forme. Pour améliorer la prise en charge des langues RTL, nous avons ajusté l'interface des rapports et des tableaux de bord pour l'affichage de droite à gauche.

Décompte des valeurs uniques dans les résultats des rapports (bêta)

Déterminez le nombre de valeurs distinctes renvoyées par vos rapports avec un décompte d'unicité. Par exemple, les rapports d'opportunités répertorient souvent plusieurs opportunités avec le même compte. Ajoutez un décompte d'unicité à la colonne Nom du compte afin de déterminer le nombre de valeurs de compte individuelles affichées dans le rapport. Les décomptes uniques sont affichés sous forme de total général en bas du rapport et sous forme de sous-total pour chaque groupe.

Facilité de lecture des champs de texte long renvoyés à la ligne dans les résultats de rapport

Par défaut, les champs de texte long sont désormais renvoyés à la ligne dans les résultats de rapport, et ne sont plus tronqués. Avec le renvoi du texte à la ligne, vous pouvez lire tout le contenu d'un champ de texte long sans agrandir la colonne.

Affichage des détails des territoires dans les rapports d'activité

Si vous utilisez la Gestion des territoires d'entreprise, vous pouvez désormais présenter des informations sur votre modèle de territoire actif dans les rapports d'activité. Par exemple, créez une liste de tâches avec leurs comptes associés et les territoires qui leur ont été attribués.

Prise en charge des équipes de compte ajoutée aux rapports et aux tableaux de bord

Pour prendre en charge les rapports sur les équipes de compte, le champ `UserId` dans Membre de l'équipe du compte est désormais disponible dans les rapports et tableaux de bord.

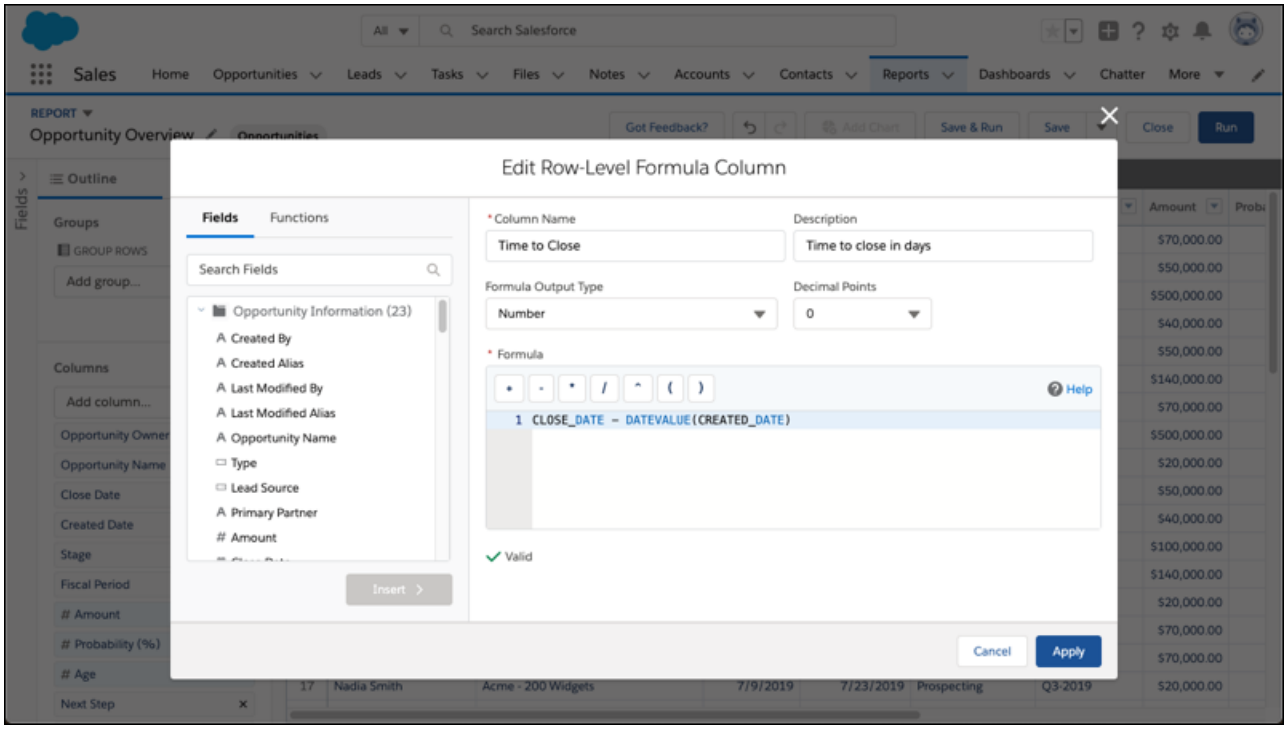
Évaluation de chaque enregistrement dans les rapports avec des formules au niveau de la ligne (globalement disponible)

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.

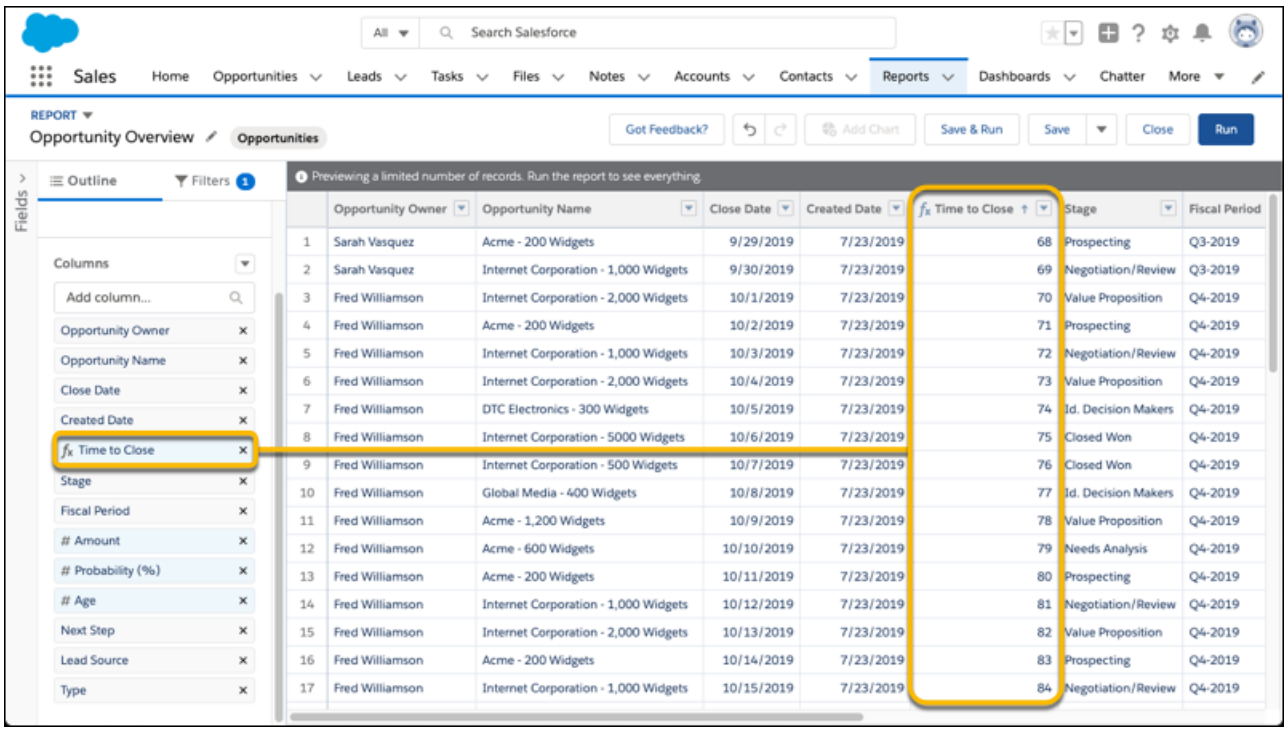
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : par exemple, écrivez une formule au niveau de la ligne dans un rapport d'opportunité fermée pour calculer le temps nécessaire pour fermer chaque opportunité. Cliquez sur **Ajouter une formule au niveau de la ligne**, puis écrivez une formule qui soustraie la date de création de la date de fermeture.

```
CLOSE_DATE - DATEVALUE(CREATED_DATE)
```



La formule au niveau de la ligne s'affiche sous forme de colonne dans le rapport.



Avec les formules au niveau de la ligne désormais globalement disponibles, les actions ci-dessous sont prises en charge.

- Filtrer et regrouper les données de rapport par des formules au niveau de la ligne.
- Trier les groupes par des formules au niveau de la ligne.

- Référencer des formules au niveau de la ligne dans des formules récapitulatives.
- Les composants de tableau de bord, notamment les graphiques, les métriques, les indicateurs, les entonnoirs et les tableaux, prennent désormais en charge les formules au niveau de la ligne.
- Prise en charge des formules au niveau de la ligne :
  - Résumés, notamment somme et moyenne
  - Champs de liste de sélection
  - Mise en forme conditionnelle
  - Graphiques de rapport
  - Exportation de rapports mis en forme
  - Abonnements à des rapports

Remarque: Les formules au niveau de la ligue étant globalement disponibles, les administrateurs ne sont plus contraints d'activer la fonctionnalité dans la Configuration. Nous avons retiré **Activer les formules au niveau de la ligne (Lightning Experience uniquement)** des Paramètres des rapports et des tableaux de bord dans la Configuration.

Filtrage des rapports en utilisant des comparaisons de champs avec des filtres de champ à champ (bêta)

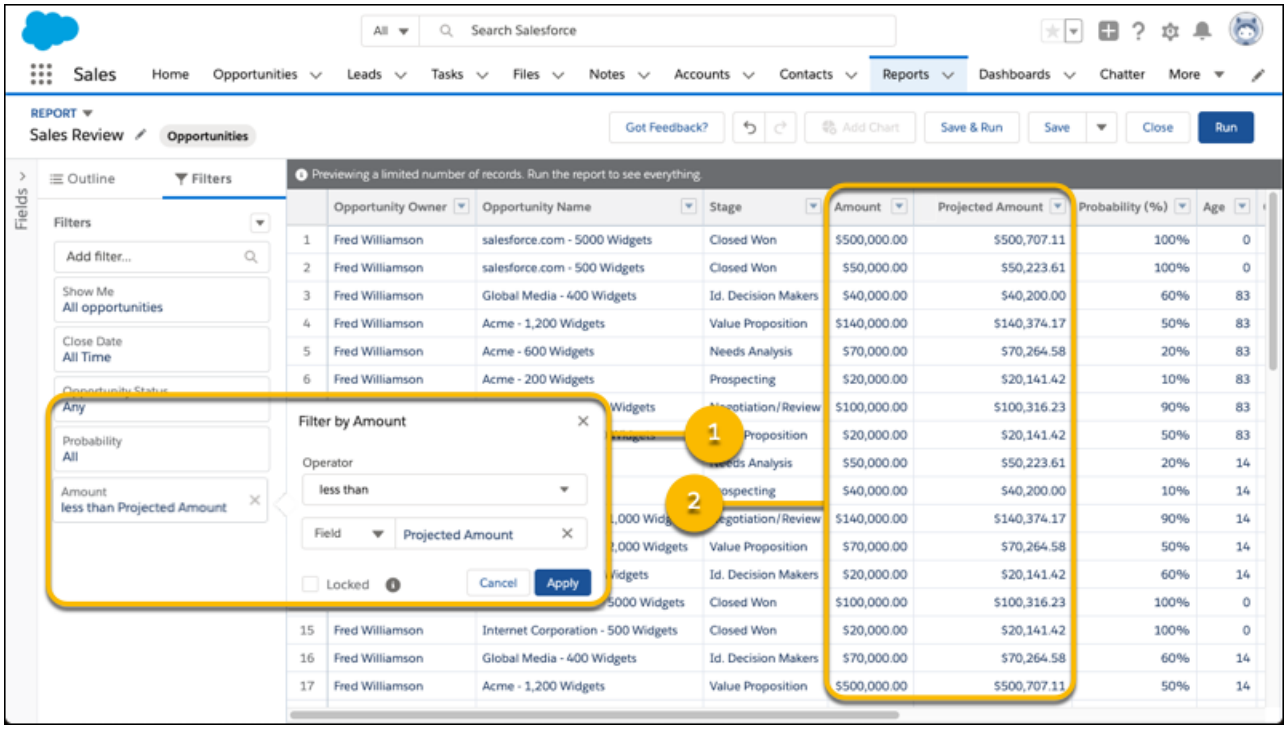
Filtrez un rapport en comparant les valeurs de deux champs de rapport différents. Par exemple, déterminez quelles requêtes ont été modifiées après la date de fermeture en filtrant les requêtes par une date de dernière modification postérieure à la date de fermeture.

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, le filtrage de champ à champ 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 sur le filtrage de champ à champ dans Lightning Experience dans la Trailblazer Community.

Comment : dans la Configuration, dans Paramètres des rapports et des tableaux de bord, sélectionnez **Activer le filtrage de champ à champ dans les rapports (Lightning Experience uniquement)**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Ajoutez un filtre de champ, puis changez **Valeur** en **Champ** dans la boîte de dialogue de filtrage. Dans cet exemple, un filtre de champ à champ (1) renvoie les opportunités dont la valeur est inférieure à la projection (2).



CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Report Filters Should Be Able To Compare Fields To Each Other

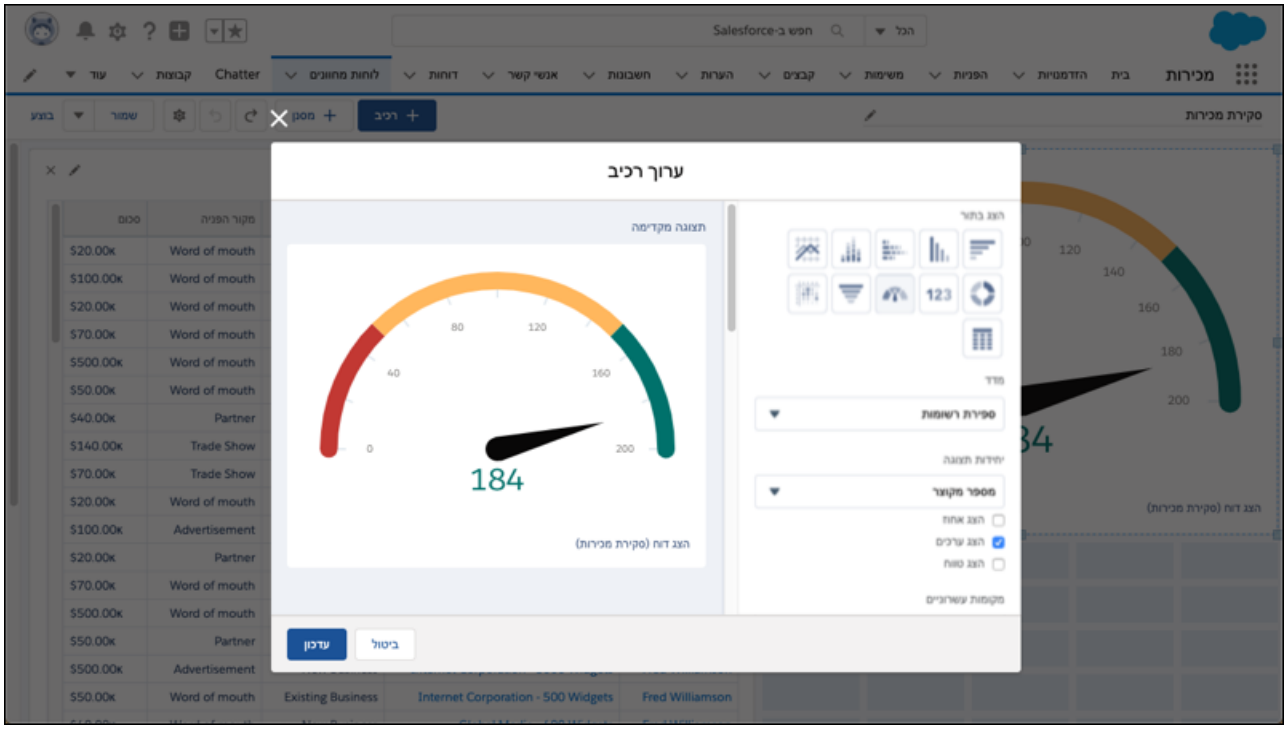
Prise en charge des langues de droite à gauche pour les rapports et les tableaux de bord (bêta)

Les rapports et les tableaux de bord prennent désormais en charge les paramètres régionaux et les langues de droite à gauche (RTL), notamment l'hébreu, l'arabe et l'ourdou. L'Hébreu et l'Arabe sont prises en charge en tant que langues de l'utilisateur et l'Ourdou en tant que langue de plate-forme. Pour améliorer la prise en charge des langues RTL, nous avons ajusté l'interface des rapports et des tableaux de bord pour l'affichage de droite à gauche.

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

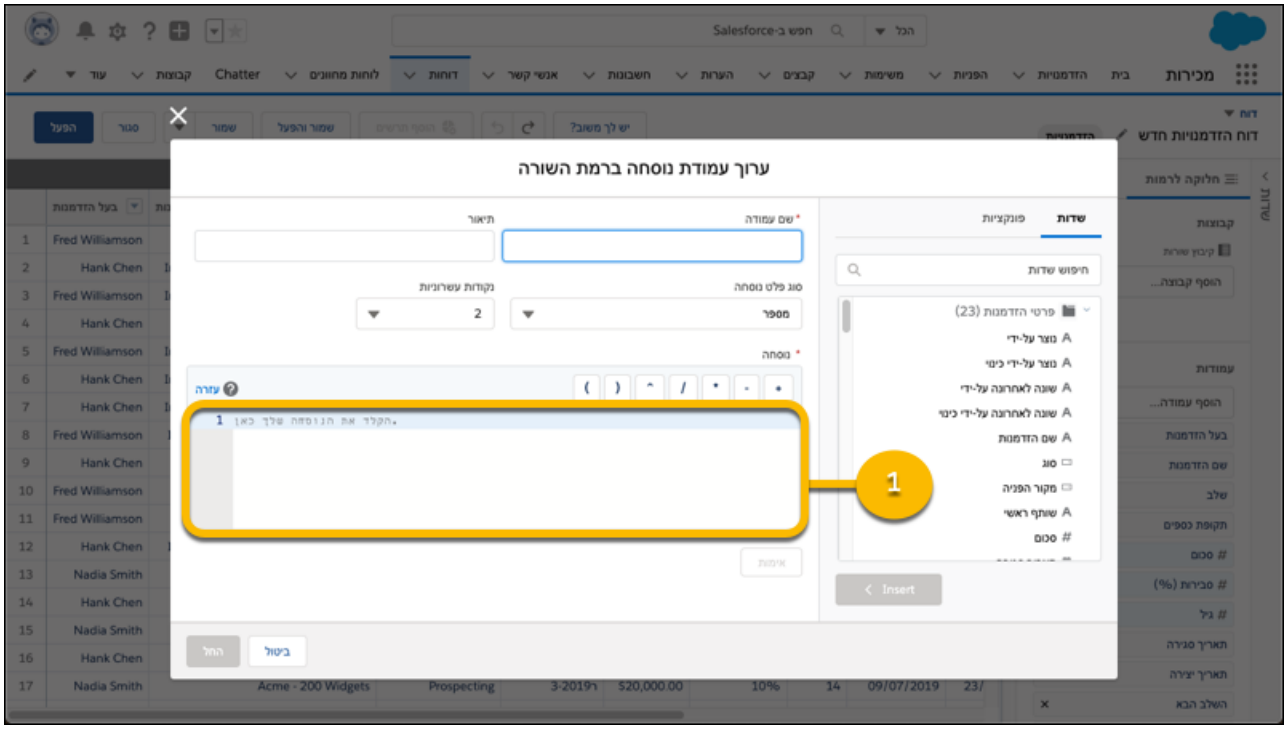
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la prise en charge des langues de droite à gauche correspond à un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos 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.

Pourquoi : l'interface en hébreu se présente comme suit.



Lorsque vous travaillez avec une langue RTL, ces parties du générateur de rapport sont traduites, mais restent affichées de gauche à droite.

- Lors de l'ajout de colonnes à rapport, la colonne supérieure du volet de présentation correspond à la colonne la plus à gauche du tableau de rapport.
- Le champ de l'édition de formules récapitulatives et au niveau de la ligne est affiché de gauche à droite, mais le menu d'édition de formules est affiché de droite à gauche (1).



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)

Décompte des valeurs uniques dans les résultats des rapports (bêta)

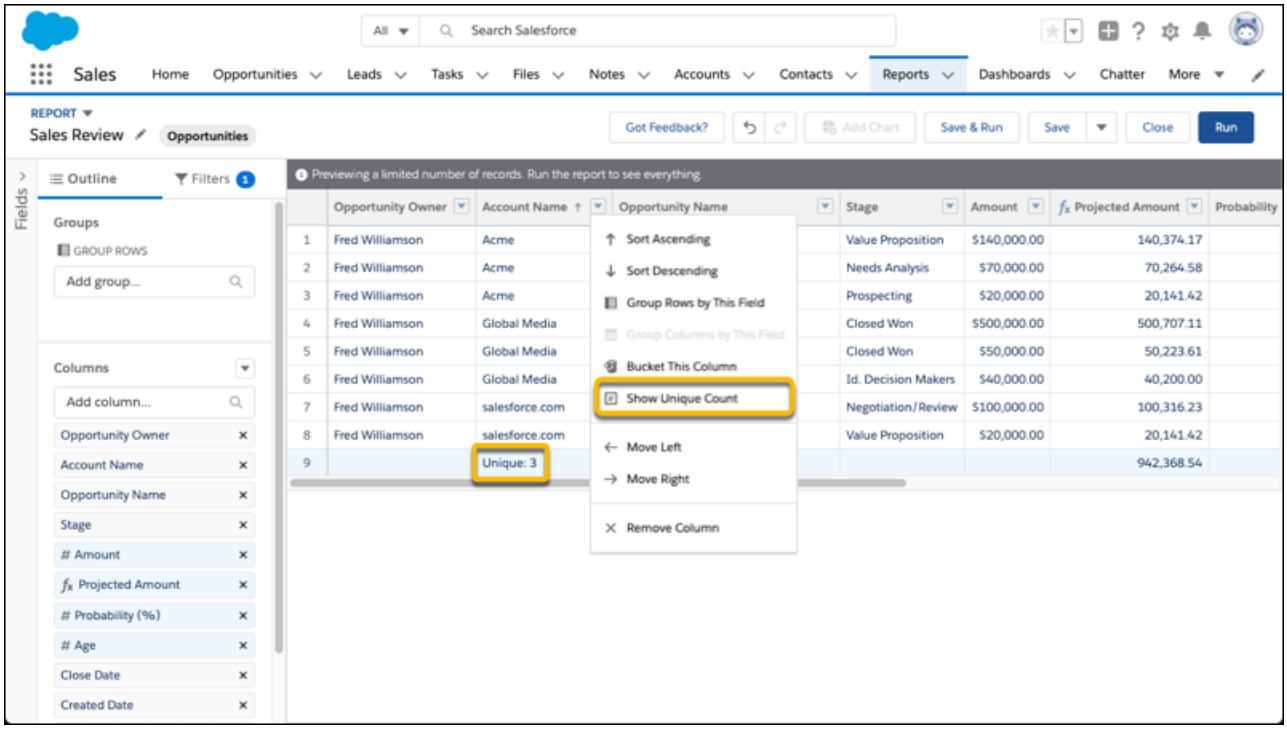
Déterminez le nombre de valeurs distinctes renvoyées par vos rapports avec un décompte d'unicité. Par exemple, les rapports d'opportunités répertorient souvent plusieurs opportunités avec le même compte. Ajoutez un décompte d'unicité à la colonne Nom du compte afin de déterminer le nombre de valeurs de compte individuelles affichées dans le rapport. Les décomptes uniques sont affichés sous forme de total général en bas du rapport et sous forme de sous-total pour chaque groupe.

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, le décompte d'unicité 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 sur le décompte d'unicité dans Lightning Experience dans la Trailblazer Community.

Comment : dans la Configuration, dans Paramètres des rapports et des tableaux de bord, sélectionnez **Activer l'agrégat du nombre de lignes uniques dans les rapports (Lightning Experience uniquement)**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Pour ajouter un décompte d'unicité des valeurs pour un champ, cliquez sur ▾ > **Afficher le nombre unique** dans la colonne.



CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Report Option for Distinct/Unique Records

Facilité de lecture des champs de texte long renvoyés à la ligne dans les résultats de rapport

Par défaut, les champs de texte long sont désormais renvoyés à la ligne dans les résultats de rapport, et ne sont plus tronqués. Avec le renvoi du texte à la ligne, vous pouvez lire tout le contenu d'un champ de texte long sans agrandir la colonne.

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

Affichage des détails des territoires dans les rapports d'activité

Si vous utilisez la Gestion des territoires d'entreprise, vous pouvez désormais présenter des informations sur votre modèle de territoire actif dans les rapports d'activité. Par exemple, créez une liste de tâches avec leurs comptes associés et les territoires qui leur ont été attribués.

Où : cette modification 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Enrichissement de vos rapports d'activité avec les détails des territoires

Prise en charge des équipes de compte ajoutée aux rapports et aux tableaux de bord

Pour prendre en charge les rapports sur les équipes de compte, le champ `UserId` dans Membre de l'équipe du compte est désormais disponible dans les rapports et tableaux de bord.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Comptes : personnalisation des équipes de compte pour améliorer la prise en charge de la vente en équipe

Einstein Analytics : déploiement de modèle sans code, formules de dimension et nouvel accueil Analytics

Écrivez automatiquement des scores Einstein Discovery dans une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Dans l'explorateur Analytics Studio, écrivez des formules avec les résultats de chaîne pour créer des étiquettes, fournir de simples compartiments ou ajouter des URL d'image. Faites du nouvel accueil Analytics votre base personnalisée pour rechercher, enregistrer des favoris, organiser et interagir avec les actifs et les connaissances qui comptent le plus pour vous.

DANS CETTE SECTION :

Intégration des données Analytics : assistance à la configuration dans l'application, rappels de planification de Data Sync, nouvelles transformations de recettes

Recevez une aide dans l'application en configurant Analytics. Recevez un rappel lorsqu'une tâche inclut des données éventuellement périmées en raison d'une synchronisation des données non planifiée. Convertissez les types de champ de jeux de données et les formats de date avec de nouvelles transformations de recettes.

Applications Analytics prédéfinies : prédictions Einstein Discovery dans l'application Sales Analytics, Analytics pour l'assurance et la santé, Einstein Accuracy Analytics

Ajoutez des analytiques prédictives à l'application Sales Analytics, créez des applications à partir des modèles Insurance and Health Care Analytics, et améliorez la fiabilité des récits Einstein Discovery avec Accuracy Analytics.

Générateur d'applications Analytics : totaux et sous-totaux, formules de dimension et historique des versions d'actif

Vous pouvez ajouter des totaux et des sous-totaux directement à des valeurs et des tableaux de comparaison dans des tableaux de bord et des perspectives. Les formules prennent désormais en charge l'utilisation de valeurs de chaîne pour créer des étiquettes, définir de simples compartiments ou ajouter des URL d'image sans écriture de code SAQL. Enregistrez des clichés instantanés de vos tableaux de bord, perspectives et flux de données Einstein Analytics.

Einstein Discovery : déploiement de modèle sans code, Gradient Boosting et surveillance des prédictions en direct

Écrivez automatiquement des scores dans une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Profitez des avantages des algorithmes gradient-boosting dans vos modèles. Utilisez la surveillance des prédictions en direct pour affiner vos modèles et générer de meilleures prédictions.

Analytics pour tout le monde : nouvel accueil Analytics, centre d'apprentissage et abonnements aux e-mails (bêta)

Le nouvel accueil Analytics est votre base personnalisée pour rechercher, enregistrer dans les favoris, organiser et interagir avec les ressources et les connaissances les plus importantes vous. Avec des parcours d'apprentissage guidés et le suivi Trailhead, le Centre d'apprentissage est désormais la plate-forme incontournable pour les ressources d'aide. Abonnez-vous à des widgets de tableau de bord pour recevoir des e-mails quotidiens ou hebdomadaires contenant des clichés instantanés de vos graphiques et indicateurs de performance clés les plus importants.

Intégration des données Analytics : assistance à la configuration dans l'application, rappels de planification de Data Sync, nouvelles transformations de recettes

Recevez une aide dans l'application en configurant Analytics. Recevez un rappel lorsqu'une tâche inclut des données éventuellement périmées en raison d'une synchronisation des données non planifiée. Convertissez les types de champ de jeux de données et les formats de date avec de nouvelles transformations de recettes.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la configuration avec l'apprentissage guidé dans l'application

Activation par défaut de Data Sync dans les nouvelles organisations Analytics

Rappels de planification de Data Sync pour faciliter l'actualisation de vos données

Synchronisation de données supplémentaires à l'aide de connexions Snowflake Computing et Amazon S3

Accélération de la capture des toutes dernières données

Identification des utilisateurs non couverts par l'héritage du partage

Éditeur de recette renommé Préparation des données

Remplissage de vos données par en prédisant les valeurs manquantes

Simplification de la configuration avec l'apprentissage guidé dans l'application

Nous avons reconçu la page de mise en route d'Analytics dans la Configuration et ajouté une aide dans l'application complète ainsi que la section Nouveautés.

Activation par défaut de Data Sync dans les nouvelles organisations Analytics

À compter de la version Winter '20, Data Sync est activée par défaut lorsque vous activez Analytics pour votre organisation. Data Sync accélère vos flux de données en chargeant vos données Salesforce et externes dans Analytics avant l'exécution des flux. Data Sync active également des connecteurs Analytics qui enrichissent Analytics avec des données stockées hors de votre organisation. Si vous avez activé Analytics pour votre organisation avant la version Winter '20, vous pouvez activer manuellement Data Sync.

Rappels de planification de Data Sync pour faciliter l'actualisation de vos données

La page Surveiller affiche désormais un message lorsqu'un objet connecté SFDC_Local est utilisé dans une tâche alors qu'aucune synchronisation des données de la connexion n'est planifiée. De la même façon que vous n'allez pas planifier votre week-end en fonction des horaires de cinéma de la semaine précédente, Analytics doit utiliser des données actualisées. Les perspectives et les tableaux de bord sont plus pertinents lorsque le jeu de données est à jour. Ce message vous rappelle que les tâches peuvent éventuellement utiliser dans l'organisation locale des données périmées de la connexion SFDC_Local.

Synchronisation de données supplémentaires à l'aide de connexions Snowflake Computing et Amazon S3

Intégrez vos données distantes à Analytics pour obtenir des analyses enrichies, des connaissances plus intelligentes et des prévisions plus précises, entre autres. Vous pouvez désormais synchroniser plus de données par objet Snowflake Computing et Amazon S3, à savoir jusqu'à 100 millions de lignes ou 50 Go, selon la première limite atteinte. Nous appliquons l'augmentation de la limitation en synchronisation des données aux connexions Snowflake Computing et Amazon S3 de façon progressive pendant la version Winter '20.

Accélération de la capture des toutes dernières données

Planifiez l'exécution des tâches de synchronisation des données, de flux de données et de recette sur une fréquence plus courte. Vous pouvez désormais planifier l'exécution de ces tâches toutes les 15, 20, 30 ou 60 minutes.

Identification des utilisateurs non couverts par l'héritage du partage

Des utilisateurs se plaignent de ne pas pouvoir afficher les données d'un jeu de données particulier ? Pour identifier les utilisateurs qui n'ont pas accès au jeu de données selon les règles de partage hérité, exécutez le rapport Couverture de l'héritage du partage. Utilisez ce rapport afin de déterminer si vous devez ajouter un prédicat de sécurité pour accorder l'accès au jeu de données à davantage d'utilisateurs. Par exemple, ajoutez un prédicat pour accorder l'accès au jeu de données Opportunités à un utilisateur lorsqu'il n'est pas couvert par les règles de partage de l'objet Opportunité.

Éditeur de recette renommé Préparation des données

Cet éditeur étant votre principal outil de préparation des données importantes, nous l'avons tout simplement appelé Préparation des données. Utilisez la Préparation des données pour créer des recettes qui nettoient, combinent, transforment et filtrent les données chargées dans des jeux de données.

Remplissage de vos données par en prédisant les valeurs manquantes

Les données manquantes peuvent entraîner des résultats de vos requêtes erronés. Pour limiter l'impact, remplissez les valeurs manquantes dans une colonne de dimension avec la transformation Prédire les valeurs manquantes dans une recette. Analytics prédit intelligemment les valeurs en fonction des valeurs des autres colonnes fortement corrélées de vos données.

Conversion des colonnes en dimensions et en dates

Le type de champ d'une colonne de jeu de données détermine comment vous pouvez interroger les données du champ. Vous pouvez par exemple filtrer et regrouper par une dimension ou une date, ou effectuer des calculs mathématiques sur une mesure. Lorsque vous créez un jeu de données, Analytics balise parfois une colonne avec un type de champ incorrect. Si nécessaire, utilisez la transformation de recette En dimension pour convertir les colonnes de mesures en dimensions et la transformation En date pour convertir les colonnes de dimensions en dates.

Standardisation des formats de date dans vos jeux de données

Si une colonne de dimension d'un jeu de données contient des dates sous différents formats, utilisez la transformation de recette Mettre en forme les dates afin de standardiser le format de toutes les valeurs de la colonne. Un format cohérent permet de filtrer et de regrouper correctement les champs par date, notamment pour filtrer par un composant de date, par exemple jour ou mois. Vous pouvez également convertir le type du champ de dimension en date.

Obtention des données appropriées avec des filtres de recette plus flexibles

Vous pouvez désormais filtrer sur des colonnes de mesures et de dates, pas seulement de dimensions. Nous avons ajouté de nouveaux opérateurs aux filtres de dimension, notamment inférieur à et supérieur à. Vous pouvez également saisir manuellement vos propres valeurs de filtre, au lieu de sélectionner des valeurs existantes. Par exemple, vous pouvez filtrer sur une valeur de chaîne que vous souhaitez afficher dans vos données.

Simplification de la gestion des recettes et des flux de données

Vous pouvez désormais rechercher une recette par son nom, déterminer qui l'a modifiée et afficher sa prochaine exécution planifiée, le tout sous l'onglet Recettes. Vous pouvez également rechercher des flux de données par leur nom sous l'onglet Flux de données.

Application de la sécurité Analytics aux jeux de données exportés vers Einstein Discovery

Lors de l'exportation d'un jeu de données vers Einstein Discovery à l'aide d'une transformation de flux de données d'exportation, Analytics applique désormais le prédicat de sécurité. Analytics applique le prédicat de sécurité en fonction de l'utilisateur spécifié dans les paramètres de transformation, en ignorant les enregistrements auxquels l'utilisateur n'a pas accès. Auparavant, la transformation exportait tous les enregistrements, quel que soit le prédicat de sécurité.

Jeux de données mieux protégés avec des prédicats de sécurité plus longs

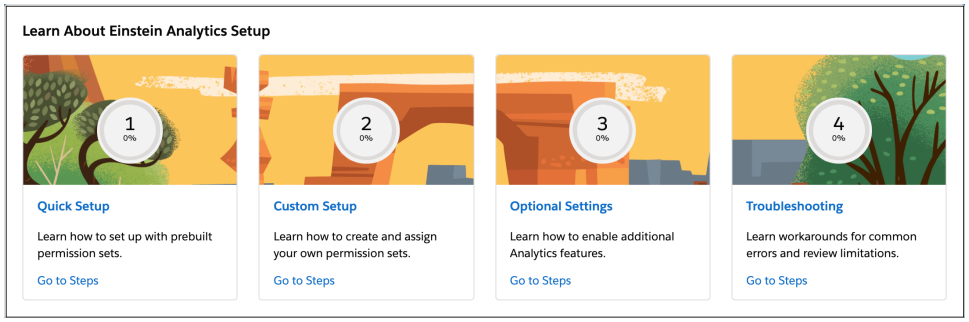
Certains prédicats de sécurité, notamment la gestion des territoires contenant plusieurs niveaux de territoires, nécessite des conditions de sécurité renforcées. Pour vous permettre de renforcer la sécurité au niveau de la ligne dans un jeu de données, un prédicat de sécurité prend désormais en charge jusqu'à 5000 caractères au lieu de 1000.

Simplification de la configuration avec l'apprentissage guidé dans l'application

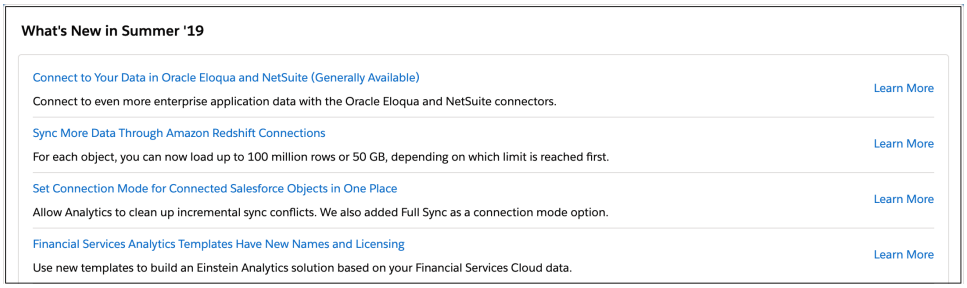
Nous avons reconçu la page de mise en route d'Analytics dans la Configuration et ajouté une aide dans l'application complète ainsi que la section Nouveautés.

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 : le nouveau cœur de la page est la section Découvrir la configuration d'Einstein Analytics, avec des parcours d'apprentissage guidé pour le démarrage rapide, la configuration personnalisée, les paramètres et le dépannage. Les parcours d'apprentissage décomposent les tâches importantes, présentent les options de configuration et offrent une assistance au dépannage. Suivez les parcours de formation pour comprendre les possibilités de la configuration, puis appliquez-les en fonction des besoins de votre organisation. Nous suivons votre parcours d'apprentissage, vous pouvez reprendre à tout moment à l'endroit où vous vous êtes arrêté(e).



La section Nouveautés offre d'autres possibilités de formation dans la page. Vous pouvez en particulier découvrir la toute dernière version sans quitter la Configuration.



Activation par défaut de Data Sync dans les nouvelles organisations Analytics

À compter de la version Winter '20, Data Sync est activée par défaut lorsque vous activez Analytics pour votre organisation. Data Sync accélère vos flux de données en chargeant vos données Salesforce et externes dans Analytics avant l'exécution des flux. Data Sync active également des connecteurs Analytics qui enrichissent Analytics avec des données stockées hors de votre organisation. Si vous avez activé Analytics pour votre organisation avant la version Winter '20, vous pouvez activer manuellement Data Sync.

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 : Data Sync est activée par défaut dans les nouvelles organisations Analytics, mais vous planifiez la synchronisation par connexion. Pour les données les plus récentes, définissez l'exécution de la synchronisation avant votre flux de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

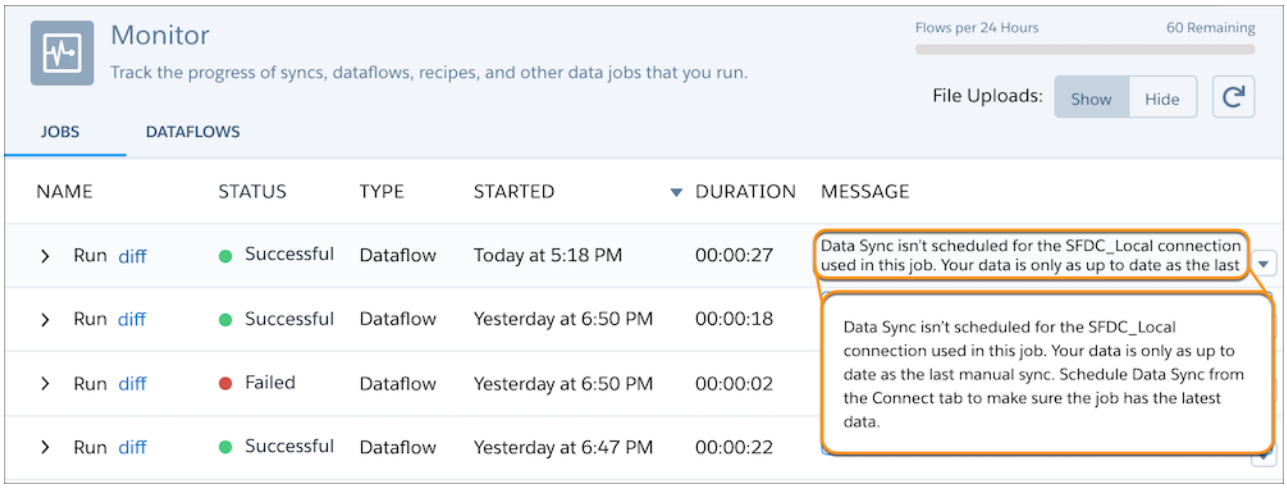
Aide de Salesforce : Planifier la synchronisation

Rappels de planification de Data Sync pour faciliter l'actualisation de vos données

La page Surveiller affiche désormais un message lorsqu'un objet connecté SFDC_Local est utilisé dans une tâche alors qu'aucune synchronisation des données de la connexion n'est planifiée. De la même façon que vous n'allez pas planifier votre week-end en fonction des horaires de cinéma de la semaine précédente, Analytics doit utiliser des données actualisées. Les perspectives et les tableaux de bord sont plus pertinents lorsque le jeu de données est à jour. Ce message vous rappelle que les tâches peuvent éventuellement utiliser dans l'organisation locale des données périmées de la connexion SFDC_Local.

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 : planifiez la synchronisation de données de la connexion SFDC_Local sous l'onglet Connecter. Lorsque vous planifiez la synchronisation des données, l'affichage du message s'arrête après la prochaine exécution de la tâche.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Planifier la synchronisation

Synchronisation de données supplémentaires à l'aide de connexions Snowflake Computing et Amazon S3

Intégrez vos données distantes à Analytics pour obtenir des analyses enrichies, des connaissances plus intelligentes et des prévisions plus précises, entre autres. Vous pouvez désormais synchroniser plus de données par objet Snowflake Computing et Amazon S3, à savoir jusqu'à 100 millions de lignes ou 50 Go, selon la première limite atteinte. Nous appliquons l'augmentation de la limitation en synchronisation des données aux connexions Snowflake Computing et Amazon S3 de façon progressive pendant la version Winter '20.

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.

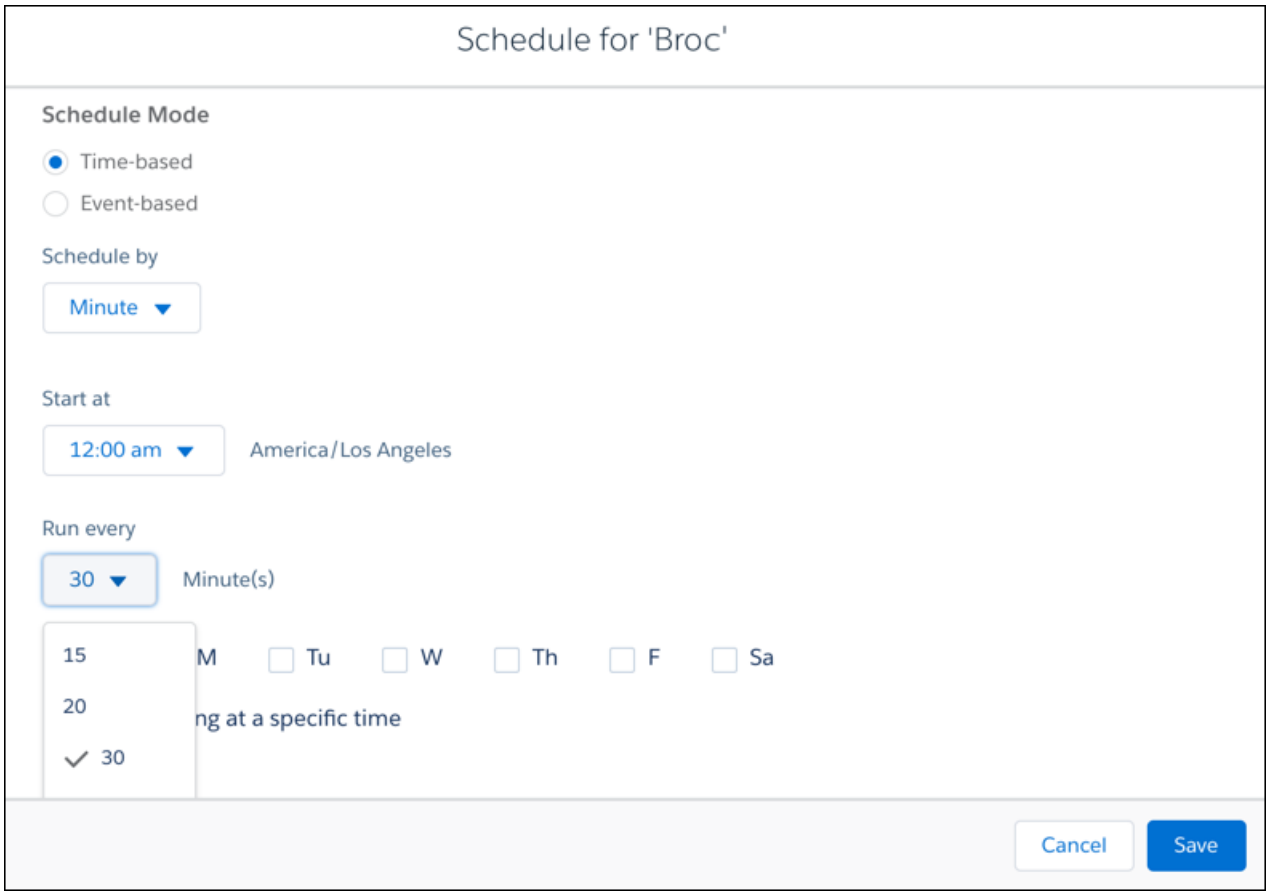
Accélération de la capture des toutes dernières données

Planifiez l'exécution des tâches de synchronisation des données, de flux de données et de recette sur une fréquence plus courte. Vous pouvez désormais planifier l'exécution de ces tâches toutes les 15, 20, 30 ou 60 minutes.

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 activer la planification à une fréquence inférieure à une heure dans votre organisation de production, contactez le Support de Salesforce. Cette fonctionnalité n'est pas totalement prise en charge dans les organisations sandbox. Lorsque cette fonctionnalité est activée, vous pouvez exécuter jusqu'à 120 flux de données (au lieu de 60) par période de 24 heures. Nous avons augmenté cette limite pour prendre en charge des exécutions de flux de données plus fréquentes.

Pour planifier des tâches plus fréquentes, sélectionnez une planification inférieure à une heure dans le champ Planifier par, puis choisissez l'intervalle dans le champ Exécuter chaque. Choisissez ensuite les jours de la semaine d'exécution de la tâche, puis cliquez sur **Enregistrer**.



Si le planificateur essaie d'exécuter une synchronisation de données, un flux de donnée ou une recette en cours d'exécution ou en file d'attente, la tâche actuelle continue, mais la nouvelle tâche échoue. Pour empêcher cet échec, assurez-vous que l'intervalle de planification est supérieur à la durée d'exécution de la tâche. Pour déterminer la durée d'exécution de la tâche, consultez l'historique.

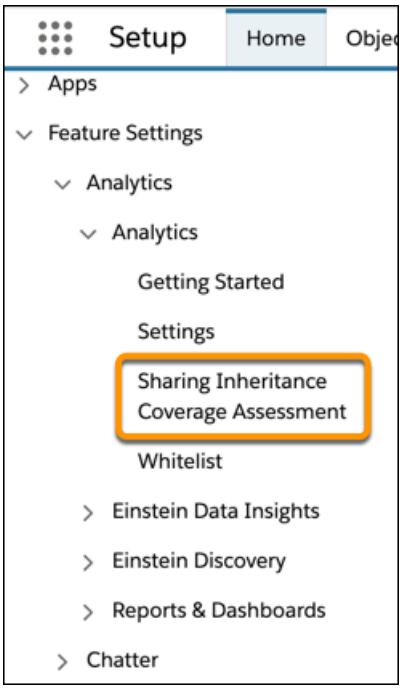
Identification des utilisateurs non couverts par l'héritage du partage

Des utilisateurs se plaignent de ne pas pouvoir afficher les données d'un jeu de données particulier ? Pour identifier les utilisateurs qui n'ont pas accès au jeu de données selon les règles de partage hérité, exécutez le rapport Couverture de l'héritage du partage. Utilisez ce rapport afin de déterminer si vous devez ajouter un prédicat de sécurité pour accorder l'accès au jeu de données à davantage d'utilisateurs. Par exemple, ajoutez un prédicat pour accorder l'accès au jeu de données Opportunités à un utilisateur lorsqu'il n'est pas couvert par les règles de partage de l'objet Opportunité.

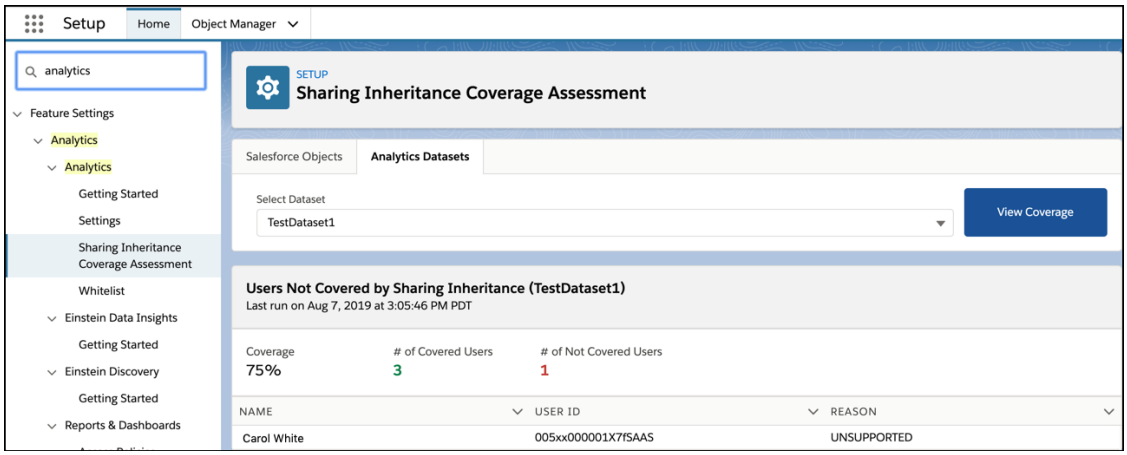
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : pour accéder au rapport Évaluation de la couverture de l'héritage du partage, l'autorisation utilisateur Modifier les flux de données Analytics est requise.

Comment : dans le menu Configuration de Salesforce, sous Analytics, sélectionnez **Évaluation de la couverture de l'héritage du partage**.



Sous l'onglet Jeux de données Analytics, sélectionnez le jeu de données, puis cliquez sur **Afficher la couverture**. Le rapport affiche tous les utilisateurs qui n'ont pas accès au jeu de données selon les règles de partage héritées.

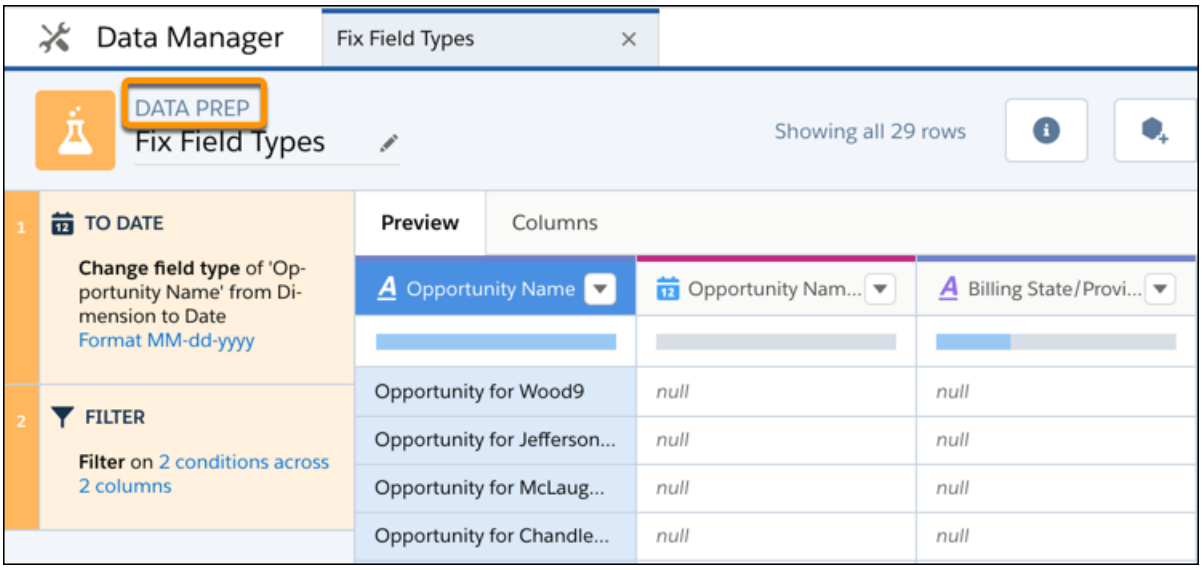


Éditeur de recette renommé Préparation des données

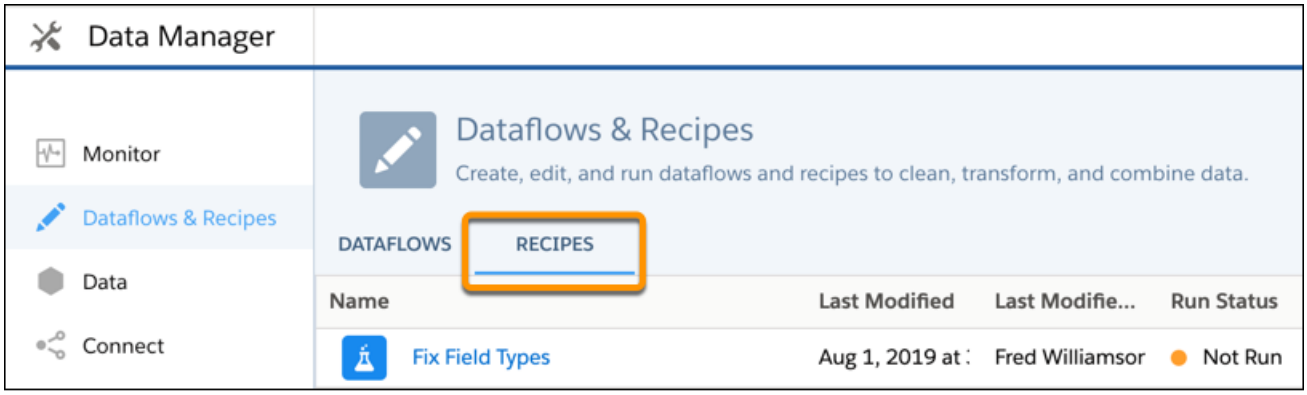
Cet éditeur étant votre principal outil de préparation des données importantes, nous l'avons tout simplement appelé Préparation des données. Utilisez la Préparation des données pour créer des recettes qui nettoient, combinent, transforment et filtrent les données chargées dans des jeux de données.

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 : la nouvelle étiquette est affichée lorsque vous créez ou modifiez une recette.



Nous avons également simplifié le nom de l'onglet Recettes de jeu de données en le renommant Recettes.

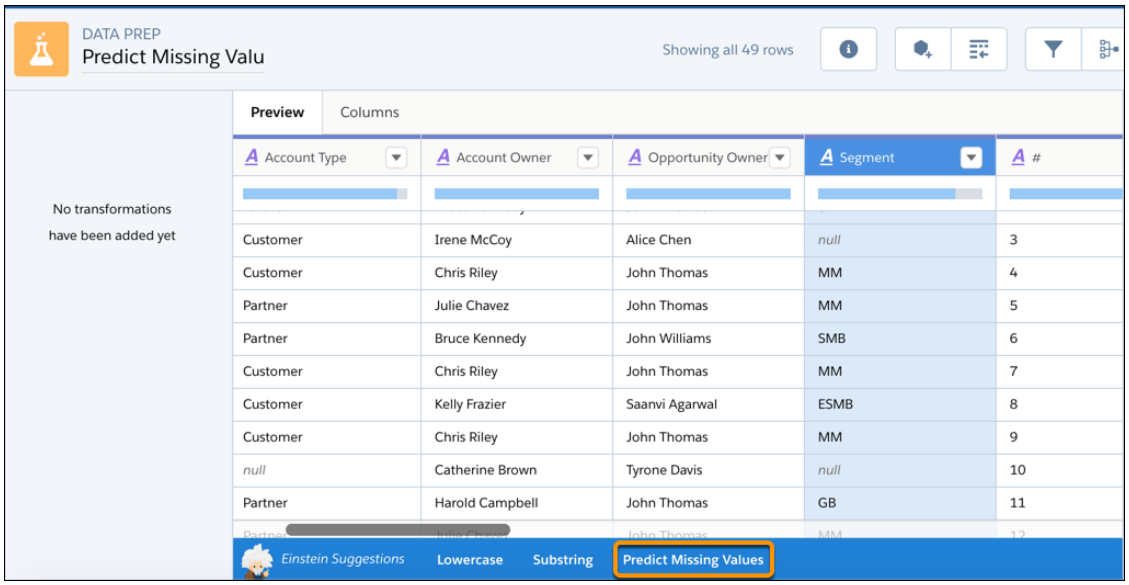


Remplissage de vos données par en prédisant les valeurs manquantes

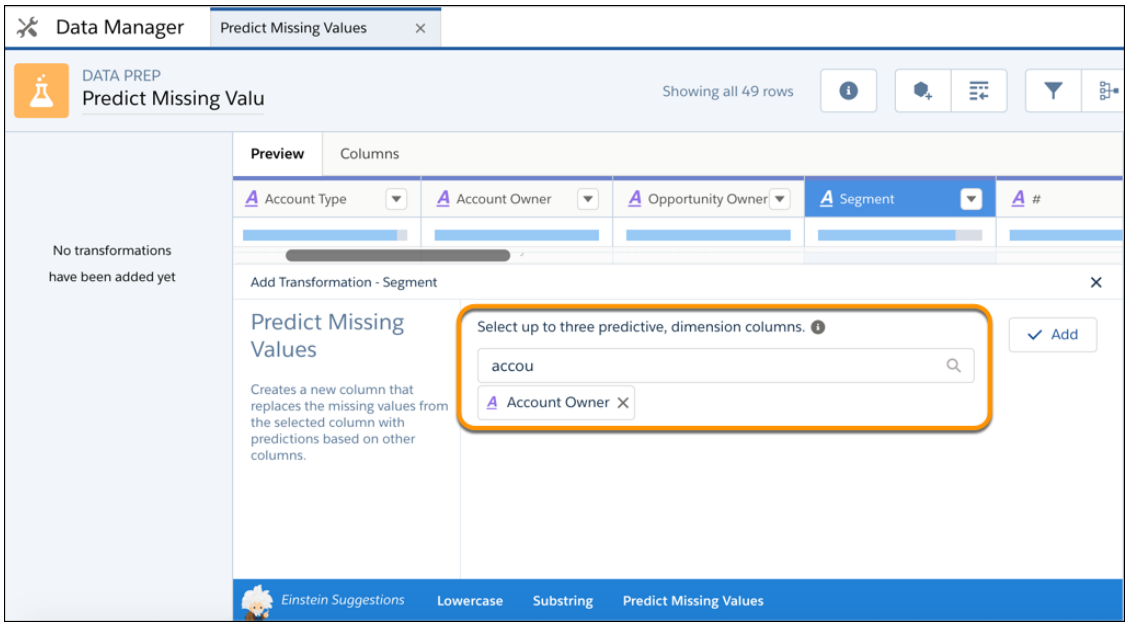
Les données manquantes peuvent entraîner des résultats de vos requêtes erronés. Pour limiter l'impact, remplissez les valeurs manquantes dans une colonne de dimension avec la transformation Prédire les valeurs manquantes dans une recette. Analytics prédit intelligemment les valeurs en fonction des valeurs des autres colonnes fortement corrélées de vos données.

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.

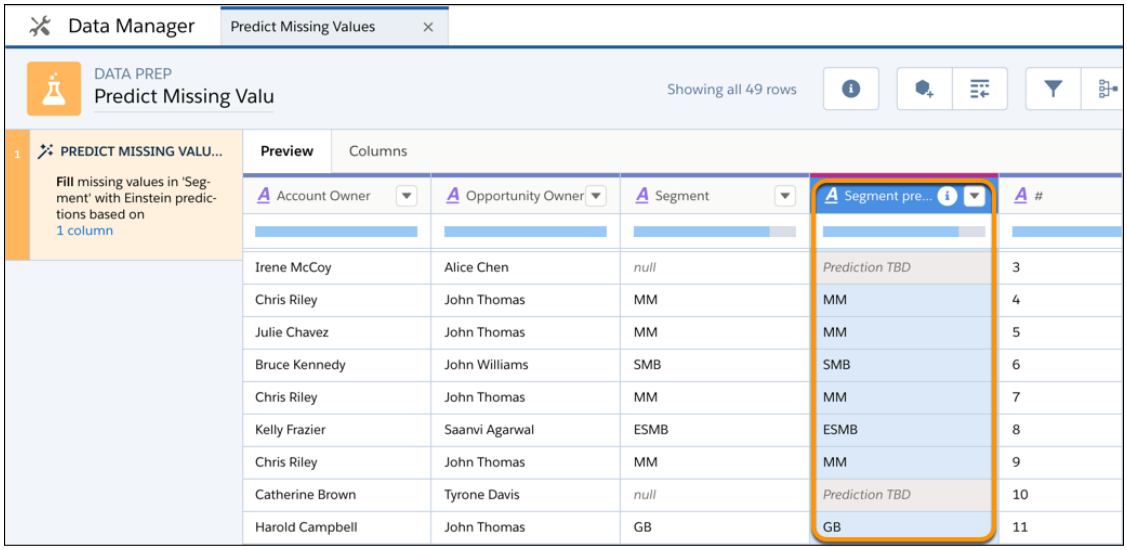
Comment : dans une recette, sélectionnez la colonne de dimension, puis cliquez sur **Prédire les valeurs manquantes** dans la barre Suggestions Einstein.



Sélectionnez jusqu'à trois colonnes de dimensions à utiliser pour prédire les valeurs manquantes dans la colonne sélectionnée.



Pour ajouter la transformation à la recette, cliquez sur **Ajouter**. L'aperçu affiche la colonne d'origine avec des valeurs manquantes et la nouvelle colonne avec le suffixe « predict ». Pour les valeurs prédites dans la nouvelle colonne, l'aperçu affiche « Prédiction à déterminer ». Les valeurs prédites sont affichées uniquement lorsque vous exécutez la recette.



Conversion des colonnes en dimensions et en dates

Le type de champ d'une colonne de jeu de données détermine comment vous pouvez interroger les données du champ. Vous pouvez par exemple filtrer et regrouper par une dimension ou une date, ou effectuer des calculs mathématiques sur une mesure. Lorsque vous créez un jeu de données, Analytics balise parfois une colonne avec un type de champ incorrect. Si nécessaire, utilisez la transformation de recette En dimension pour convertir les colonnes de mesures en dimensions et la transformation En date pour convertir les colonnes de dimensions en dates.

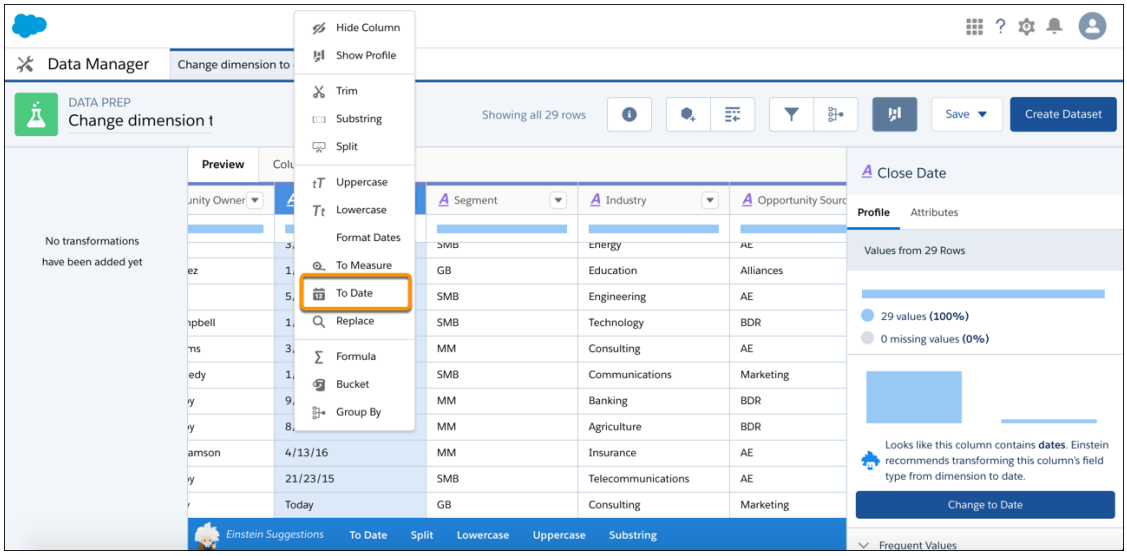
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Winter '20.

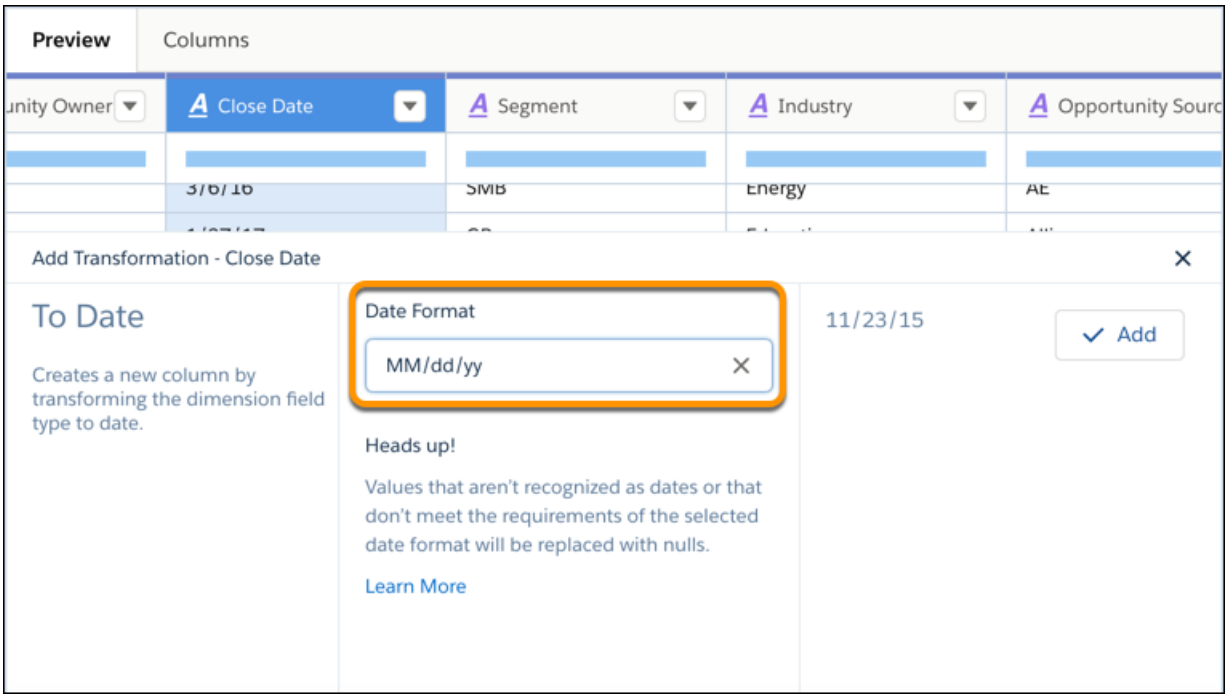
Pourquoi : Analytics doit baliser une colonne de dates en dimension si elle contient des dates sous différents formats ou des valeurs de chaîne inattendues. Pour utiliser une fonctionnalité de date, telle qu'un regroupement par mois, utilisez la transformation En date pour changer le type de champ de dimension en date. Pour convertir une mesure en dimension, utilisez la transformation En dimension.

Comment : sélectionnez la transformation dans le menu de la colonne, dans la préparation des données.

Pour convertir une dimension en champ de date, sélectionnez **En date**.



Dans le champ Format de date, sélectionnez le format de date, puis cliquez sur **Ajouter**.



Exécutez la recette pour créer une colonne avec le type de champ de date, puis convertissez les valeurs de date vers le format spécifié. Si la transformation ne peut pas analyser une valeur de date, elle la remplace par une valeur nulle.

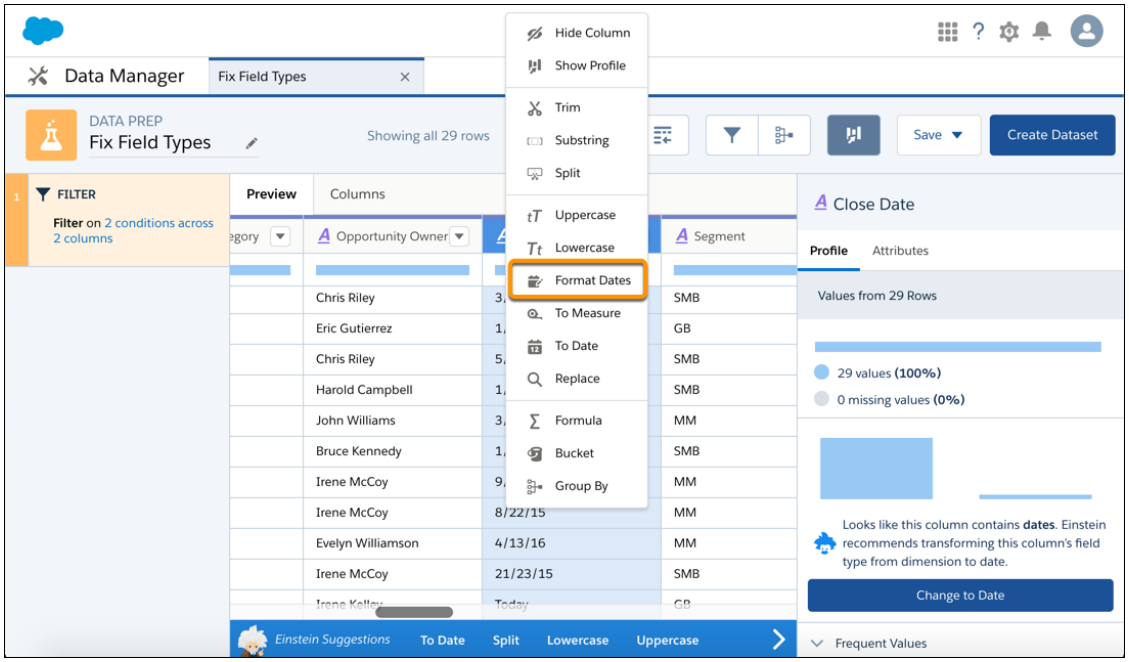
Standardisation des formats de date dans vos jeux de données

Si une colonne de dimension d'un jeu de données contient des dates sous différents formats, utilisez la transformation de recette Mettre en forme les dates afin de standardiser le format de toutes les valeurs de la colonne. Un format cohérent permet de filtrer et de regrouper correctement les champs par date, notamment pour filtrer par un composant de date, par exemple jour ou mois. Vous pouvez également convertir le type du champ de dimension en date.

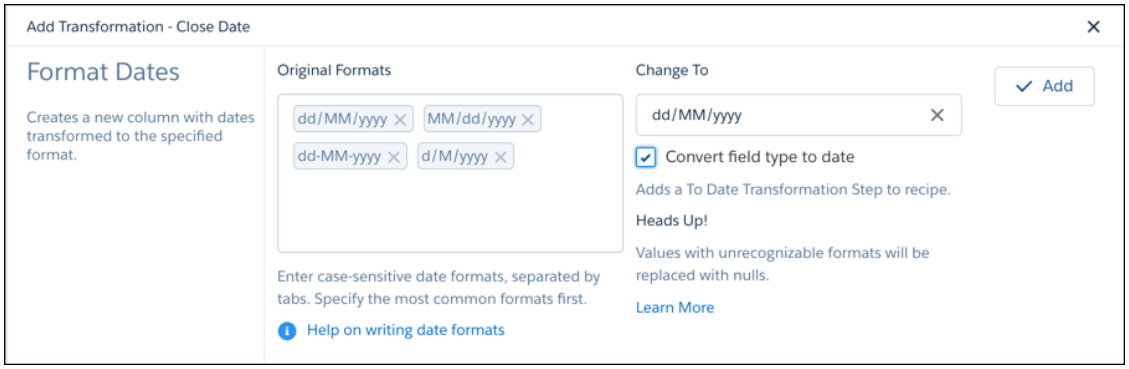
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Winter '20.

Comment : dans la préparation des données, sélectionnez **Mettre en forme les dates** dans le menu de la colonne de dimension avec des valeurs de date.



Analytics détecte le format des dates dans la colonne. Si un format de date n'est pas détecté, saisissez-le dans la case Formats d'origine. Pour convertir un champ de dimension avec des dates en type de champ date, sélectionnez **Convertir le type de champ en date**. Sélectionnez le format de date voulu dans le champ Changer en, puis cliquez sur **Ajouter**.



Lorsque vous exécutez la recette, la transformation crée une colonne avec les dates sous le format sélectionné. Si Analytics ne peut pas déterminer le format d'origine ou si la date n'a pas de valeur pour un composant de date, la transformation la remplace par une valeur nulle. Par exemple, si vous standardisez sous le format `jj/MM/aaaa: hh:mm:sssz` et qu'une valeur de date n'a pas le composant de date secondes, la valeur de remplacement est nulle.

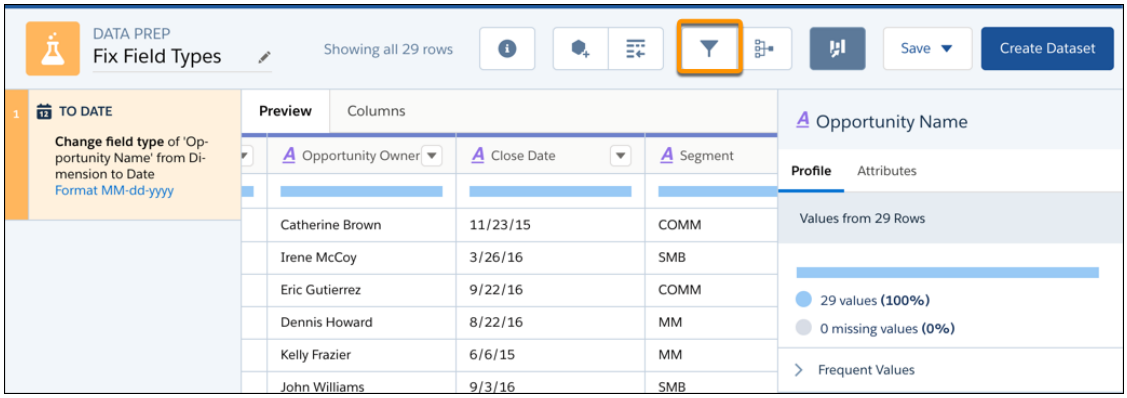
Obtention des données appropriées avec des filtres de recette plus flexibles

Vous pouvez désormais filtrer sur des colonnes de mesures et de dates, pas seulement de dimensions. Nous avons ajouté de nouveaux opérateurs aux filtres de dimension, notamment inférieur à et supérieur à. Vous pouvez également saisir manuellement vos propres valeurs de filtre, au lieu de sélectionner des valeurs existantes. Par exemple, vous pouvez filtrer sur une valeur de chaîne que vous souhaitez afficher dans vos données.

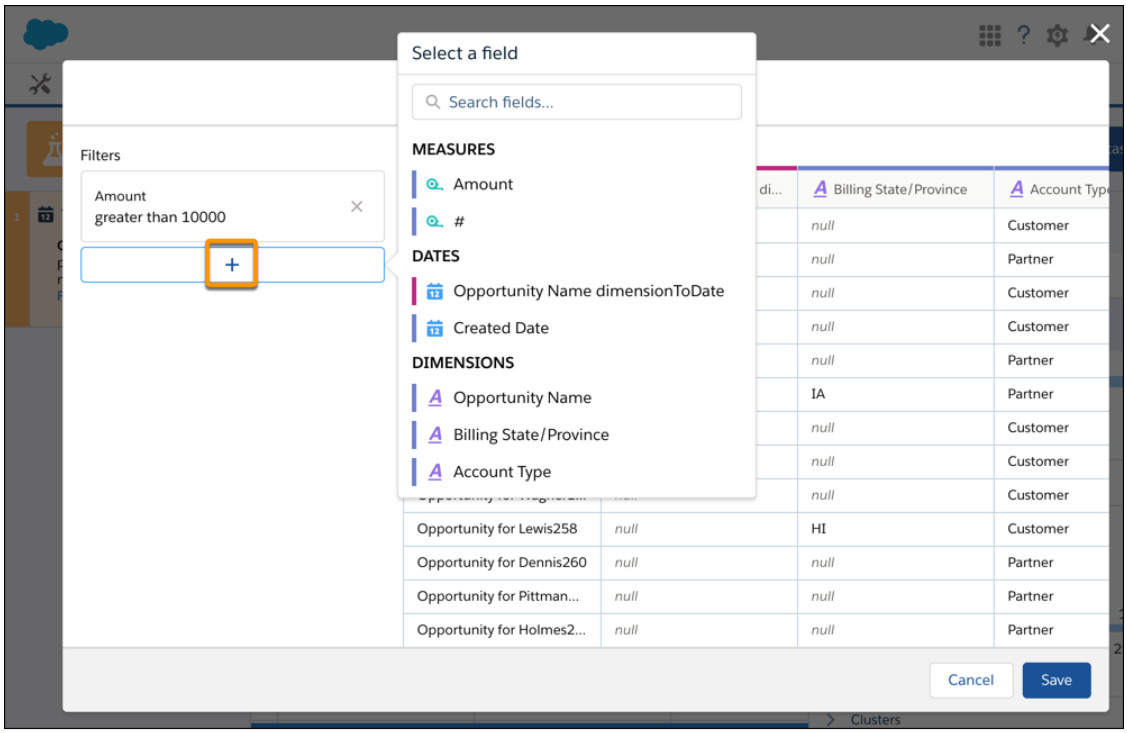
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est ajoutée progressivement pendant la version Winter '20.

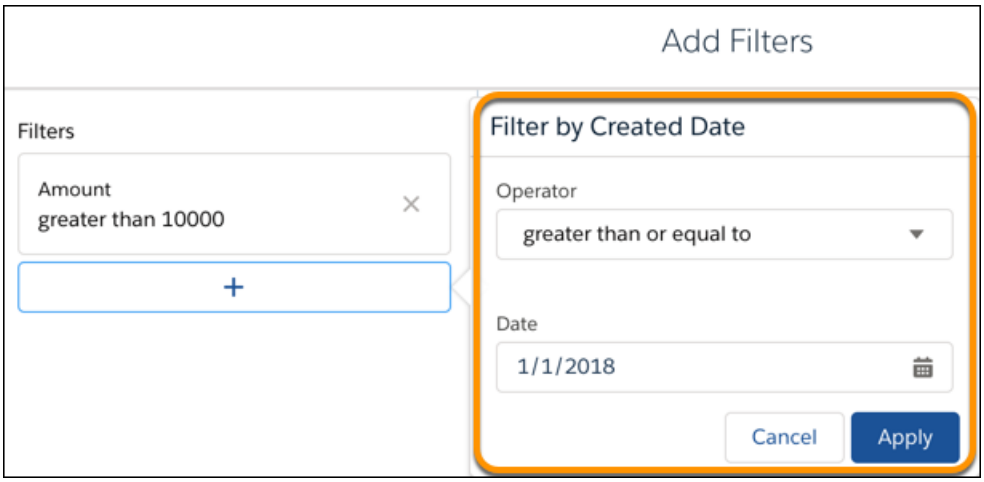
Comment : nous avons retiré l'option de filtrage du menu de la colonne pour la placer en haut de la préparation des données. Cliquez sur le bouton de filtrage ( ).



Cliquez sur **+**, puis sélectionnez la colonne de filtrage.



Saisissez la condition de filtrage, puis cliquez sur **Appliquer**. Lorsque vous filtrez sur une colonne de dimension, vous pouvez utiliser de nouveaux opérateurs : inférieur à, supérieur à, est nul, n'est pas nul, contient, ne contient pas, commence par ou se termine par. Pour une colonne de dimension, vous pouvez saisir votre propre valeur au lieu de sélectionner une valeur de colonne existante.



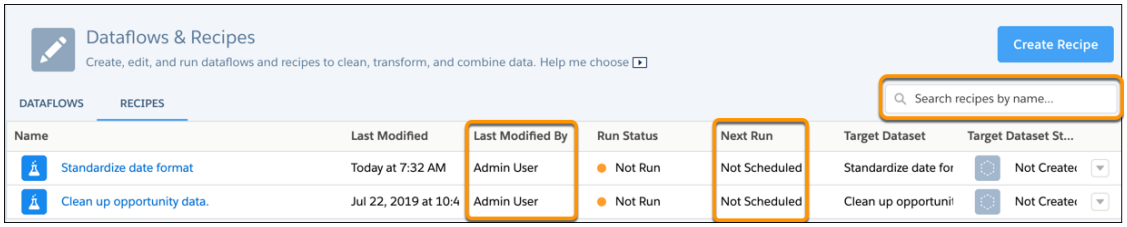
Ajoutez autant de conditions de filtrage que vous le souhaitez. Lorsque vous exécutez la recette, elle renvoie les résultats qui remplissent toutes les conditions de filtrage.

Simplification de la gestion des recettes et des flux de données

Vous pouvez désormais rechercher une recette par son nom, déterminer qui l'a modifiée et afficher sa prochaine exécution planifiée, le tout sous l'onglet Recettes. Vous pouvez également rechercher des flux de données par leur nom sous l'onglet Flux de données.

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 : l'utilisation de flux de données et de recettes dans le Gestionnaire de données est plus simple.



Nous avons également raccourci les noms de ces colonnes afin de libérer l'espace pour d'autres colonnes sous l'onglet Recettes.

Ancien nom de colonne	Nouveau nom de colonne
Statut de la recette	Statut d'exécution
Dernière recette enregistrée	Dernière modification
Nom de la recette	Nom

Application de la sécurité Analytics aux jeux de données exportés vers Einstein Discovery

Lors de l'exportation d'un jeu de données vers Einstein Discovery à l'aide d'une transformation de flux de données d'exportation, Analytics applique désormais le prédicat de sécurité. Analytics applique le prédicat de sécurité en fonction de l'utilisateur spécifié dans les paramètres de transformation, en ignorant les enregistrements auxquels l'utilisateur n'a pas accès. Auparavant, la transformation exportait tous les enregistrements, quel que soit le prédicat de sécurité.

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.

Jeux de données mieux protégés avec des prédicats de sécurité plus longs

Certains prédicats de sécurité, notamment la gestion des territoires contenant plusieurs niveaux de territoires, nécessite des conditions de sécurité renforcées. Pour vous permettre de renforcer la sécurité au niveau de la ligne dans un jeu de données, un prédicat de sécurité prend désormais en charge jusqu'à 5000 caractères au lieu de 1000.

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.

Applications Analytics prédéfinies : prédictions Einstein Discovery dans l'application Sales Analytics, Analytics pour l'assurance et la santé, Einstein Accuracy Analytics

Ajoutez des analytiques prédictives à l'application Sales Analytics, créez des applications à partir des modèles Insurance and Health Care Analytics, et améliorez la fiabilité des récits Einstein Discovery avec Accuracy Analytics.

DANS CETTE SECTION :

Enrichissement des données commerciales avec Einstein Discovery for Sales Analytics

Ajoutez la puissance des analytiques prédictives à vos données Sales Cloud. Utilisez le modèle Einstein Discovery for Sales afin de créer une application qui identifie les opportunités les plus prometteuses et contribue à augmenter les ventes.

Génération de prédictions Einstein Discovery plus précises avec le modèle Accuracy Analytics

Vous recherchez comment affiner rapidement les connaissances Einstein Discovery ? Utilisez le modèle Einstein Accuracy Analytics pour analyser et accroître l'exactitude des prédictions à partir des récits Einstein Discovery.

Création de la toute dernière version de l'application Einstein Adoption Analytics sans installation de package géré

Créez une application à partir du modèle Adoption Analytics en suivant le processus de création d'applications standard d'Analytics. Il n'est plus nécessaire de télécharger et de configurer un package géré pour extraire les métadonnées d'actifs Analytics. En quelques clics seulement, vous obtenez une application qui mesure l'utilisation par votre équipe des applications, des tableaux de bord, des perspectives et des jeux de données Analytics.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Approfondissement des connaissances sur les clients avec la nouvelle version d'Analytics for Retail Banking

Accent sur les données Financial Services les plus importantes avec Analytics pour Wealth Management

Solution l'intelligence client complète pour les agents et les responsables avec Einstein Analytics for Insurance

Développement de votre activité et simplification de vos opérations commerciales avec Einstein Analytics pour Manufacturing

Amélioration de l'état de santé et augmentation de l'engagement des patients avec Einstein Analytics

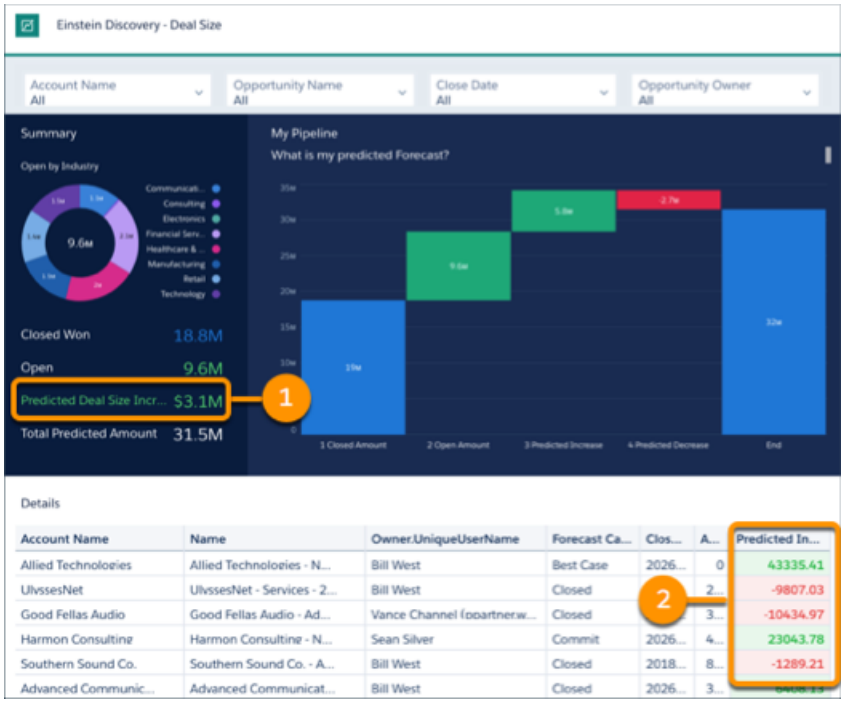
Enrichissement des données commerciales avec Einstein Discovery for Sales Analytics

Ajoutez la puissance des analytiques prédictives à vos données Sales Cloud. Utilisez le modèle Einstein Discovery for Sales afin de créer une application qui identifie les opportunités les plus prometteuses et contribue à augmenter les ventes.

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 créer une application à partir du modèle Einstein Discovery for Sales Analytics, vous devez être détenteur d'une licence Einstein Analytics Plus et avoir créé une application Sales Analytics.

Pourquoi : les récits et tableaux de bord Einstein Discovery de l'application identifient vos affaires dont la valeur potentielle est la plus élevée ou dont la probabilité de conclusion est la plus élevée. Par exemple, le tableau de bord Taille de l'affaire prédit l'augmentation possible du chiffre d'affaires total des opportunités (1) par rapport au montant défini par vos commerciaux. Le tableau (2) montre l'augmentation possible du chiffre d'affaires pour chaque opportunité. Utilisez les prédictions pour orienter les activités de votre équipe sur les opportunités qui offrent l'augmentation potentielle du chiffre d'affaires la plus élevée.



Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, sélectionnez **Application**, puis cliquez sur **Commencer à partir d'un modèle**. Sélectionnez le modèle Einstein Discovery for Sales Analytics. L'assistant vous guide à travers la suite du processus.

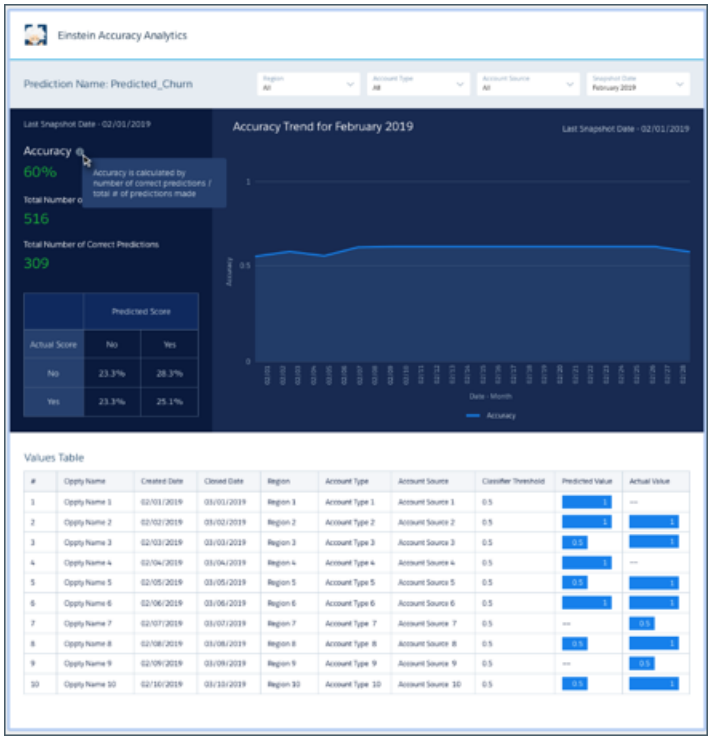
Génération de prédictions Einstein Discovery plus précises avec le modèle Accuracy Analytics

Vous recherchez comment affiner rapidement les connaissances Einstein Discovery ? Utilisez le modèle Einstein Accuracy Analytics pour analyser et accroître l'exactitude des prédictions à partir des récits Einstein Discovery.

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 créer une application à partir du modèle Einstein Accuracy Analytics, la licence Einstein Analytics Growth est requise.

Comment : dans Analytics Studio, accédez au **Gestionnaire de modèle**, sélectionnez le modèle que vous souhaitez analyser, puis cliquez sur le bouton **Analyze Accuracy** (Analyser la précision). Suivez les instructions à l'écran, puis ouvrez le tableau de bord, qui évalue l'exactitude des prédictions antérieures du modèle.



Création de la toute dernière version de l'application Einstein Adoption Analytics sans installation de package géré

Créez une application à partir du modèle Adoption Analytics en suivant le processus de création d'applications standard d'Analytics. Il n'est plus nécessaire de télécharger et de configurer un package géré pour extraire les métadonnées d'actifs Analytics. En quelques clics seulement, vous obtenez une application qui mesure l'utilisation par votre équipe des applications, des tableaux de bord, des perspectives et des jeux de données Analytics.

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 créer une application à partir du modèle Analytics Adoption, la licence Einstein Analytics Growth ou Einstein Analytics Plus est requise.

Pourquoi : l'application Adoption Analytics fournit des connaissances prédéfinies qui montrent comment votre équipe utilise les actifs Analytics. Déterminez comment chaque membre de votre équipe utilise les actifs Analytics (applications, tableaux de bord et perspectives). L'application montre également comment les actifs utilisent les jeux de données en mappant les applications, les tableaux de bord et les perspectives avec les jeux de données dans lesquels ils récupèrent les données.

Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, sélectionnez **Application**, puis cliquez sur **Commencer à partir d'un modèle**. Si vous créez votre première application, sélectionnez le modèle Adoption Analytics. L'assistant vous guide à travers la suite du processus.

Si vous avez déjà créé l'application, cliquez sur le lien **Nouvelle version disponible** dans la page d'accueil de l'application et suivez les instructions de l'assistant. À la troisième page, l'assistant vous invite à choisir entre la mise à niveau de l'application actuelle ou la création d'une application. Si vous choisissez la mise à niveau, Analytics conserve les données du journal historique dans le jeu de données

WaveChangeEA que vous utilisez pour suivre l'adoption d'Analytics. Pour une nouvelle application, Analytics laisse l'application actuelle inchangée et crée une autre application. La nouvelle application récupère les données du journal à compter de la date de création et les met à jour en fonction de l'utilisation des actifs.

Générateur d'applications Analytics : totaux et sous-totaux, formules de dimension et historique des versions d'actif

Vous pouvez ajouter des totaux et des sous-totaux directement à des valeurs et des tableaux de comparaison dans des tableaux de bord et des perspectives. Les formules prennent désormais en charge l'utilisation de valeurs de chaîne pour créer des étiquettes, définir de simples compartiments ou ajouter des URL d'image sans écriture de code SAQL. Enregistrez des clichés instantanés de vos tableaux de bord, perspectives et flux de données Einstein Analytics.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des totaux généraux et des sous-totaux dans les tableaux (bêta)

Vous pouvez ajouter des totaux et des sous-totaux directement à des valeurs et des tableaux de comparaison dans des tableaux de bord et des perspectives. Auparavant, vous deviez ajouter des colonnes à un tableau, puis effectuer ces calculs vous-même. Vous pouvez désormais ajouter ou retirer les totaux généraux et les sous-totaux en quelques clics.

Comparaison des métriques et de références qualitatives à l'aide de graphiques à cible

Les graphiques à cible mesurent une valeur par rapport à une cible, telle que le revenu réel par rapport à l'objectif de chiffre d'affaires. Vous pouvez par exemple afficher le chiffre d'affaires de chaque source de piste par rapport à l'objectif de chiffre d'affaires dans une série d'opportunités.

Utilisation de valeurs de chaînes dans des formules dans l'éditeur de colonne du tableau de comparaison

Créez des formules avec des valeurs de chaîne sans utiliser l'éditeur SAQL. Vous pouvez désormais écrire de simples instructions directement dans l'éditeur de formule de tableau de comparaison de l'Explorateur. Utilisez des valeurs de chaîne pour créer des étiquettes, concaténer des valeurs de dimension, fournir de simples compartiments ou ajouter des URL d'image.

Application de la mise en forme conditionnelle à des dimensions calculées

Sélectionnez vos dimensions calculées lors de l'application de la mise en forme conditionnelle dans des tableaux et des graphiques. Dans le panneau Mise en forme de l'explorateur, ajoutez n'importe quelle chaîne en tant que valeur de mise en forme conditionnelle. Vous n'êtes plus limité(e) aux valeurs disponibles dans le jeu de données.

Mise en forme personnalisée des chiffres dans chaque graphique et tableau

La mise en forme des chiffres à la demande est désormais disponible dans l'explorateur. Vous pouvez attribuer des formats numériques à chaque champ de mesure dans les graphiques et les tableaux. Vous pouvez également retirer des formats numériques et rétablir les formats utilisés dans le jeu de données.

Exploration des données Salesforce directement, sans jeu de données

Avec Einstein Analytics Salesforce Direct, vous pouvez explorer des objets Salesforce directement depuis le concepteur de tableau de bord. Il n'est plus nécessaire de configurer la réplication ou de préparer les données pour intégrer des données Salesforce dans des jeux de données. Avec Salesforce Direct, vous pouvez explorer des données par déclaration en utilisant l'interface utilisateur ou créer des requêtes personnalisées en utilisant le langage SOQL (Salesforce Object Query Language), et recueillir des connaissances en temps quasi réel.

Retrait du concepteur Classic Einstein Analytics

Le retrait du concepteur Classic est planifié dans toutes les organisations Salesforce pour le mois de novembre 2019. À compter de la version Winter '20, vous ne pouvez pas créer, modifier ni ouvrir des tableaux de bord dans le concepteur Classic. Convertissez sans attendre vos tableaux de bord du concepteur Classic vers le nouveau concepteur de tableau de bord.

Étapes désormais appelées requêtes dans les tableaux de bord

Les requêtes, auparavant appelées étapes, récupèrent des données à partir d'une ou de plusieurs sources, notamment des jeux de données, des objets Salesforce, des données définies par l'utilisateur ou des données externes. Vous pouvez afficher les résultats des requêtes sous différents formats (tableau ou graphique) ou les utiliser comme entrées dans une autre requête. Nous avons changé le nom suite à des commentaires de clients, mais nos processus et nos workflows restent inchangés.

Création de requêtes personnalisées avec des valeurs définies par l'utilisateur

Nous avons simplifié la création et la modification de requêtes personnalisées (auparavant appelées étapes statiques) dans vos tableaux de bord. Les requêtes personnalisées sont un outil puissant pour créer des interactions à travers les widgets dans les tableaux de bord. Vous pouvez désormais sélectionner des jeux de données et des champs pour votre requête à partir d'une liste, au lieu de les saisir manuellement. Les coquilles et les oublis de nom de développeur appartiennent au passé. Vous pouvez modifier une requête, changer le nom d'une requête, ajouter ou retirer des colonnes, ajouter des valeurs de ligne, réorganiser les colonnes et sélectionner les valeurs d'un jeu de données. Le tout sans basculer vers JSON.

Prévisualisation de vos vidéos d'intégration personnalisée dans le Concepteur de tableau de bord

Élaborer une application est la première étape, mais la formation des utilisateurs à son utilisation est une tâche tout aussi importante. L'intégration au niveau du widget vous permet d'intégrer des documents de formation pour entraîner et engager les utilisateurs et, à terme, favoriser l'adoption. Désormais, lorsque vous ajoutez l'action Apprendre à un widget de tableau de bord, vous pouvez prévisualiser la vidéo que vous souhaitez fournir aux utilisateurs du tableau de bord.

Calcul des totaux généraux et des sous-totaux avec le modificateur rollup et la fonction grouping() dans SAQL

Calculez les sous-totaux de données groupées dans votre requête SAQL à l'aide du modificateur `rollup` dans l'instruction `group by`, puis utilisez les sous-totaux des données à l'aide de `grouping()`. Par exemple, pour afficher la valeur du sous-total des opportunités par type et par origine de la piste, cumulez les groupes type et origine de la piste. Étiquetez ensuite les sous-totaux avec la fonction grouping.

Sauvegarde et restauration de vos tableaux de bord, perspectives et flux de données Analytics avec l'historique des versions d'actif

L'historique des versions d'actif enregistre des clichés instantanés de vos tableaux de bord, perspectives et flux de données Einstein Analytics. Lorsque vous enregistrez un actif, un cliché instantané est conservé, avec sa mise en forme conditionnelle. Vous pouvez même saisir une description du cliché d'un tableau de bord ou d'une perspective dans la boîte de dialogue Enregistrer. Einstein Analytics enregistre également un cliché instantané lorsque vous créez une application à partir d'un modèle ou mettez à jour une application vers une nouvelle version. Utilisez des appels d'API REST pour ajouter ou changer des descriptions, prévisualiser le fichier JSON de versions antérieures d'un actif et restaurer une version précédente d'un actif.

Récupération et obtention de vues enregistrées, et exécution de requêtes multiples avec le kit Analytics Web SDK

Avec le kit Analytics Web SDK, vous pouvez désormais répertorier et récupérer des vues enregistrées de tableaux de bord, et exécuter plusieurs requêtes dans un composant Lightning.

Obtention et définition de l'état d'un tableau de bord avec le SDK Analytics Web

Vous pouvez désormais obtenir et définir l'état d'un tableau de bord, de la même façon que les valeurs dans les vues enregistrées, en appelant getState et setState dans le composant wave:waveDashboard. Vous pouvez également déterminer si le chargement d'un tableau de bord est terminé en appelant isLoaded.

Intégration de la puissance du kit de développement Analytics Template SDK dans vos composants Lightning

Appelez le kit Analytics Template SDK à partir d'un composant Lightning pour exécuter de nombreuses tâches identiques aux appels d'API REST API pour les modèles et les dossiers. Vous pouvez répertorier les modèles disponibles, obtenir des informations sur un modèle et créer un dossier à partir d'un modèle. Vous pouvez également répertorier les dossiers disponibles, mettre à jour les métadonnées d'un dossier, et mettre à niveau, réinitialiser ou supprimer un dossier.

Activation du CDN pour accélérer le chargement d'Einstein Analytics

Accélérez le chargement d'Einstein Analytics et des autres applications Lightning Experience en activant le réseau de distribution de contenu (CDN) d'Akamai pour servir les contenus statiques de l'infrastructure Lightning Component. Généralement, un CDN réduit le temps de chargement de page de contenus statiques en stockant les versions mises en cache à plusieurs emplacements géographiques. Les actifs Einstein Analytics utilisent automatiquement le CDN pour les clients qui ont activé CDN dans leur organisation avant la version Winter '20. Ce paramètre est désactivé par défaut pour les organisations existantes et activé par défaut pour les nouvelles organisations.

Affichage des totaux généraux et des sous-totaux dans les tableaux (bêta)

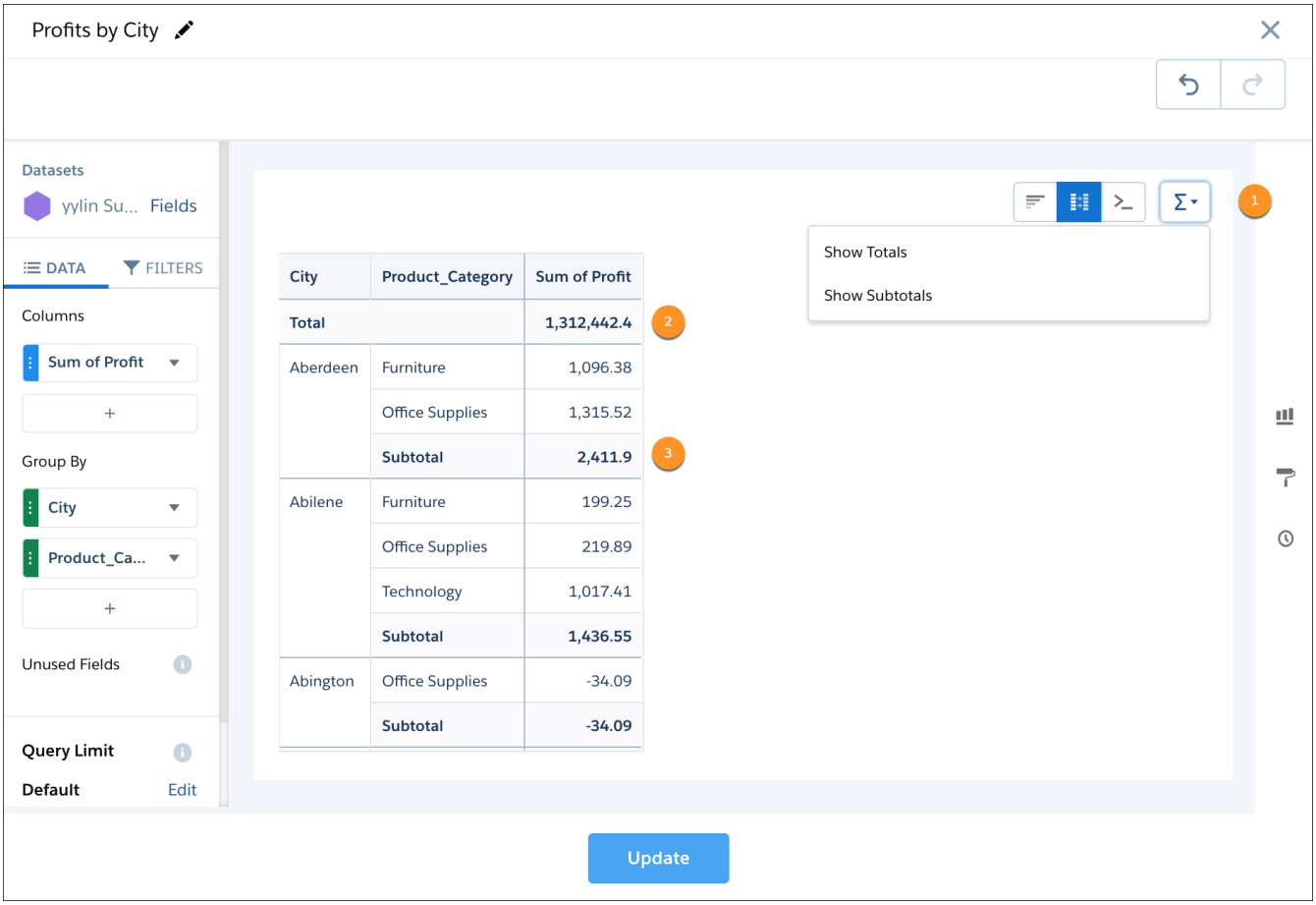
Vous pouvez ajouter des totaux et des sous-totaux directement à des valeurs et des tableaux de comparaison dans des tableaux de bord et des perspectives. Auparavant, vous deviez ajouter des colonnes à un tableau, puis effectuer ces calculs vous-même. Vous pouvez désormais ajouter ou retirer les totaux généraux et les sous-totaux en quelques 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.

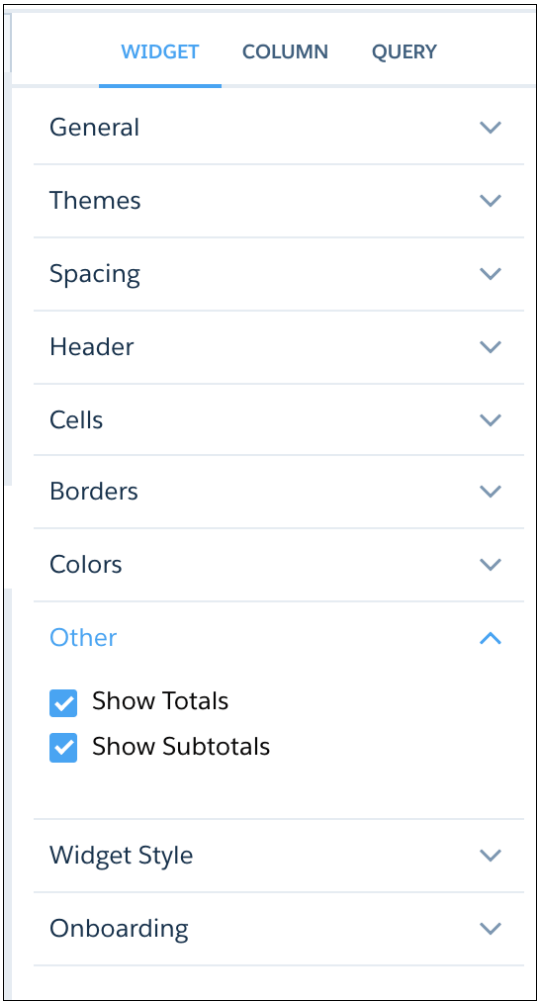
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les totaux et des sous-totaux correspondent à un aperçu et ne sont pas considérés comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat 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.

Comment : dans la Configuration, saisissez *`Analytics`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres**. Pour utiliser cette fonctionnalité, sélectionnez **Activer les sous-totaux dans les tableaux Einstein Analytics**.

Cliquez sur  pour ajouter ou masquer les totaux et les sous-totaux dans l'éditeur de tableau (1). Les totaux sont ajoutés sur une ligne en haut du tableau (2) et les sous-totaux sont ajoutés sur une ligne directement sous chaque regroupement (3). Pour les sous-totaux, votre jeu de données doit inclure au moins deux regroupements.



Vous pouvez également afficher ou masquer les totaux et sous-totaux dans le panneau des propriétés du widget.

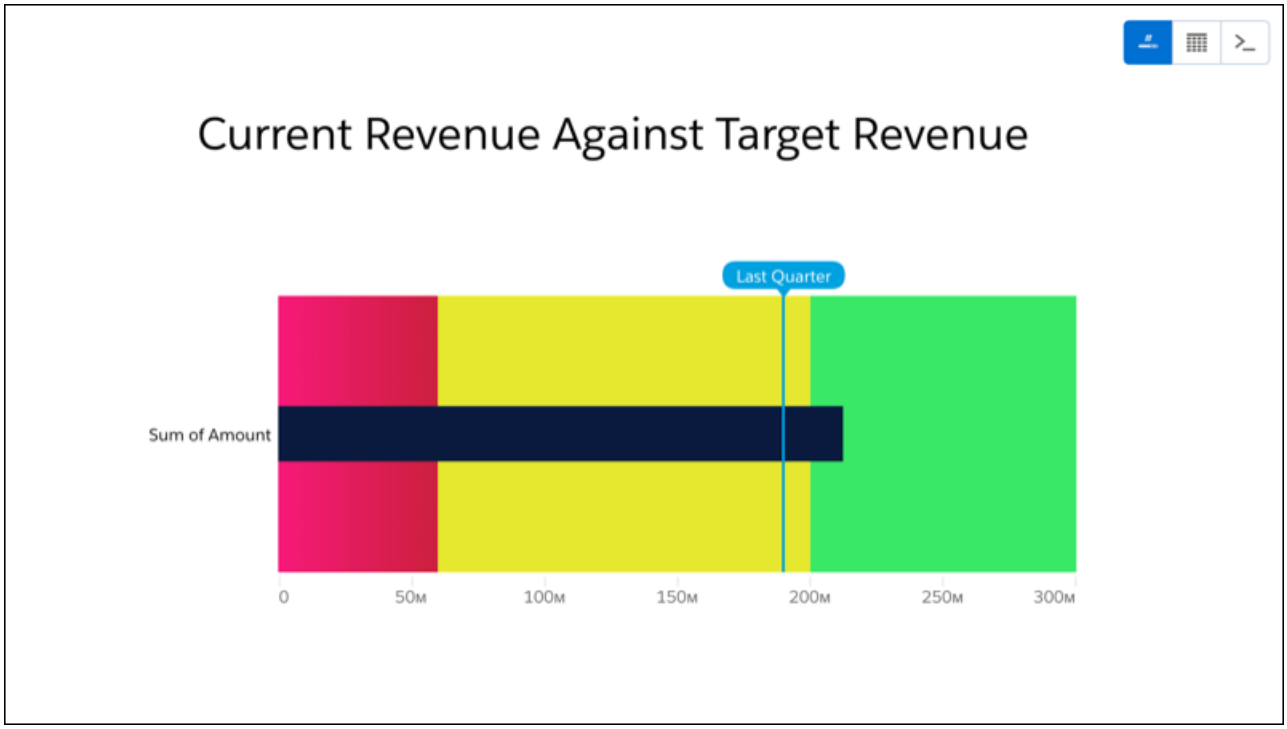


Comparaison des métriques et de références qualitatives à l'aide de graphiques à cible

Les graphiques à cible mesurent une valeur par rapport à une cible, telle que le revenu réel par rapport à l'objectif de chiffre d'affaires. Vous pouvez par exemple afficher le chiffre d'affaires de chaque source de piste par rapport à l'objectif de chiffre d'affaires dans une série d'opportunités.

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 : la barre à l'arrière-plan représente l'objectif de chiffre d'affaires, divisé en trois sections qui représentent les performances qualitatives : rouge pour mauvais, jaune pour bon et vert pour excellent. La barre noire (également appelée cible) indique le chiffre d'affaires réel. La ligne de référence bleue indique le chiffre d'affaires du dernier trimestre.

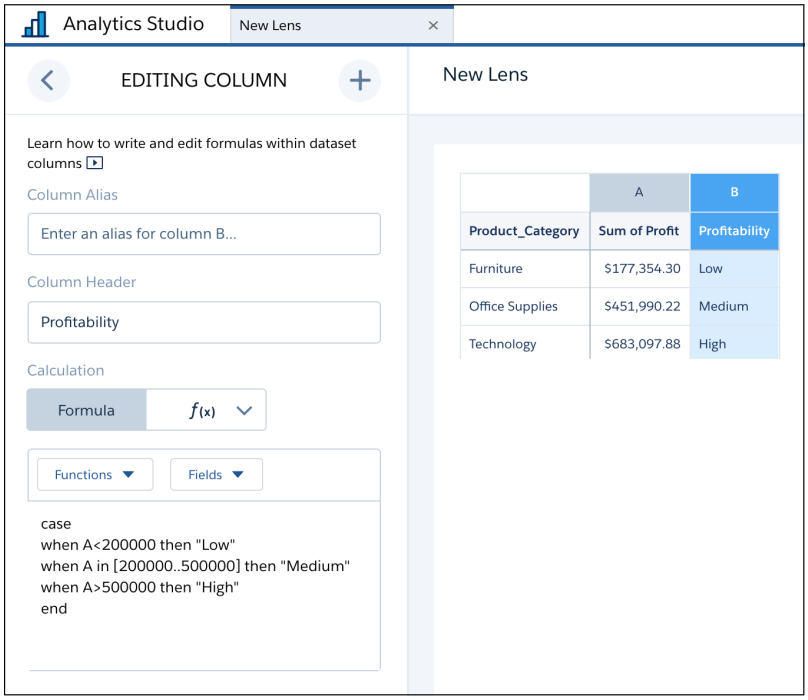


Utilisation de valeurs de chaînes dans des formules dans l'éditeur de colonne du tableau de comparaison

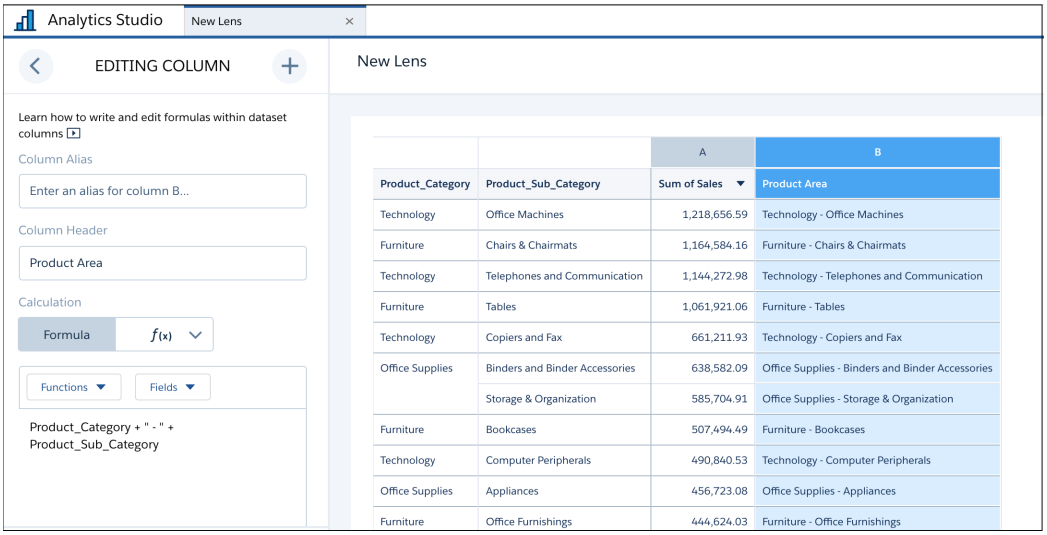
Créez des formules avec des valeurs de chaîne sans utiliser l'éditeur SAQL. Vous pouvez désormais écrire de simples instructions directement dans l'éditeur de formule de tableau de comparaison de l'Explorateur. Utilisez des valeurs de chaîne pour créer des étiquettes, concaténer des valeurs de dimension, fournir de simples compartiments ou ajouter des URL d'image.

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.

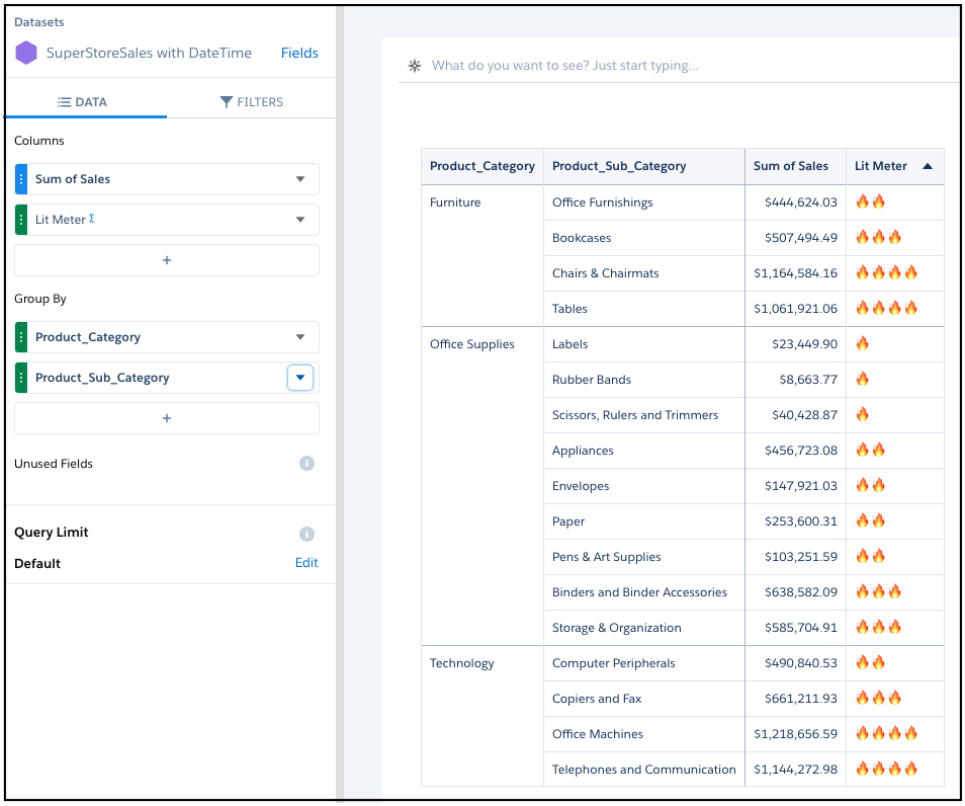
Comment : modifiez une colonne, puis saisissez votre formule de chaîne. Dans cet exemple, la formule crée de simples compartiments.



Cette formule concatène deux champs de dimension.



La colonne Lit Meter de ce tableau contient une formule de chaîne qui renvoie le nombre d'icônes.



Conseil: Les colonnes basées sur des formules de chaîne ne peuvent pas être utilisées en tant que dimensions pour des regroupements dans des graphiques, mais elles peuvent être utilisées pour appliquer une mise en forme conditionnelle dans des graphiques.

CONSULTER ÉGALEMENT :

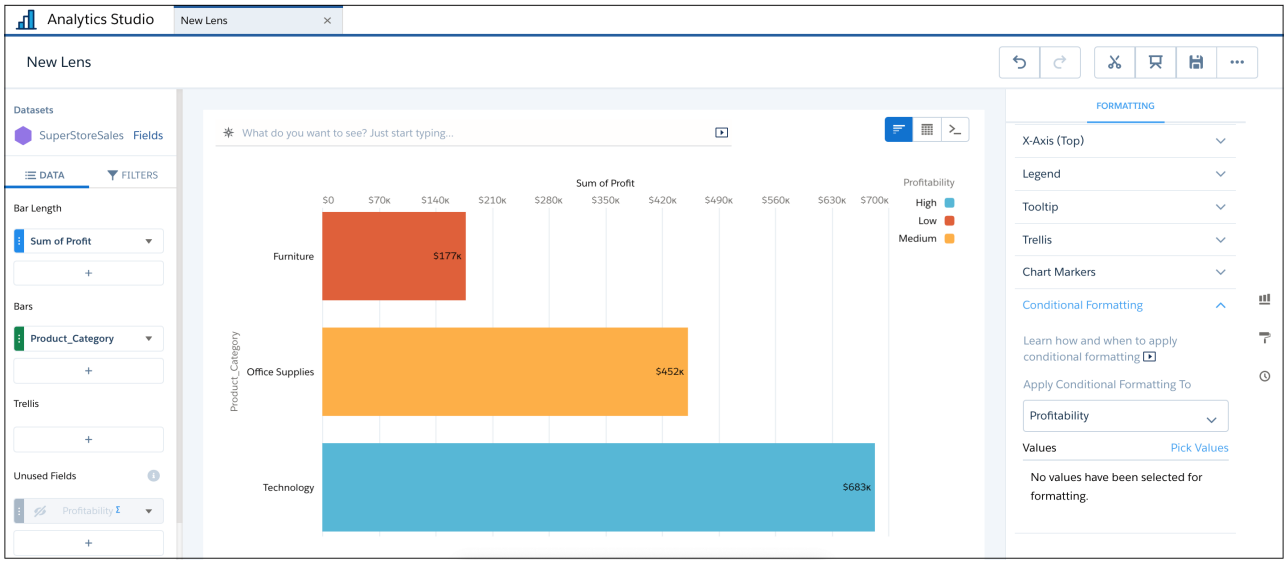
Application de la mise en forme conditionnelle à des dimensions calculées

Application de la mise en forme conditionnelle à des dimensions calculées

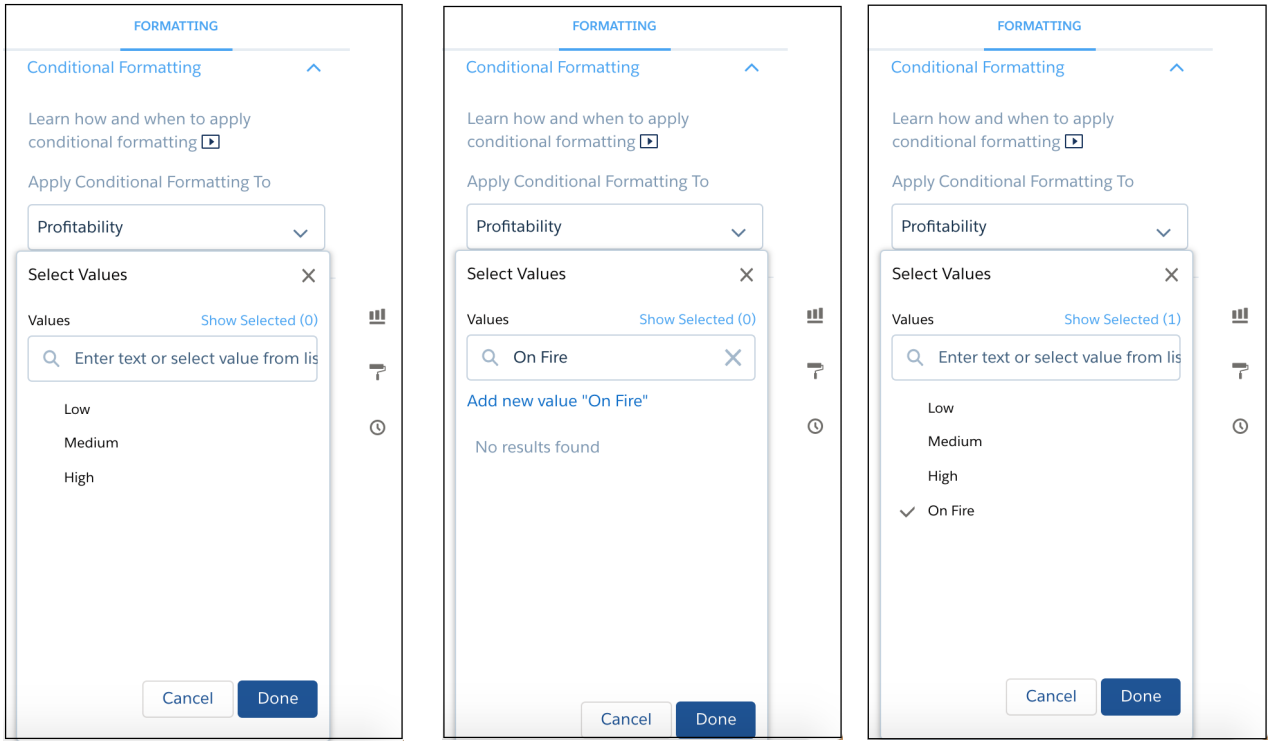
Sélectionnez vos dimensions calculées lors de l'application de la mise en forme conditionnelle dans des tableaux et des graphiques. Dans le panneau Mise en forme de l'explorateur, ajoutez n'importe quelle chaîne en tant que valeur de mise en forme conditionnelle. Vous n'êtes plus limité(e) aux valeurs disponibles dans le jeu de données.

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 la section Mise en forme conditionnelle du panneau Mise en forme, sélectionnez votre dimension calculée, puis cliquez sur **Choisir des valeurs**.



Saisissez une valeur de chaîne personnalisée, puis cliquez pour l'ajouter à la liste Sélectionner des valeurs.



CONSULTER ÉGALEMENT :

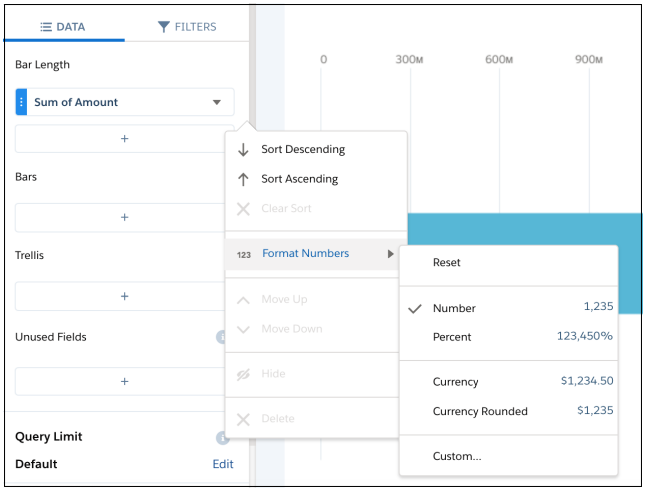
Utilisation de valeurs de chaînes dans des formules dans l'éditeur de colonne du tableau de comparaison

Mise en forme personnalisée des chiffres dans chaque graphique et tableau

La mise en forme des chiffres à la demande est désormais disponible dans l'explorateur. Vous pouvez attribuer des formats numériques à chaque champ de mesure dans les graphiques et les tableaux. Vous pouvez également retirer des formats numériques et rétablir les formats utilisés dans le jeu de données.

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 : sélectionnez la nouvelle option **Mettre en forme les chiffres** dans le menu du champ, puis choisissez un format. Si le format actuel est différent de celui du champ dans le jeu de données, l'option Réinitialiser est affichée dans le sous-menu. Ces options sont également disponibles dans l'éditeur de colonne du tableau de comparaison.



Pour attribuer un format personnalisé, sélectionnez **Personnalisé**.

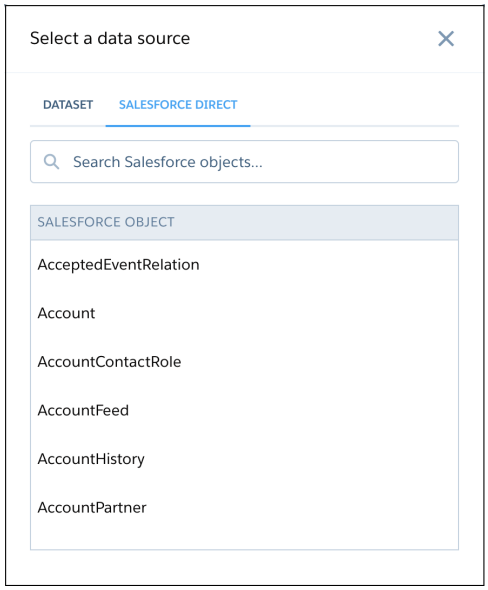


Exploration des données Salesforce directement, sans jeu de données

Avec Einstein Analytics Salesforce Direct, vous pouvez explorer des objets Salesforce directement depuis le concepteur de tableau de bord. Il n'est plus nécessaire de configurer la réplication ou de préparer les données pour intégrer des données Salesforce dans des jeux de données. Avec Salesforce Direct, vous pouvez explorer des données par déclaration en utilisant l'interface utilisateur ou créer des requêtes personnalisées en utilisant le langage SOQL (Salesforce Object Query Language), et recueillir des connaissances en temps quasi réel.

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 le concepteur de tableau de bord, cliquez sur **Créer une requête**, puis sélectionnez l'onglet Salesforce Direct. Vous sélectionnez un objet, l'explorateur du concept de tableau de bord s'ouvre et vous pouvez explorer les données de l'objet.



Important: Les widgets Salesforce Direct ne sont pas automatiquement actualisés, mais sont mis à jour lorsque le tableau de bord est actualisé.

Tenez compte des points ci-dessous.

- Pour améliorer les performances, utilisez Salesforce Direct uniquement lorsque les données changent souvent et que les flux de données planifiés ne sont pas assez fréquents. Les requêtes sur les objets Salesforce comptant un grand nombre d'enregistrements peuvent augmenter les temps d'interrogation. Utilisez des filtres pour limiter le nombre de données interrogées. Par exemple, au lieu d'interroger toutes les requêtes ouvertes, interrogez uniquement les requêtes ouvertes pendant une période spécifique.
- Salesforce Direct est accessible uniquement dans le concepteur de tableau de bord. Lorsque le widget Salesforce Direct est ajouté à un tableau de bord, vous pouvez sélectionner **Explorer** dans la liste déroulante du widget et ouvrir une exploration Salesforce Direct sous un nouvel onglet. Cependant l'enregistrement de requêtes personnalisées dans des perspectives Salesforce Direct n'est pas pris en charge.
- Dans l'explorateur, les fonctionnalités suivantes ne sont pas disponibles : tableau de comparaison, totaux et sous-totaux dans les tableaux, requêtes conversationnelles, graphiques suggérés, actions d'enregistrement, exploration des données par heure, minute seconde et application de filtres basés sur des mesures agrégées ou une logique booléenne.
- Dans le concepteur de tableau de bord, seuls les widgets de graphique, numériques et de tableau sont pris en charge, et les options suivantes ne sont pas prises en charge : création d'une requête à partir d'un sObject dans le panneau des requêtes (bouton +), diffusion ou facettage entre les requêtes SOQL, liaison de sources de données, actions d'enregistrement et filtres globaux.

- Les options de partage suivantes ne sont pas disponibles dans le widget Salesforce Direct : Télécharger au format CSV, Télécharger au format Excel et Exporter vers Quip.
- Les actions suivantes ne sont pas disponibles dans le widget Salesforce Direct : Annoter, Définir une notification et S'abonner.
- Des limites maximales en appels d'API Analytics peuvent s'appliquer à Salesforce Direct.
- Les requêtes Salesforce Direct sont exécutées dans le contexte de l'utilisateur, et les autorisations de l'utilisateur actif, la sécurité au niveau du champ et les règles de partage s'appliquent.

Retrait du concepteur Classic Einstein Analytics

Le retrait du concepteur Classic est planifié dans toutes les organisations Salesforce pour le mois de novembre 2019. À compter de la version Winter '20, vous ne pouvez pas créer, modifier ni ouvrir des tableaux de bord dans le concepteur Classic. Convertissez sans attendre vos tableaux de bord du concepteur Classic vers le nouveau 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

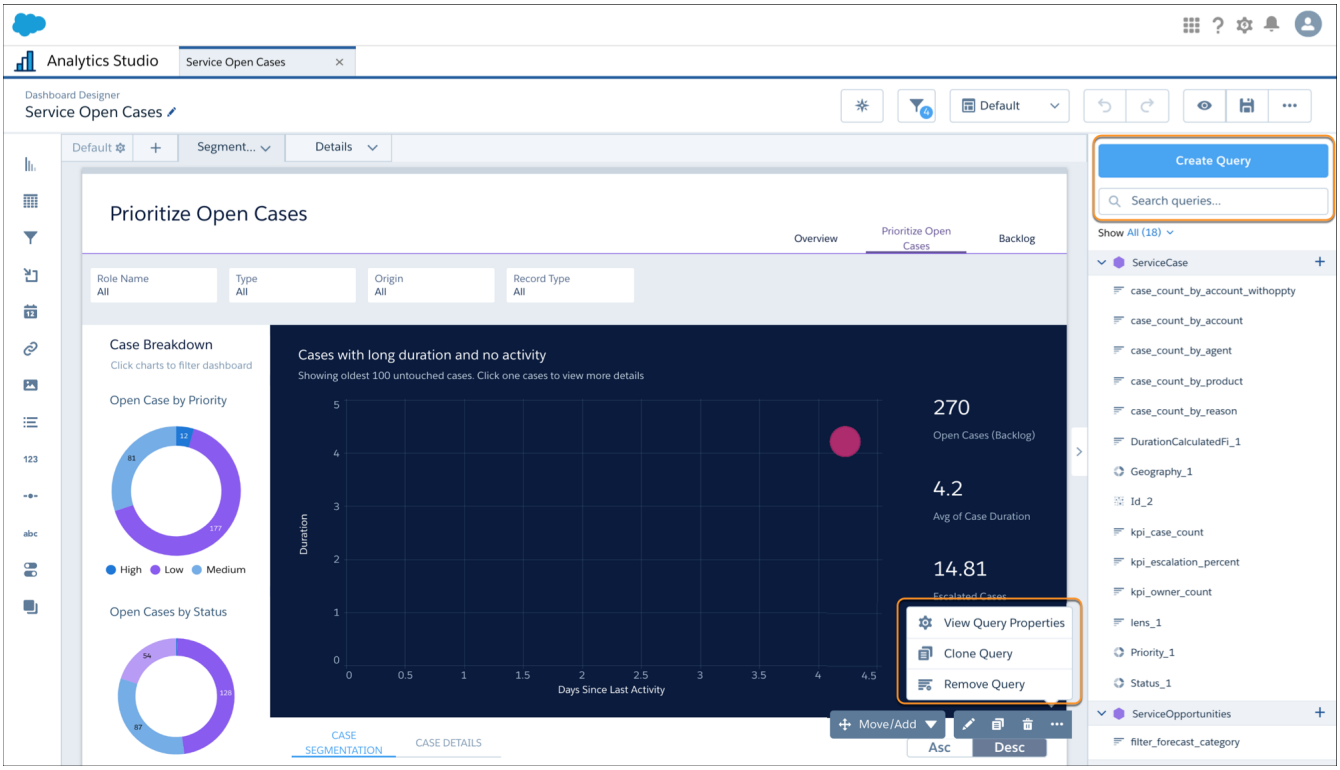
Aide de Salesforce : Conversion de votre Tableau de bord du concepteur Classic en Concepteur de tableau de bord (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Étapes désormais appelées requêtes dans les tableaux de bord

Les requêtes, auparavant appelées étapes, récupèrent des données à partir d'une ou de plusieurs sources, notamment des jeux de données, des objets Salesforce, des données définies par l'utilisateur ou des données externes. Vous pouvez afficher les résultats des requêtes sous différents formats (tableau ou graphique) ou les utiliser comme entrées dans une autre requête. Nous avons changé le nom suite à des commentaires de clients, mais nos processus et nos workflows restent inchangés.

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 : nous avons mis à jour notre documentation et le produit Einstein Analytics complet, y compris le Concepteur de tableau de bord et l'Explorateur, afin de refléter les changements de



Le tableau ci-dessous répertorie les changements de nom dans le produit.

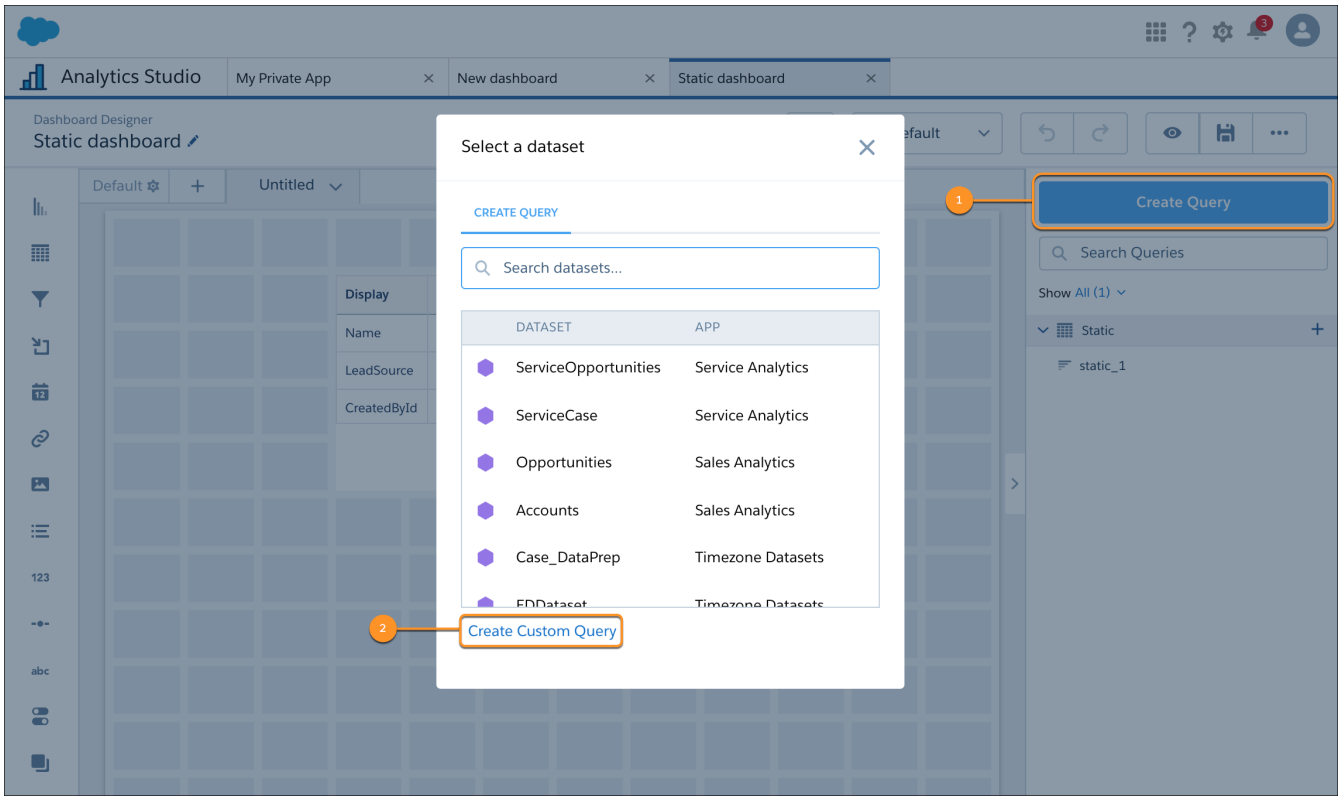
Nom précédent	Nouveau nom
Étape	Requête
Étape statique	Requête personnalisée
Étape de requête	Requête

Création de requêtes personnalisées avec des valeurs définies par l'utilisateur

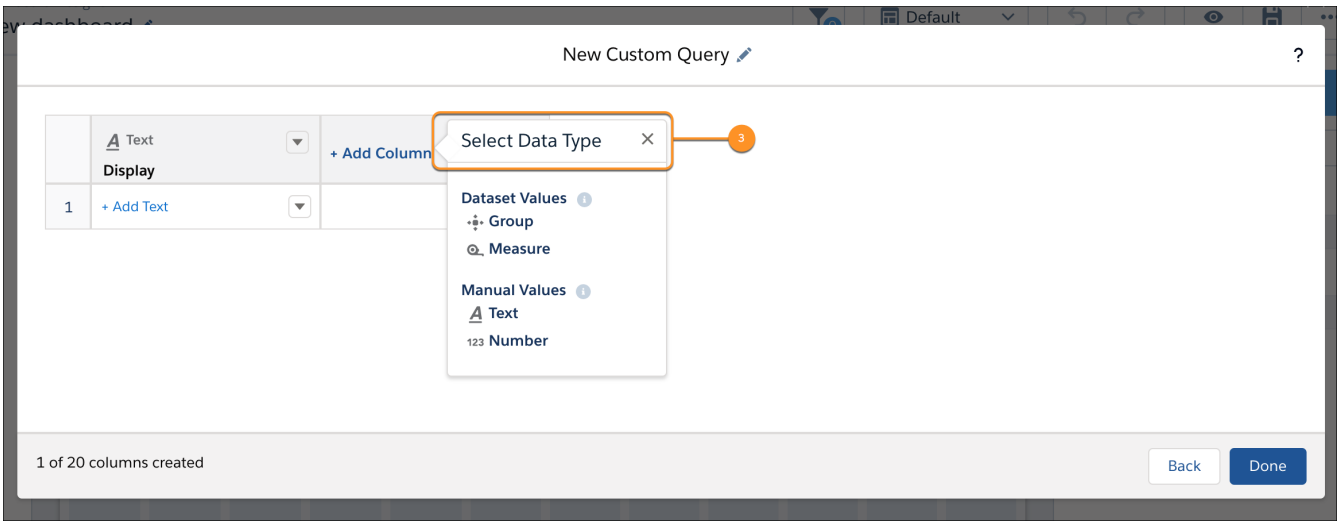
Nous avons simplifié la création et la modification de requêtes personnalisées (auparavant appelées étapes statiques) dans vos tableaux de bord. Les requêtes personnalisées sont un outil puissant pour créer des interactions à travers les widgets dans les tableaux de bord. Vous pouvez désormais sélectionner des jeux de données et des champs pour votre requête à partir d'une liste, au lieu de les saisir manuellement. Les coquilles et les oublis de nom de développeur appartiennent au passé. Vous pouvez modifier une requête, changer le nom d'une requête, ajouter ou retirer des colonnes, ajouter des valeurs de ligne, réorganiser les colonnes et sélectionner les valeurs d'un jeu de données. Le tout sans basculer vers JSON.

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 une requête personnalisée, cliquez sur **Créer une requête** (1). Cliquez sur **Créer une requête personnalisée** (2).



Ajoutez à votre requête personnalisée des dimensions, des mesures, un texte et des valeurs numériques (3)



Remarque: Si vous souhaitez utiliser une requête personnalisée pour une liaison, définissez la colonne en première position dans la boîte de dialogue.

CONSULTER ÉGALEMENT :

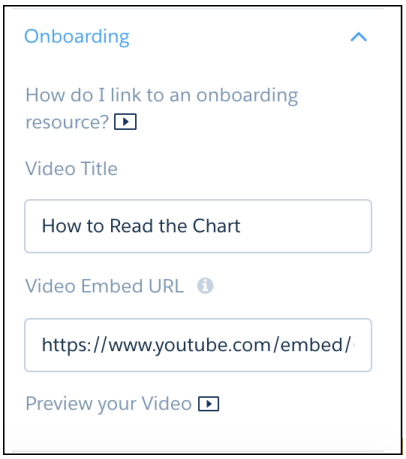
Aide de Salesforce : Création de requêtes personnalisées avec des valeurs définies par l'utilisateur (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Prévisualisation de vos vidéos d'intégration personnalisée dans le Concepteur de tableau de bord

Élaborer une application est la première étape, mais la formation des utilisateurs à son utilisation est une tâche tout aussi importante. L'intégration au niveau du widget vous permet d'intégrer des documents de formation pour entraîner et engager les utilisateurs et, à terme, favoriser l'adoption. Désormais, lorsque vous ajoutez l'action Apprendre à un widget de tableau de bord, vous pouvez prévisualiser la vidéo que vous souhaitez fournir aux utilisateurs du 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.

Comment : l'option de prévisualisation est affichée lorsque vous saisissez une URL incorporée pour la propriété Intégration du concepteur de tableau de bord. Cliquez sur l'icône du lecteur pour vérifier votre URL et visualiser la vidéo.



Calcul des totaux généraux et des sous-totaux avec le modificateur `rollup` et la fonction `grouping()` dans SAQL

Calculez les sous-totaux de données groupées dans votre requête SAQL à l'aide du modificateur `rollup` dans l'instruction `group by`, puis utilisez les sous-totaux des données à l'aide de `grouping()`. Par exemple, pour afficher la valeur du sous-total des opportunités par type et par origine de la piste, cumulez les groupes type et origine de la piste. Étiquetez ensuite les sous-totaux avec la fonction grouping.

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 : l'invocation de `rollup` ajoute des lignes aux résultats vos requêtes, avec des valeurs nulles pour les dimensions et des sous-totaux pour les résultats des mesures. L'invocation de `grouping()` renvoie 1 si les valeurs de dimension nulles sont dues à des agrégats de niveau supérieur, ce qui indique généralement que la ligne est un sous-total, sinon elle renvoie 0.

L'utilisation de `grouping()` avec `rollup` permet d'utiliser les sous-totaux de données. Une fois les sous-totaux des données calculés, les étapes courantes suivantes consistent à les évaluer de façon logique avec une instruction de requête ou à les filtrer avec une instruction de filtrage.

Comment : utilisez `rollup` pour calculer le sous-total des opportunités par type, puis par origine de la piste. Utilisez ensuite `grouping()` pour étiqueter le sous-total de la ligne.

Pour calculer les sous-totaux, ouvrez l'éditeur SAQL dans le tableau de bord. Au lieu de regrouper les données par un champ, spécifiez le modificateur `rollup` en tant que groupe, puis transmettez les champs au sous-total (`Type` et `LeadSource`) en tant que paramètres. Définissez `q = group q by rollup('Type', 'LeadSource');`. Voici la requête complète.

```
q = load "opportunityData";
q = group q by rollup('Type', 'LeadSource');
q = order q by ('Type', 'LeadSource');
q = foreach q generate
    'Type' as 'Type',
    'LeadSource' as 'LeadSource',
    sum('Amount') as 'sum_Amount';
```

Les résultats de la requête affichent la somme du montant par type d'opportunité puis par origine de la piste. Les lignes des sous-totaux et des totaux généraux incluent des valeurs nulles pour les dimensions.

Type	LeadSource	Sum of Amount
Existing Business	Advertisement	6,870,000
	Internet	6,660,000
	Partner	9,500,000
	Trade Show	39,860,000
	Word of mouth	23,400,000
	-	86,290,000
New Business	Advertisement	87,760,000
	Partner	6,750,000
	Trade Show	7,200,000
	Word of mouth	24,310,000
	-	126,020,000
-	-	212,310,000

Parfois, des valeurs nulles à la place de totaux étiquetés peuvent fausser les résultats des requêtes. Pour éviter toute confusion, étiquetez les totaux avec `All Types` ou `All Lead Sources` en utilisant des instructions de requête avec des fonctions `grouping()`.

```
q = load "opportunityData";
q = group q by rollup('Type', 'LeadSource');
q = order q by ('Type', 'LeadSource');
q = foreach q generate
    (case
        when grouping('Type') == 1 then "All Types"
```

```
    else 'Type'
end) as 'Type',
(case
    when grouping('LeadSource') == 1 then "All Lead Sources"
    else 'LeadSource'
end) as 'LeadSource',
sum('Amount') as 'sum_Amount';
```

Désormais, les résultats des requêtes incluent des totaux étiquetés.

Type	LeadSource	Sum of Amount
Existing Business	Advertisement	6,870,000
	Internet	6,660,000
	Partner	9,500,000
	Trade Show	39,860,000
	Word of mouth	23,400,000
	All Lead Sour...	86,290,000
New Business	Advertisement	87,760,000
	Partner	6,750,000
	Trade Show	7,200,000
	Word of mouth	24,310,000
	All Lead Sour...	126,020,000
All Types	All Lead Sour...	212,310,000

Sauvegarde et restauration de vos tableaux de bord, perspectives et flux de données Analytics avec l'historique des versions d'actif

L'historique des versions d'actif enregistre des clichés instantanés de vos tableaux de bord, perspectives et flux de données Einstein Analytics. Lorsque vous enregistrez un actif, un cliché instantané est conservé, avec sa mise en forme conditionnelle. Vous pouvez même saisir une description du cliché d'un tableau de bord ou d'une perspective dans la boîte de dialogue Enregistrer. Einstein Analytics enregistre également un cliché instantané lorsque vous créez une application à partir d'un modèle ou mettez à jour une application vers une nouvelle version. Utilisez des appels d'API REST pour ajouter ou changer des descriptions, prévisualiser le fichier JSON de versions antérieures d'un actif et restaurer une version précédente d'un actif.

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.

Comment : pour afficher les versions enregistrées d'un tableau de bord ou rétablir un tableau de bord, modifier le tableau de bord, cliquez sur le bouton **Plus**, puis sur **Historique des versions**. Pour des perspectives et des flux de données, utilisez les appels d'API REST ci-dessous.

Pour obtenir les enregistrements historiques d'un tableau de bord, d'une perspective ou d'un flux de données, utilisez ces commandes GET.

- `GET /services/data/v47.0/wave/dashboards/<IDTableaudebord>/histories`
- `GET /services/data/v46.0/wave/dashboards/<IDPerspective>/histories`
- `GET /services/data/v46.0/wave/dataflows/<IDFluxdedonnées>/histories`

Lorsque vous enregistrez un tableau de bord, une perspective ou un flux de données, Einstein Analytics attribue un nom séquentiel à la version. Utilisez une commande PATCH pour ajouter une description à un enregistrement historique ou modifier une description existante.

- `PATCH /services/data/v47.0/wave/dashboards/<dashboardId>/histories/<historyId>`
- Corps de requête : `{"label" : "new description"}`

Pour rétablir un actif, recherchez revertUrl dans l'enregistrement historique. Exécutez une commande PUT sur la valeur de revertUrl.

- `PUT /services/data/v46.0/wave/dashboards/<dashboardId>/bundle`
- Corps de requête : `{"historyId": "<historyId>", "historyLabel": "optional description of change"}`

Lorsque vous rétablissez une version antérieure d'un actif, vous créez en réalité une autre version correspondant à la version antérieure. Si l'actif rétabli ne donne pas satisfaction, vous pouvez rétablir la version précédente.

Récupération et obtention de vues enregistrées, et exécution de requêtes multiples avec le kit Analytics Web SDK

Avec le kit Analytics Web SDK, vous pouvez désormais répertorier et récupérer des vues enregistrées de tableaux de bord, et exécuter plusieurs requêtes dans un composant Lightning.

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 répertorier et obtenir des vues enregistrées de tableaux de bord, utilisez la méthode invokeMethod avec le composant wave:sdk pour appeler listDashboardSavedViews, getDashboardInitialSavedView et getDashboardSavedView.

Pour exécuter plusieurs requêtes, nous recommandons d'utiliser la méthode executeQuery dans un composant Lightning. Vous pouvez appeler executeQuery avec un code semblable au suivant :

```
({
init : function(cmp, event, helper) {
    var sdk = cmp.find('wave-sdk');
    var context = {apiVersion: '47'};

    var methodName = 'executeQuery';
    var methodParameters = {
        'query': 'q = load \"0Fbxx0000004JVUCA2/0Fcxx0000004KZcCAM\"; q = group q by
\'Industry\';'
          + ' q = foreach q generate \'Industry\' as \'Industry\', sum(\'AnnualRevenue\')
 as \'sum_AnnualRevenue\';'
            + ' q = order q by \'Industry\' asc; q = limit q 2000;'
    };
```

```
    sdk.invokeMethod(context, methodName, methodParameters, $A.getCallback(function (err,
 data){
        if (err !== null) {
            console.error('executeQuery error', err);
        } else {
            var result = data;

            var obj = JSON.parse(result);

            var results = obj.results;
            var records = results.records;

            cmp.set('v.recordsList', records);
            cmp.set('v.queryResult', JSON.stringify(records));
        }
    }))
}
})
```

La requête dans methodParameters utilise la même syntaxe qu'une requête SAQL pour l'appel de l'API REST à /wave/query.

Obtention et définition de l'état d'un tableau de bord avec le SDK Analytics Web

Vous pouvez désormais obtenir et définir l'état d'un tableau de bord, de la même façon que les valeurs dans les vues enregistrées, en appelant getState et setState dans le composant wave:waveDashboard. Vous pouvez également déterminer si le chargement d'un tableau de bord est terminé en appelant isLoaded.

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 : un appel à getState renvoie l'ID de la page actuelle dans l'attribut pageId et l'état du tableau de bord actuel dans l'attribut state. Pour convertir correctement la charge de travail en chaîne JSON, utilisez `JSON.stringify(res.payload, null, 4)` ou similaire.

```
getState : function(component, event, helper) {
    let dashboard = component.find('myDashboard');
    let config = {};

    dashboard.getState(config, function(res, err) {
        if (err) {
            component.set('v.gserrMessage', err);
        }
        if (res) {
            component.set('v.dashboardState', JSON.stringify(res.payload, null, 4));
        }
    });
}
```

Dans config, l'attribut state est obligatoire et l'attribut pageId ne l'est pas. Actuellement, setState ne renvoie rien pour le rappel.

```
setState: function(component, event, helper) {
    let dashboard = component.find('myDashboard');
    let config = {
        "pageId":"Public_Page",
        "state": {
```

```
          "datasets": {},
          "steps": {
            "LeadSource_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["LeadSource"]}},
            "CloseDate_Year_Close_1": {"values": [],"metadata": {
                "groups": ["CloseDate_Year~~~CloseDate_Month~~~CloseDate_Day"]}},
            "StageName_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["StageName"]}},
            "Amount_1": {"values": [],"metadata": {"groups": []}},
            "Type_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["Type"]}},
            "Category_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["Category"]}},
            "all_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["StageName"]}},
            "all_2": {"values": [],"metadata": {"groups": []}},
            "Id_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["Id"]}}
          }
        }
    };

    dashboard.setState(config, function(res, err) {
    });
}
```

L'attribut isLoaded est false pendant le chargement du tableau de bord et true lorsque le chargement est terminé.

Intégration de la puissance du kit de développement Analytics Template SDK dans vos composants Lightning

Appelez le kit Analytics Template SDK à partir d'un composant Lightning pour exécuter de nombreuses tâches identiques aux appels d'API REST API pour les modèles et les dossiers. Vous pouvez répertorier les modèles disponibles, obtenir des informations sur un modèle et créer un dossier à partir d'un modèle. Vous pouvez également répertorier les dossiers disponibles, mettre à jour les métadonnées d'un dossier, et mettre à niveau, réinitialiser ou supprimer un dossier.

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 appeler le kit SDK, utilisez sdk.invokeMethod pour spécifier la méthode et les paramètres.

```
sdk.invokeMethod(context, methodName, methodParameters, callback)
```

Activation du CDN pour accélérer le chargement d'Einstein Analytics

Accélérez le chargement d'Einstein Analytics et des autres applications Lightning Experience en activant le réseau de distribution de contenu (CDN) d'Akamai pour servir les contenus statiques de l'infrastructure Lightning Component. Généralement, un CDN réduit le temps de chargement de page de contenus statiques en stockant les versions mises en cache à plusieurs emplacements géographiques. Les actifs Einstein Analytics utilisent automatiquement le CDN pour les clients qui ont activé CDN dans leur organisation avant la version Winter '20. Ce paramètre est désactivé par défaut pour les organisations existantes et activé par défaut pour les nouvelles 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.

Comment : Pour activer le CDN, dans Configuration, saisissez *Session* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres de session**. Sélectionnez **Activer le réseau de distribution de contenu (CDN) pour l'infrastructure Lightning Component**, puis cliquez sur **Enregistrer**. Ce paramètre active la livraison du CDN pour les contenus statiques dans l'infrastructure Lightning Component. Il ne distribue pas les données ou métadonnées de votre organisation dans un CDN.

Si vous rencontrez des problèmes, vérifiez auprès de votre service informatique si le pare-feu de votre société bloque les contenus du CDN Akamai. Si votre société a défini des restrictions de plage IP pour les contenus servis depuis Salesforce, effectuez des tests complets avant d'activer ce paramètre.

Einstein Discovery : déploiement de modèle sans code, Gradient Boosting et surveillance des prédictions en direct

Écrivez automatiquement des scores dans une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Profitez des avantages des algorithmes gradient-boosting dans vos modèles. Utilisez la surveillance des prédictions en direct pour affiner vos modèles et générer de meilleures prédictions.

DANS CETTE SECTION :

Déploiement de prédictions dans des enregistrements Salesforce sans écriture de code (globalement disponible)

Vous pouvez écrire automatiquement des scores dans une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Intégrez aisément des prédictions sans impliquer le Générateur de processus ou un package géré avec un déclencheur.

Obtention de la meilleure prédiction entre deux modèles différents (pilote)

Auparavant, Einstein Discovery s'appuyait sur des modèles de régression pour prédire des résultats. Einstein Discovery ajoute désormais un deuxième type de modèle basé sur une approche d'optimisation de la prédiction appelée algorithme d'apprentissage *gradient boosting*. Lorsque vous créez un récit, Einstein Discovery génère des prédictions en utilisant les deux types de modèle et affiche les résultats du modèle le plus pertinent. Vous obtenez la meilleure des deux approches.

Surveillance de la précision des modèles déployés en temps réel (globalement disponible)

Évaluez la précision de vos modèles logistiques en comparant visuellement les résultats prédits aux résultats réels. Utilisez ensuite ces informations pour affiner votre modèle et produire de meilleures prédictions. Un résultat réel désigne des données qui ne sont pas susceptibles de changer, car ayant atteint leur *état terminal*. Par exemple, la date d'expédition d'une commande est une donnée finale. Définissez les conditions dans lesquelles la variable de sortie de votre récit a atteint son état terminal. Ainsi, Einstein Discovery connaît le résultat à inclure dans l'analyse de performance.

Amélioration de vos modèles en comparant des métriques

Dans les Métriques de modèle, vous pouvez désormais afficher parallèlement les métriques de plusieurs modèles. Déterminez comment les modèles de métrique se comportent les uns par rapport aux autres. Comparez les segments afin d'identifier les variables plus importantes de chaque segment. Utilisez les connaissances recueillies pour améliorer vos modèles et générer de meilleures prédictions.

Amélioration de la précision des modèles avec des seuils cibles

Lors du développement d'un modèle pour un champ catégoriel, vous pouvez définir un seuil optimal qui représente la limite pour les deux compartiments que vous prédisez. Vous pouvez par exemple spécifier un ratio de coût entre les faux positifs et les faux négatifs. Einstein Discovery identifie ensuite un seuil optimisé pour le cas métier associé à votre récit. La valeur du seuil représente un compromis entre les taux de vrai positif et faux positif.

Accélération de la création de récits avec la configuration automatisée

Laissez Einstein Discovery sélectionner les meilleures données à analyser en fonction de l'objectif de votre récit. Il recherche dans votre jeu de données, choisit les colonnes corrélées au résultat et exclut les colonnes qui n'ont aucune corrélation. Une fois votre récit créé, vous pouvez changer manuellement les sélections de colonne.

Amélioration de vos prédictions en analysant la précision au fil du temps

Vous pouvez désormais surveiller la qualité des prédictions des nouveaux modèles au fil du temps, puis utiliser cette information pour affiner votre modèle et produire de meilleures prédictions. Vous pouvez surveiller la précision des prédictions pour les régressions logistique et linéaire.

Visualisation des performances des modèles avec un graphique de tracé des résidus

Pour les modèles de régression logistiques dans lesquels la variable de sortie est un champ de texte, un nouveau graphique de tracé des résidus révèle la robustesse de votre modèle. Un *résidu* représente la différence entre la valeur prédite du modèle et la variable de sortie réelle. Un résultat réel désigne des données qui ne sont pas susceptibles de changer, car ayant atteint leur *état terminal*. Le nombre d'articles qu'un client reçoit dans une livraison est un exemple de donnée finale. Définissez les conditions dans lesquelles la variable de sortie de votre récit a atteint son état terminal. Ainsi, Einstein Discovery connaît le résultat à inclure dans le graphique de tracé.

Retrait des variables biaisées de votre modèle

Les modèles élaborés avec des variables biaisées peuvent produire des prédictions trompeuses. Par exemple, avec l'impact différent, les données reflètent des pratiques discriminatoires par rapport à une démographie particulière, par exemple les inégalités de salaire de départ entre les hommes et les femmes. Einstein Discovery vous alerte si des variables sont traitées de façon inéquitable dans votre modèle. Vous pouvez retirer les biais d'impact différent de vos prédictions afin de produire des modèles plus éthiques et responsables.

Accélération de la création de récits avec des connaissances uniquement descriptives

Si vous souhaitez extraire de vos données uniquement des connaissances décrivant ce qu'il s'est passé, vous pouvez ignorer l'analyse prédictive de votre jeu de données. La création de récits est plus rapide, car Einstein Discovery ne génère pas de prédictions ni d'améliorations. Une fois votre récit créé, vous pouvez ajouter manuellement une analyse prédictive si vous changez d'avis.

Actualisation de vos récits avec les mises à jour de jeux de données

Lorsque les données du jeu de données source changent, vous pouvez désormais analyser les données mises à jour au lieu du cliché instantané capturé à la création du récit. Lorsque vous ouvrez un récit, Einstein Discovery vous notifie des modifications apportées aux colonnes ou aux lignes. Auparavant, un récit était toujours épinglé au cliché instantané des données d'origine.

Analyse de données de rapport plus nombreuses avec les Connaissances des données Einstein

Les limites des Connaissances de données Einstein ont été augmentées. Vous pouvez désormais créer des connaissances à partir de rapports contenant jusqu'à 500 000 lignes et 50 colonnes de données. Vous pouvez en outre créer jusqu'à 1000 analyses de Connaissances de données Einstein par organisation et par jour.

Création de récits en utilisant des jeux de données avec des prédicats

Einstein Discovery peut désormais analyser les jeux de données Einstein Analytics avec des prédicats de sécurité au niveau de la ligne et des règles de partage associées à l'héritage du partage Salesforce. Tous les utilisateurs qui ont accès au récit peuvent afficher ses résultats. Ils n'ont pas besoin du même niveau d'accès à la ligne que le créateur du récit. Auparavant, l'autorisation « Ignorer le prédicat lors de la création d'un récit à partir d'un jeu de données » était requise. Elle est désormais dépréciée dans la version Winter '20.

Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages de communauté Lightning Experience

Ajoutez les prédictions Einstein Discovery en tant que composant standard à n'importe quelle page de communauté Lightning. Dans le Générateur de communauté, faites glisser le nouveau composant Prédictions Einstein vers votre page de communauté. Choisissez simplement une définition de prédiction, définissez des unités de prédiction, puis sélectionnez des paramètres d'affichage. Dans la page de communauté, les prédictions sont mises à jour en temps réel, aucune écriture supplémentaire dans Salesforce n'est nécessaire.

Personnalisation de la présentation des prédictions Einstein Discovery dans les pages d'enregistrement Lightning Experience

Personnalisez la présentation des prédictions Einstein Discovery incorporées dans les pages d'enregistrement Lightning. Pour des modèles de régression logistique (problèmes de classification binaire), spécifiez les étiquettes affichées lorsque la prédiction est supérieure ou inférieure au seuil du modèle. Exemples : gain ou perte, rétention ou attrition, etc. Filtrez les recommandations d'amélioration d'une prédiction. Définissez le nombre maximal de recommandations ou affichez les recommandations qui impactent le résultat par un pourcentage minimum.

Obtention de prédictions Einstein dans le code Apex

Après avoir déployé des modèles avec Einstein Discovery, utilisez la méthode `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` pour obtenir des prédictions sur des objets Salesforce dans votre code Apex.

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 Winter '20.

Déploiement de prédictions dans des enregistrements Salesforce sans écriture de code (globalement disponible)

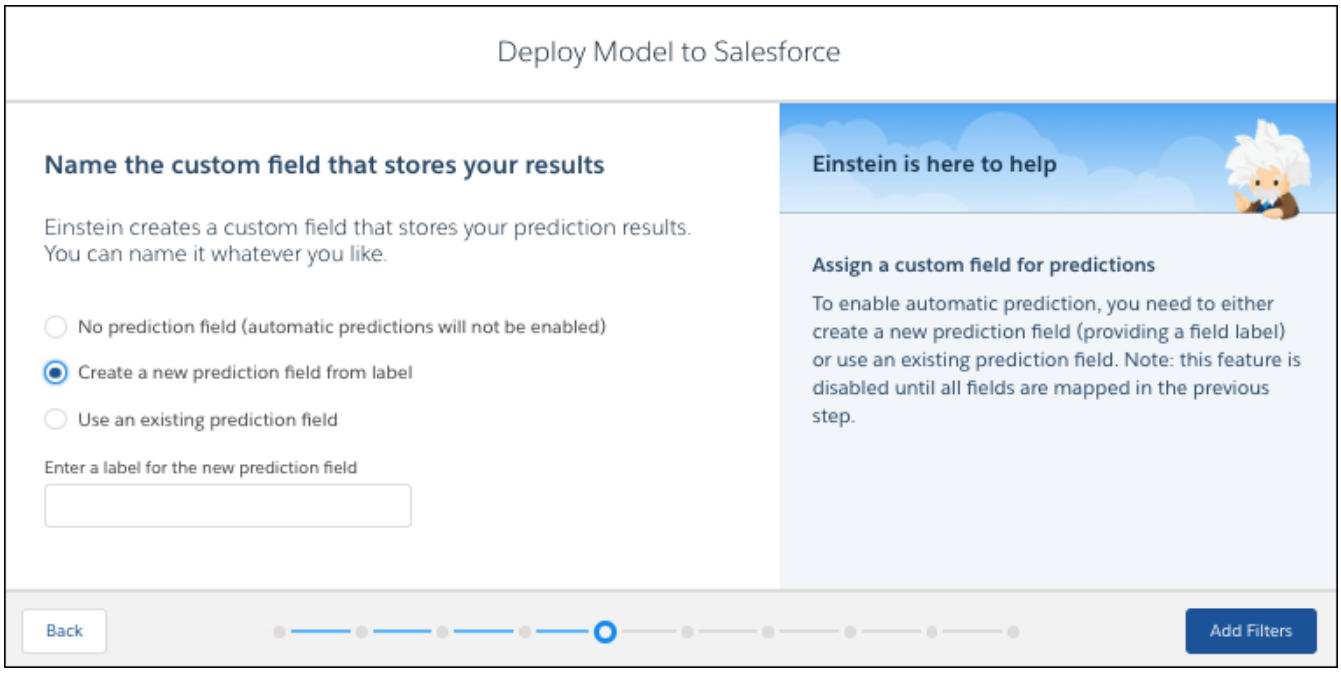
Vous pouvez écrire automatiquement des scores dans une sélection de champs Salesforce sans écrire de code. Intégrez aisément des prédictions sans impliquer le Générateur de processus ou un package géré avec un déclencheur.

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.

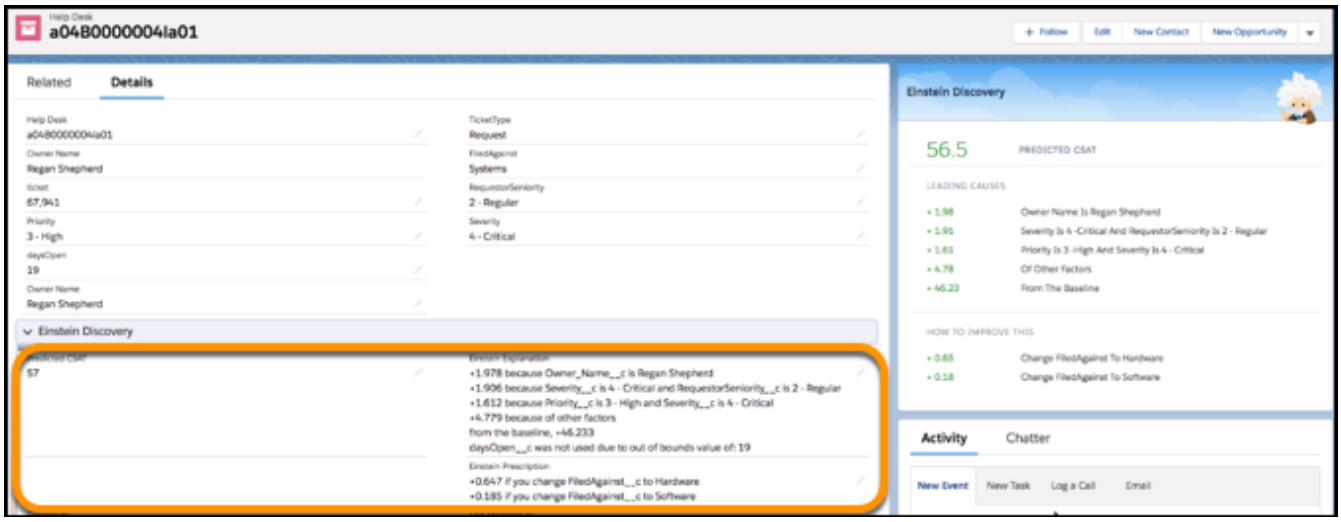
Qui : le déploiement d'un modèle nécessite l'autorisation Connecter le modèle Einstein Discovery.

Comment : déployez le modèle que vous souhaitez utiliser pour les prédictions. Pendant le déploiement, vous devez mapper tous les champs de modèle avec des champs Salesforce. À l'invite, spécifiez si vous souhaitez :

- créer un champ Prédiction IA et spécifier l'étiquette, ou
- utiliser un champ Prédiction IA existant et spécifier l'étiquette



Après avoir déployé le modèle, ajoutez le champ Prédiction IA à la présentation de page.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Obtention de la meilleure prédiction entre deux modèles différents (pilote)

Auparavant, Einstein Discovery s'appuyait sur des modèles de régression pour prédire des résultats. Einstein Discovery ajoute désormais un deuxième type de modèle basé sur une approche d'optimisation de la prédiction appelée algorithme d'apprentissage *gradient boosting*. Lorsque vous créez un récit, Einstein Discovery génère des prédictions en utilisant les deux types de modèle et affiche les résultats du modèle le plus pertinent. Vous obtenez la meilleure des deux approches.

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 fournissons la fonctionnalité Gradient boosting 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

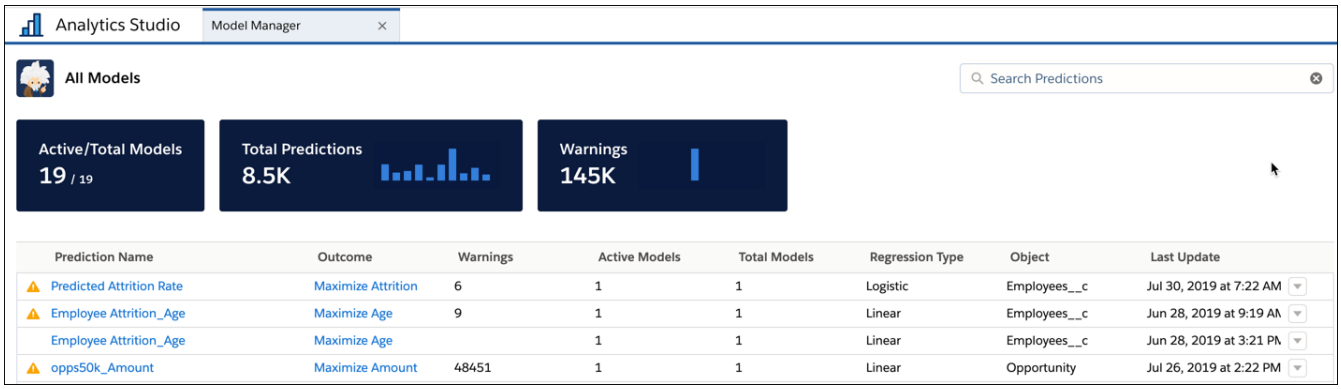
Surveillance de la précision des modèles déployés en temps réel (globalement disponible)

Évaluez la précision de vos modèles logistiques en comparant visuellement les résultats prédits aux résultats réels. Utilisez ensuite ces informations pour affiner votre modèle et produire de meilleures prédictions. Un résultat réel désigne des données qui ne sont pas susceptibles de changer, car ayant atteint leur *état terminal*. Par exemple, la date d'expédition d'une commande est une donnée finale. Définissez les conditions dans lesquelles la variable de sortie de votre récit a atteint son état terminal. Ainsi, Einstein Discovery connaît le résultat à inclure dans l'analyse de performance.

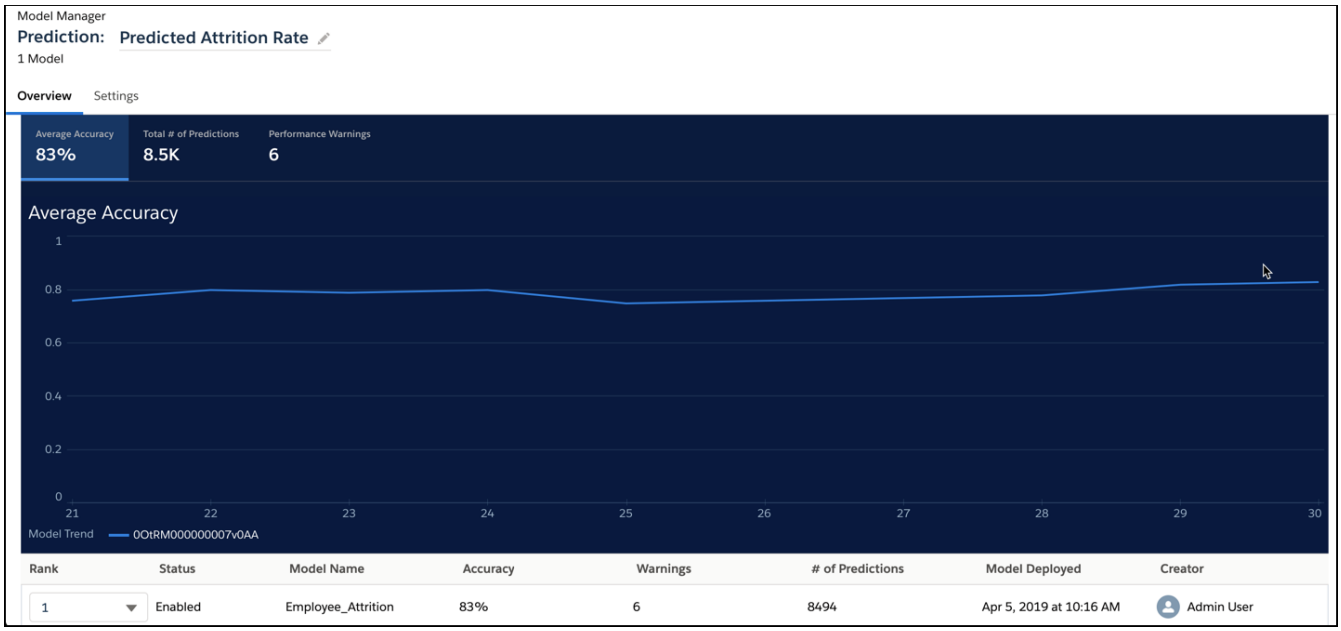
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : la visualisation de la précision du modèle nécessite l'autorisation Connecter le modèle Einstein Discovery.

Comment : Ouvrez le Gestionnaire de modèle pour afficher un résumé des modèles actifs.



Visualisez un modèle actif. Dans l'exemple de modèle logistique suivant, un graphique affiche en direct sa précision moyenne (pourcentage de prédictions correctes) au fil du temps.



CONSULTER ÉGALEMENT :

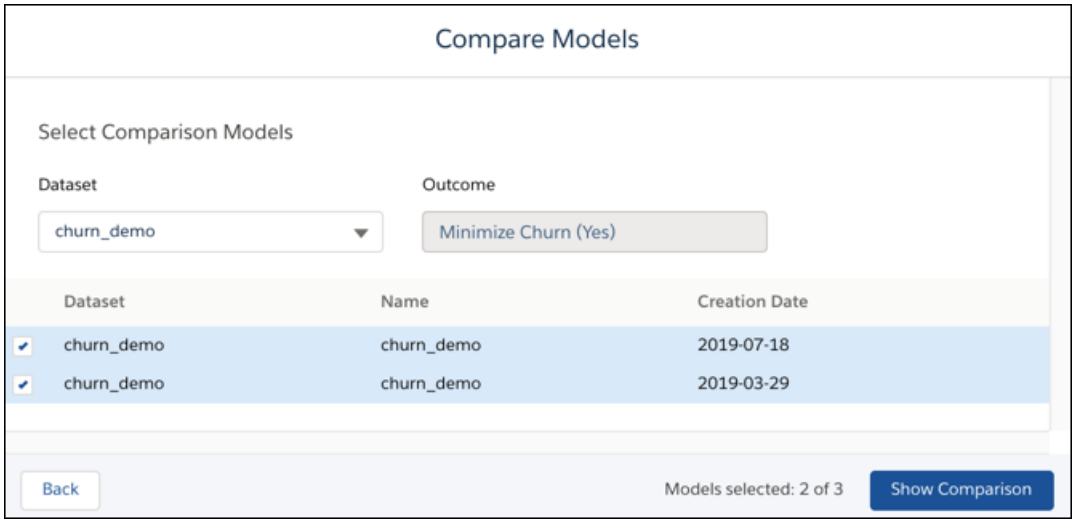
Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Amélioration de vos modèles en comparant des métriques

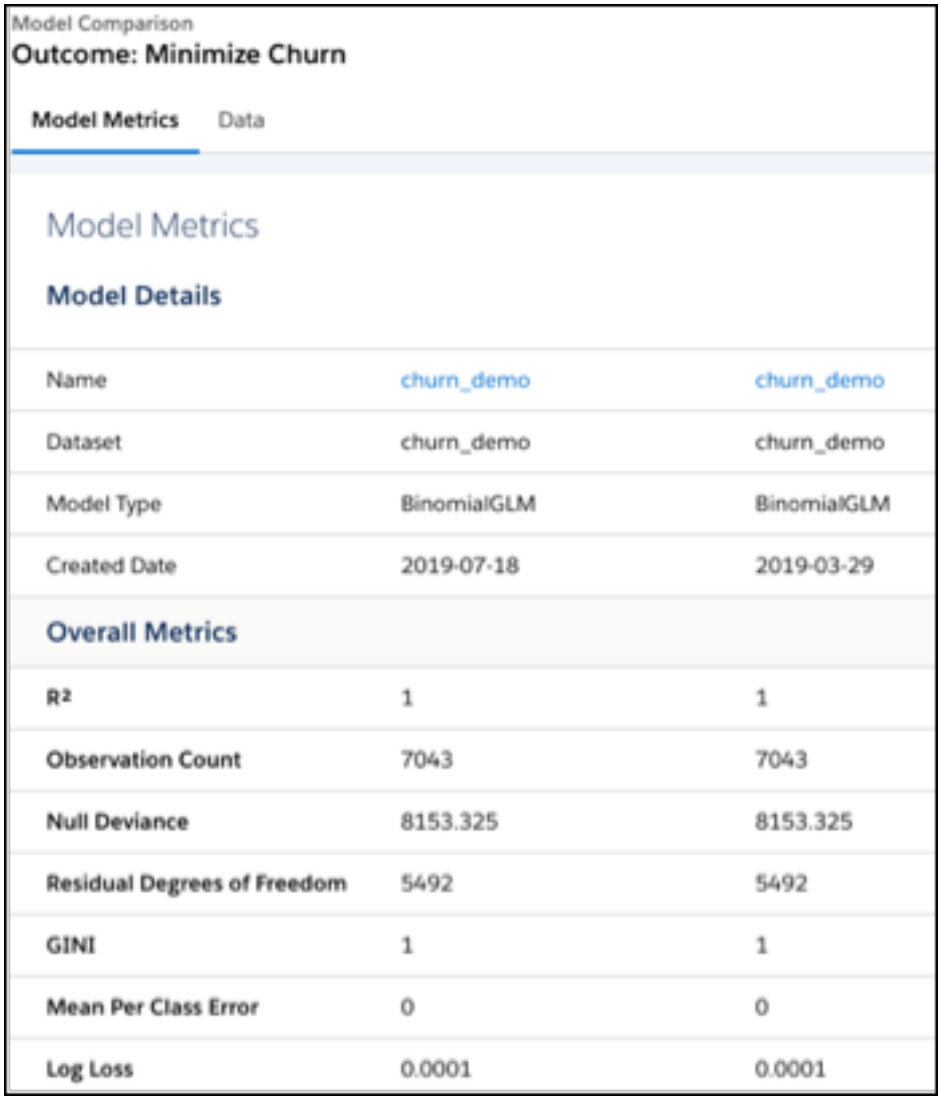
Dans les Métriques de modèle, vous pouvez désormais afficher parallèlement les métriques de plusieurs modèles. Déterminez comment les modèles de métrique se comportent les uns par rapport aux autres. Comparez les segments afin d'identifier les variables plus importantes de chaque segment. Utilisez les connaissances recueillies pour améliorer vos modèles et générer de meilleures 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.

Comment : Dans l'écran Métriques de modèle, cliquez sur **Comparer les modèles**. Dans l'écran Comparer les modèles, sélectionnez les modèles que vous souhaitez comparer.



Pour afficher parallèlement les métriques de modèle, cliquez sur **Afficher la comparaison**. Einstein Discovery affiche les lignes de métriques et les colonnes des modèles sélectionnés.


Model Comparison

Outcome: Minimize Churn

Model Metrics | Data

Model Metrics

Model Details

Name	churn_demo	churn_demo
Dataset	churn_demo	churn_demo
Model Type	BinomialGLM	BinomialGLM
Created Date	2019-07-18	2019-03-29
Overall Metrics		
R^2	1	1
Observation Count	7043	7043
Null Deviance	8153.325	8153.325
Residual Degrees of Freedom	5492	5492
GINI	1	1
Mean Per Class Error	0	0
Log Loss	0.0001	0.0001

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Amélioration de la précision des modèles avec des seuils cibles

Lors du développement d'un modèle pour un champ catégoriel, vous pouvez définir un seuil optimal qui représente la limite pour les deux compartiments que vous prédisez. Vous pouvez par exemple spécifier un ratio de coût entre les faux positifs et les faux négatifs. Einstein Discovery identifie ensuite un seuil optimisé pour le cas métier associé à votre récit. La valeur du seuil représente un compromis entre les taux de vrai positif et faux positif.

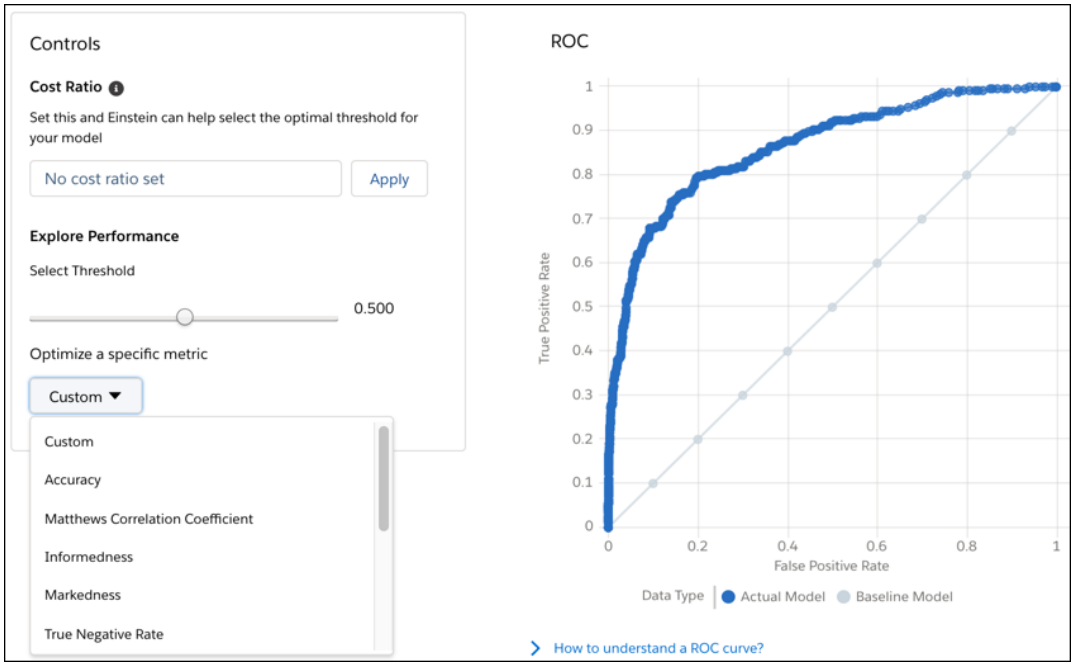
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : ouvrez un récit avec une variable de sortie correspondant à un champ catégoriel. Dans Métriques de modèle, sous l'onglet Évaluation du modèle, définissez le seuil du modèle en :

- spécifiant un ratio de coûts et en cliquant sur **Appliquer**

- déplaçant le curseur, ou en
- sélectionnant une métrique standard dans la liste

Le graphique ROC est actualisé en fonction de la métrique sélectionnée.



Pour déployer le modèle avec ce seuil, cliquez sur **Déployer le modèle**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

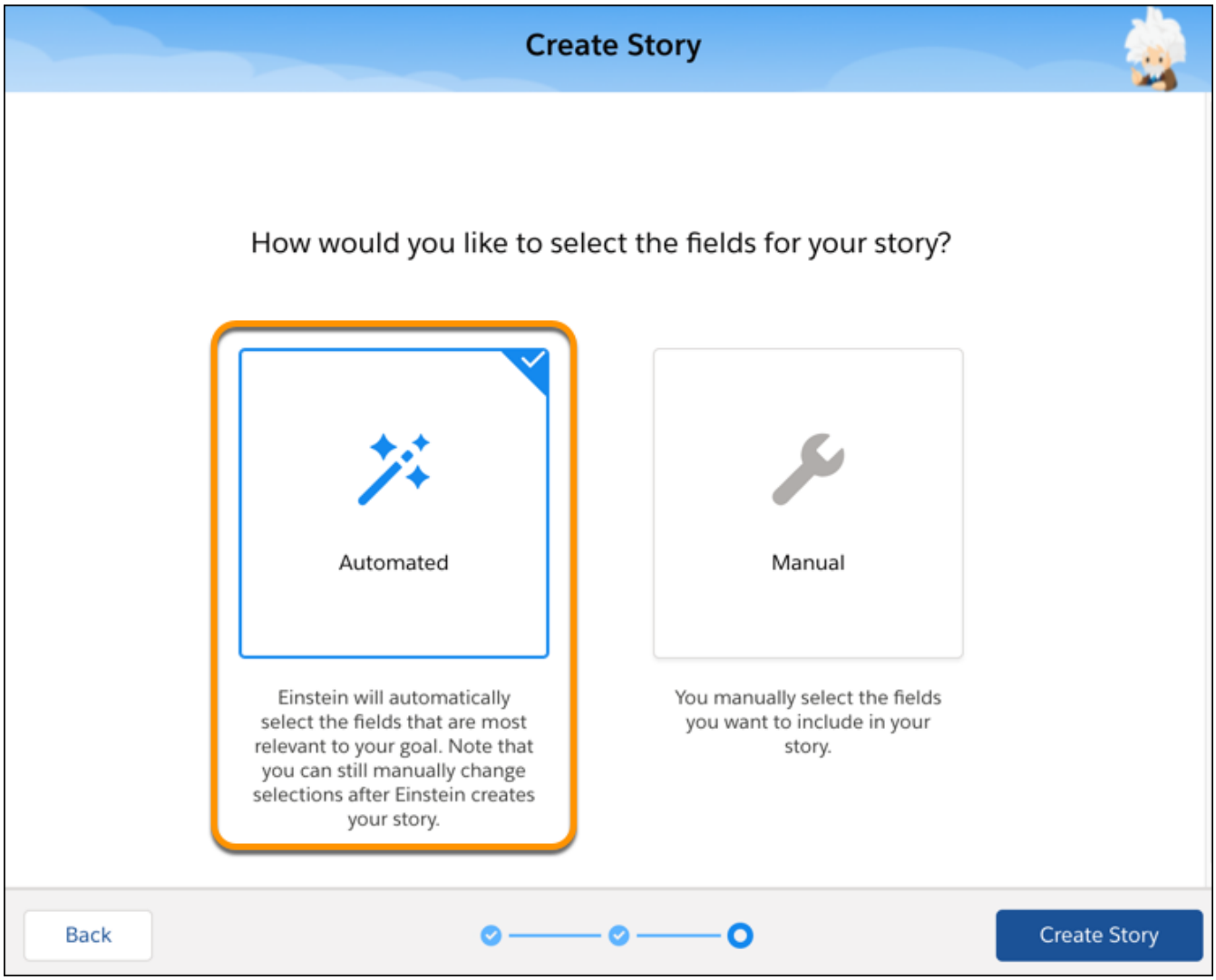
Accélération de la création de récits avec la configuration automatisée

Laissez Einstein Discovery sélectionner les meilleures données à analyser en fonction de l'objectif de votre récit. Il recherche dans votre jeu de données, choisit les colonnes corrélées au résultat et exclut les colonnes qui n'ont aucune corrélation. Une fois votre récit créé, vous pouvez changer manuellement les sélections de colonne.

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 : la création de récits avec la configuration automatisée nécessite l'autorisation utilisateur Créer et mettre à jour des récits Einstein Discovery.

Comment : lorsque vous créez un récit, sélectionnez **Automatisé**, puis cliquez sur **Créer un récit**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

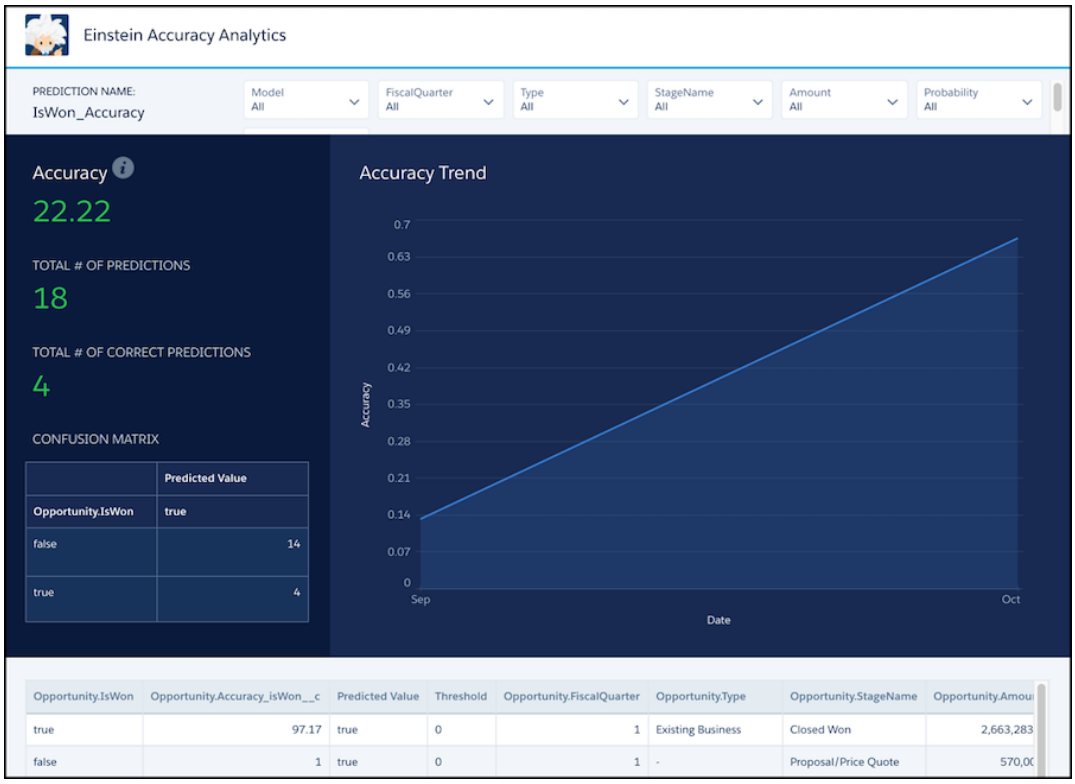
Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Amélioration de vos prédictions en analysant la précision au fil du temps

Vous pouvez désormais surveiller la qualité des prédictions des nouveaux modèles au fil du temps, puis utiliser cette information pour affiner votre modèle et produire de meilleures prédictions. Vous pouvez surveiller la précision des prédictions pour les régressions logistique et linéaire.

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 : déployez des modèles pour utiliser des champs de prédiction automatisés et configurer l'état terminal. Dans le Gestionnaire de modèle, affichez une prédiction, cliquez sur **Analyser la précision** pour configurer et créer l'application, puis exécutez l'application pour afficher son tableau de bord qui présente des métriques précises et un graphique de tendances.



CONSULTER ÉGALEMENT :

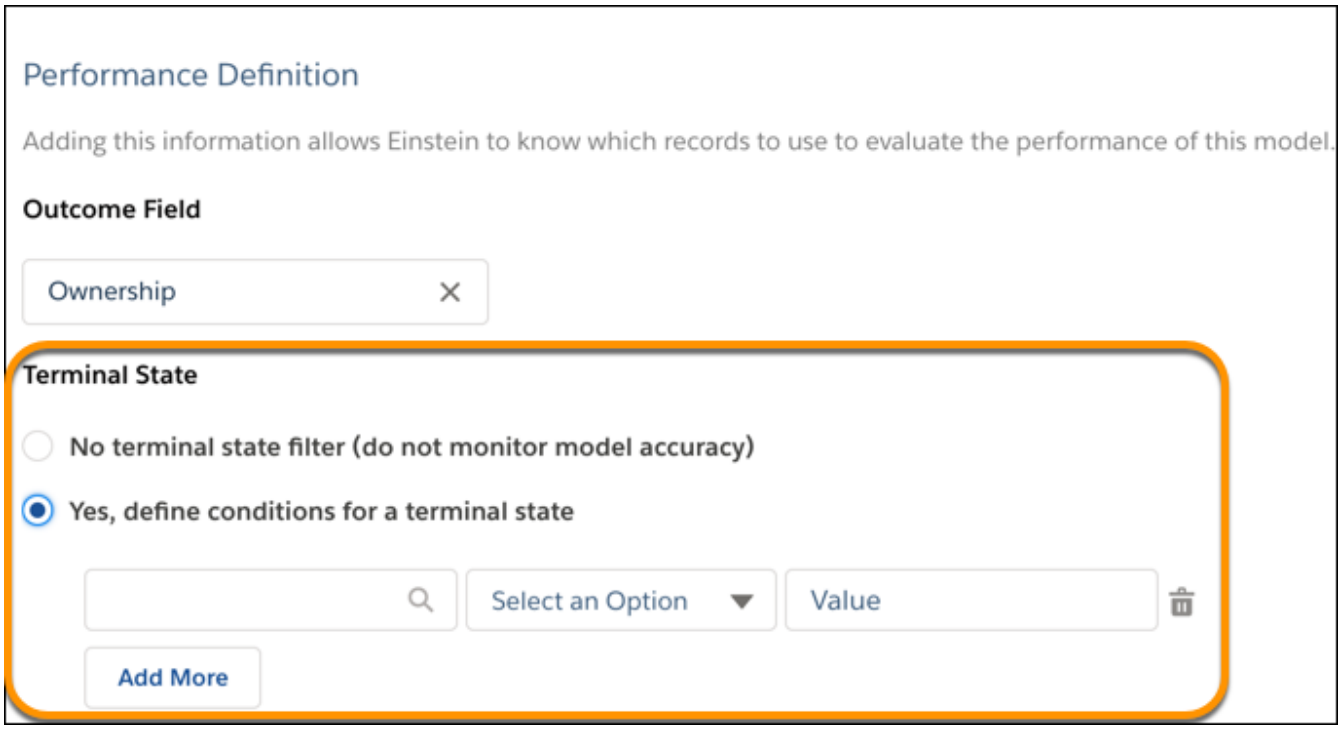
Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Visualisation des performances des modèles avec un graphique de tracé des résidus

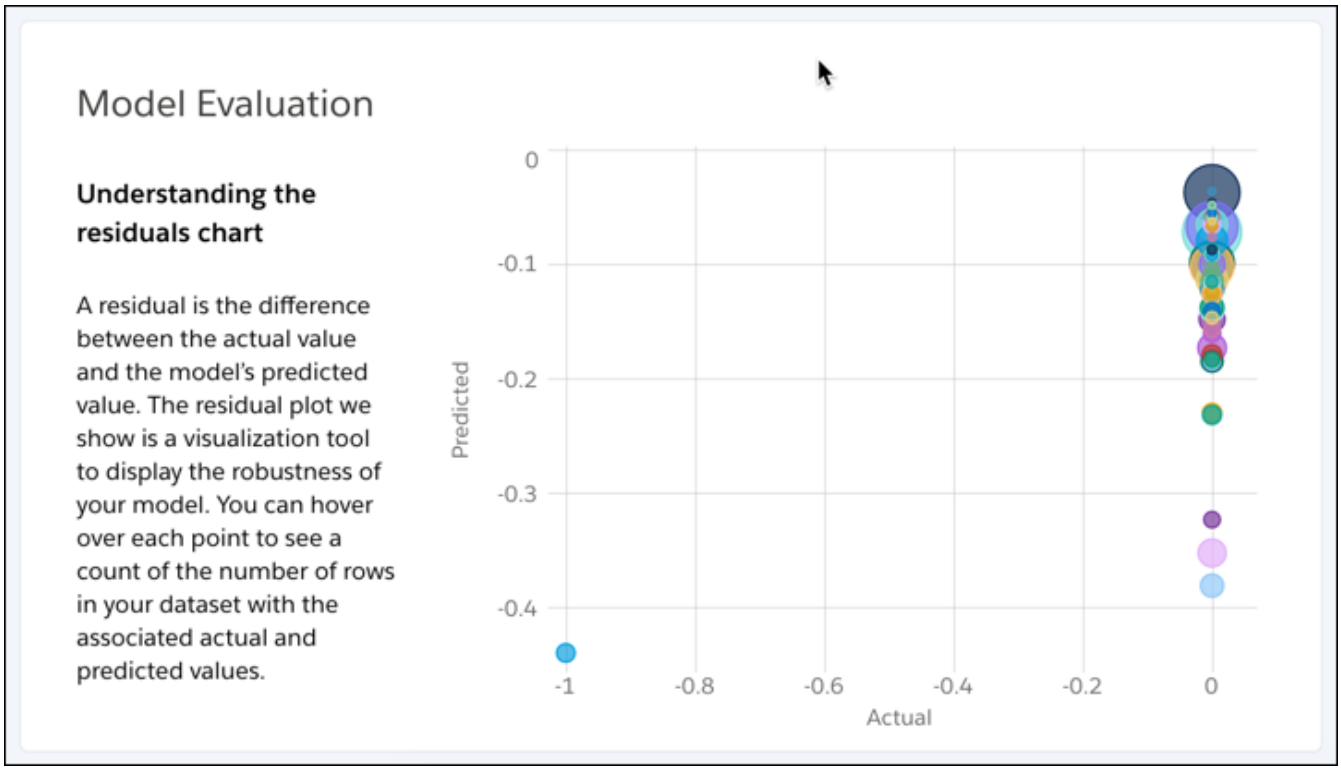
Pour les modèles de régression logistiques dans lesquels la variable de sortie est un champ de texte, un nouveau graphique de tracé des résidus révèle la robustesse de votre modèle. Un *résidu* représente la différence entre la valeur prédite du modèle et la variable de sortie réelle. Un résultat réel désigne des données qui ne sont pas susceptibles de changer, car ayant atteint leur *état terminal*. Le nombre d'articles qu'un client reçoit dans une livraison est un exemple de donnée finale. Définissez les conditions dans lesquelles la variable de sortie de votre récit a atteint son état terminal. Ainsi, Einstein Discovery connaît le résultat à inclure dans le graphique de tracé.

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 : déployez un récit de classification. Pendant le déploiement, définissez les conditions qui indiquent quand la variable de résultat de votre récit a atteint son état terminal.



Ouvrez Métriques de modèle, puis cliquez sur l'onglet **Évaluation du modèle**.



Survolez un point pour afficher le nombre de lignes dans votre jeu de données avec les valeurs réelles et prédites associées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

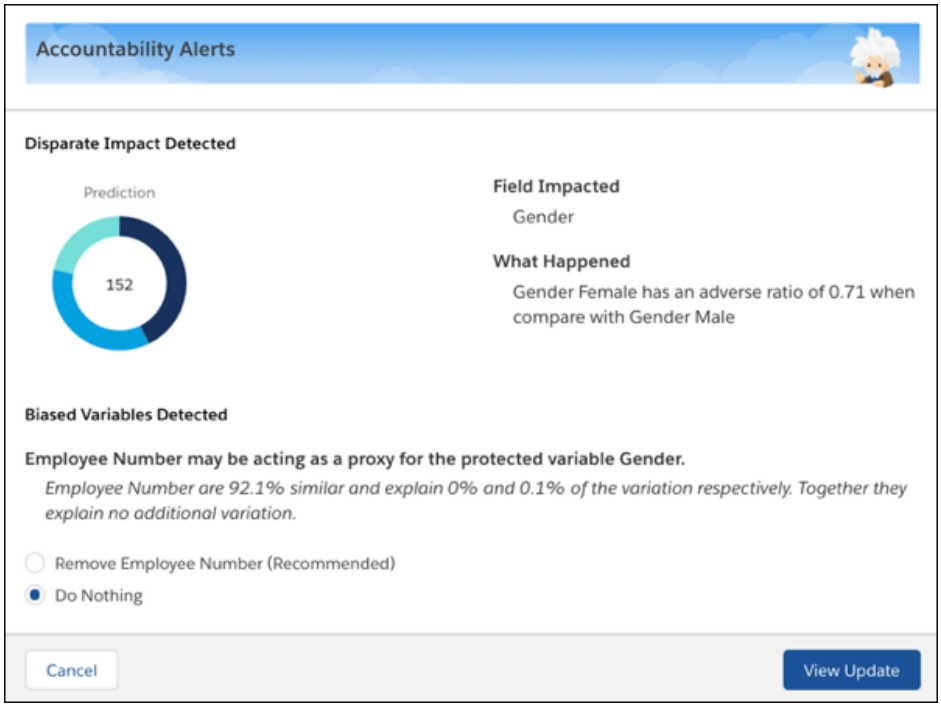
Retrait des variables biaisées de votre modèle

Les modèles élaborés avec des variables biaisées peuvent produire des prédictions trompeuses. Par exemple, avec l'impact différent, les données reflètent des pratiques discriminatoires par rapport à une démographie particulière, par exemple les inégalités de salaire de départ entre les hommes et les femmes. Einstein Discovery vous alerte si des variables sont traitées de façon inéquitable dans votre modèle. Vous pouvez retirer les biais d'impact différent de vos prédictions afin de produire des modèles plus éthiques et responsables.

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 : le retrait des biais d'impact différent d'un récit nécessite l'autorisation utilisateur Créer et mettre à jour des récits Einstein Discovery.

Comment : Einstein Discovery vous notifie des biais d'impact différent potentiels dans vos données et suggère des solutions. Choisissez les suggestions à implémenter dans votre modèle.



Pour des informations générales relatives au retrait des biais de votre analyse, suivez le parcours Trailhead Création responsable d'intelligence artificielle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

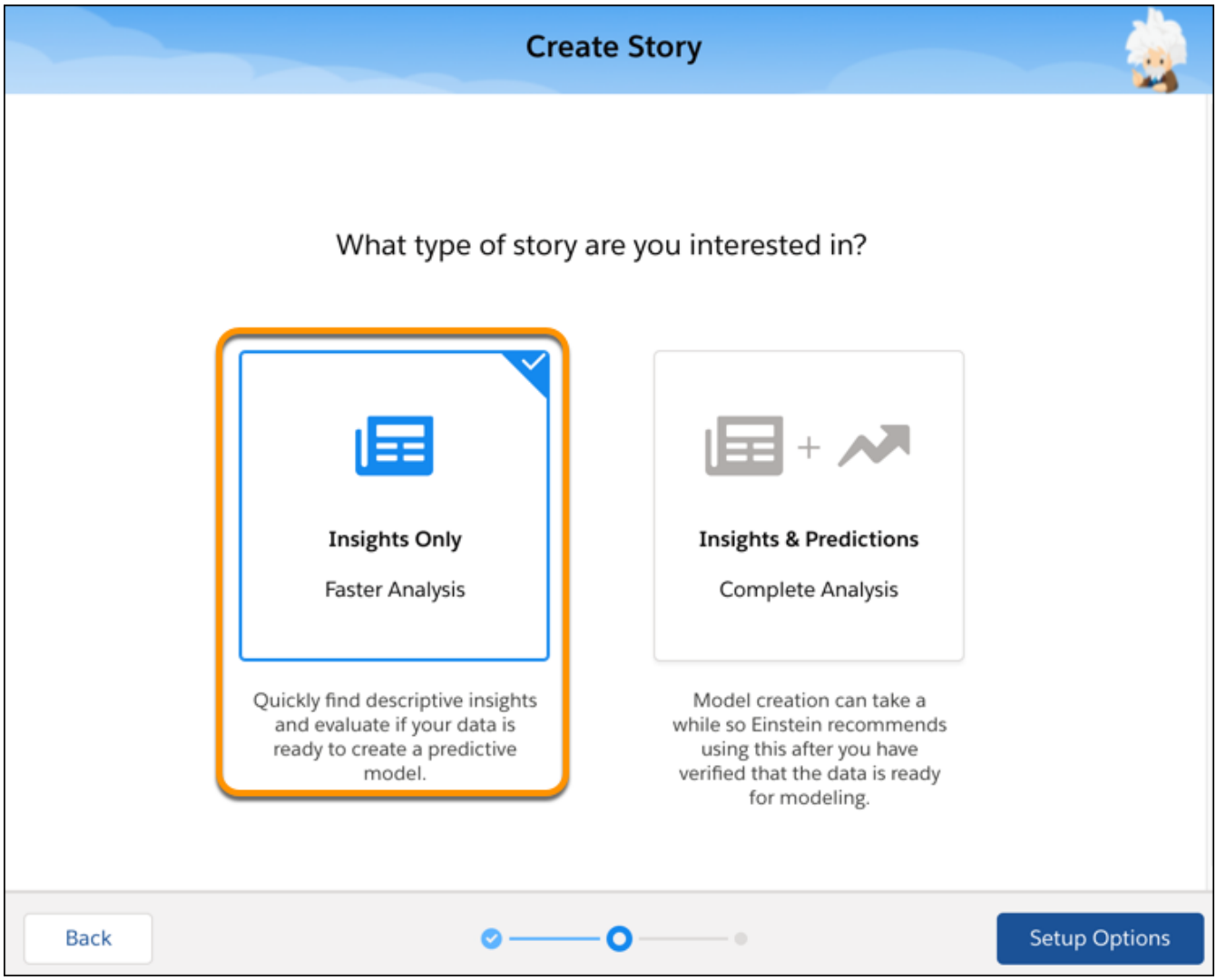
Accélération de la création de récits avec des connaissances uniquement descriptives

Si vous souhaitez extraire de vos données uniquement des connaissances décrivant ce qu'il s'est passé, vous pouvez ignorer l'analyse prédictive de votre jeu de données. La création de récits est plus rapide, car Einstein Discovery ne génère pas de prédictions ni d'améliorations. Une fois votre récit créé, vous pouvez ajouter manuellement une analyse prédictive si vous changez d'avis.

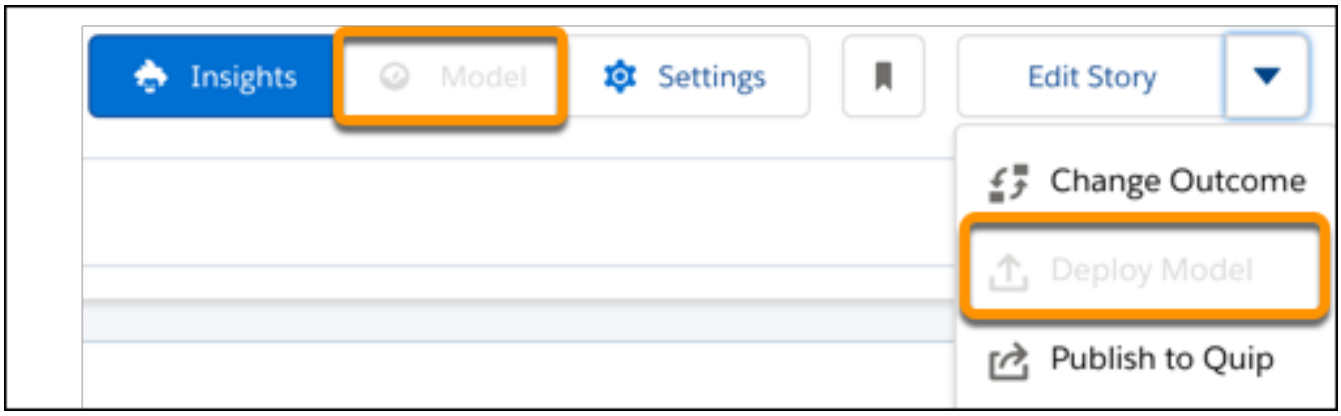
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : la création de récits seulement descriptifs nécessite l'autorisation utilisateur Créer et mettre à jour des récits Einstein Discovery.

Comment : lorsque vous créez un récit, sélectionnez **Insights Only** (Connaissances uniquement).



Une fois votre récit créé, seules les connaissances **Ce qu'il s'est passé** sont disponibles. Les récits uniquement descriptifs n'utilisent pas de modèles. Par conséquent, les fonctionnalités associées à un modèle ne sont pas disponibles, notamment l'option **Métriques** dans la barre d'outils et la commande **Déployer le modèle** dans le menu déroulant.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

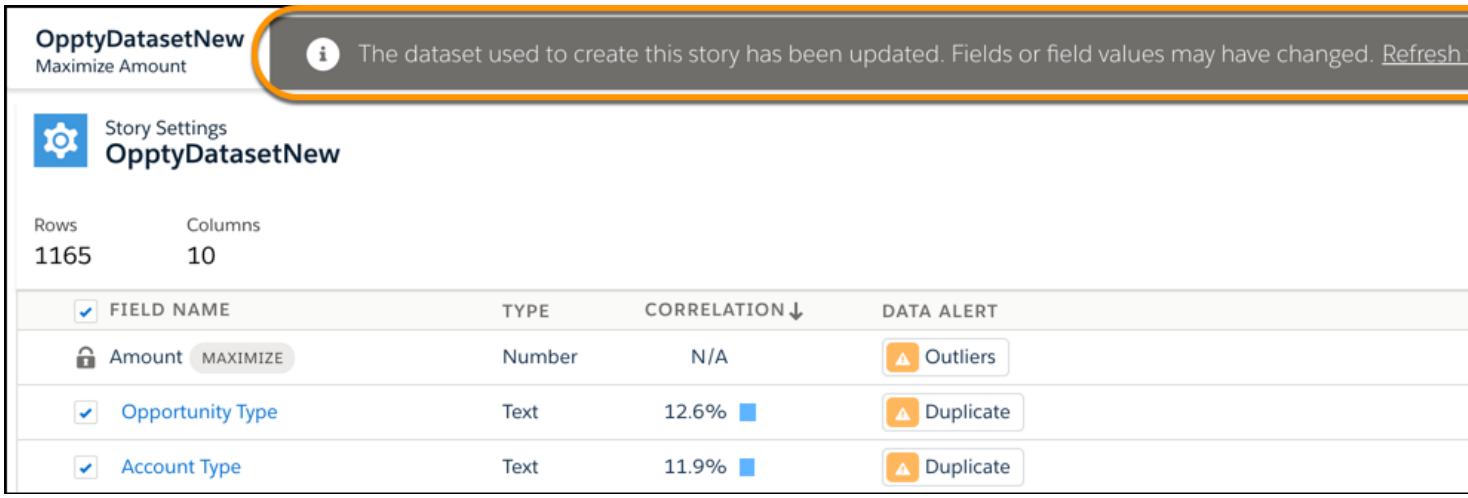
Actualisation de vos récits avec les mises à jour de jeux de données

Lorsque les données du jeu de données source changent, vous pouvez désormais analyser les données mises à jour au lieu du cliché instantané capturé à la création du récit. Lorsque vous ouvrez un récit, Einstein Discovery vous notifie des modifications apportées aux colonnes ou aux lignes. Auparavant, un récit était toujours épinglé au cliché instantané des données d'origine.

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 : l'actualisation des récits avec les mises à jour de jeux de données nécessite l'autorisation utilisateur Créer et mettre à jour des récits Einstein Discovery.

Comment : ouvrez un récit. Einstein Discovery vous notifie des modifications apportées au jeu de données avec le message : **Le jeu de données utilisé pour créer ce récit a été mis à jour. Les champs ou les valeurs de champ peuvent avoir changé**.



Cliquez sur **Actualiser les options de champ depuis la dernière version**, puis sur **Créer un récit**. Einstein Discovery analyse les toutes dernières données, ce qui peut générer de nouvelles améliorations suggérées (notamment des comportements différents).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Analyse de données de rapport plus nombreuses avec les Connaissances des données Einstein

Les limites des Connaissances de données Einstein ont été augmentées. Vous pouvez désormais créer des connaissances à partir de rapports contenant jusqu'à 500 000 lignes et 50 colonnes de données. Vous pouvez en outre créer jusqu'à 1000 analyses de Connaissances de données Einstein par organisation et par jour.

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 : l'analyse des données de rapport avec les Connaissances des données Einstein nécessite l'autorisation Peut exécuter les connaissances Einstein Data.

Comment : si le bouton **Connaissances** n'est pas affiché dans vos rapports, assurez-vous qu'il est activé. Pour des instructions, consultez Configuration des Connaissances des données Einstein.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Création de récits en utilisant des jeux de données avec des prédicats

Einstein Discovery peut désormais analyser les jeux de données Einstein Analytics avec des prédicats de sécurité au niveau de la ligne et des règles de partage associées à l'héritage du partage Salesforce. Tous les utilisateurs qui ont accès au récit peuvent afficher ses résultats. Ils n'ont pas besoin du même niveau d'accès à la ligne que le créateur du récit. Auparavant, l'autorisation « Ignorer le prédicat lors de la création d'un récit à partir d'un jeu de données » était requise. Elle est désormais dépréciée dans la version Winter '20.

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 : la création de récits en utilisant des jeux de données avec des prédicats nécessite l'autorisation utilisateur Créer et mettre à jour des récits Einstein Discovery.

Comment : lorsque vous créez un récit, sélectionnez un jeu de données avec un prédicat. En tant que créateur du récit, vous avez accès à suffisamment de lignes de données pour créer le récit.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

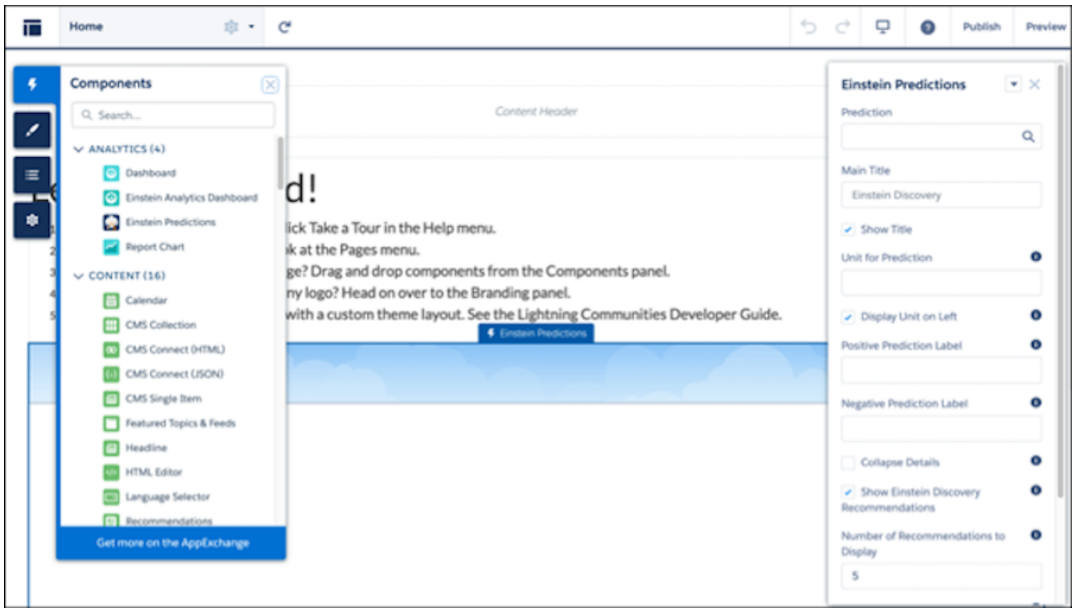
Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages de communauté Lightning Experience

Ajoutez les prédictions Einstein Discovery en tant que composant standard à n'importe quelle page de communauté Lightning. Dans le Générateur de communauté, faites glisser le nouveau composant Prédictions Einstein vers votre page de communauté. Choisissez simplement une définition de prédiction, définissez des unités de prédiction, puis sélectionnez des paramètres d'affichage. Dans la page de communauté, les prédictions sont mises à jour en temps réel, aucune écriture supplémentaire dans Salesforce n'est nécessaire.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : pour ajouter le composant à une page de communauté Lightning, 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 Prédictions Einstein vers la présentation de page. Choisissez la prédiction à afficher, puis configurez les paramètres (facultatif).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Personnalisation de la présentation des prédictions Einstein Discovery dans les pages d'enregistrement Lightning Experience

Personnalisez la présentation des prédictions Einstein Discovery incorporées dans les pages d'enregistrement Lightning. Pour des modèles de régression logistique (problèmes de classification binaire), spécifiez les étiquettes affichées lorsque la prédiction est supérieure ou inférieure au seuil du modèle. Exemples : gain ou perte, rétention ou attrition, etc. Filtrez les recommandations d'amélioration d'une prédiction. Définissez le nombre maximal de recommandations ou affichez les recommandations qui impactent le résultat par un pourcentage minimum.

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 configurer le composant dans 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 et configurez ces paramètres d'affichage. Pour des instructions supplémentaires, consultez Ajout des prédictions Einstein à une page Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Obtention de prédictions Einstein dans le code Apex

Après avoir déployé des modèles avec Einstein Discovery, utilisez la méthode `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` pour obtenir des prédictions sur des objets Salesforce dans votre code Apex.

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 : la méthode `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` était disponible dans la version 46.0, mais non documentée.

Qui : pour accéder à et exécuter l'API, l'autorisation Afficher les recommandations Einstein Discovery est requise.

Comment : pour des instructions, consultez Obtention de prédictions dans Apex.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

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 Winter '20.

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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Analytics pour tout le monde : nouvel accueil Analytics, centre d'apprentissage et abonnements aux e-mails (bêta)

Le nouvel accueil Analytics est votre base personnalisée pour rechercher, enregistrer dans les favoris, organiser et interagir avec les ressources et les connaissances les plus importantes vous. Avec des parcours d'apprentissage guidés et le suivi Trailhead, le Centre d'apprentissage est désormais la plate-forme incontournable pour les ressources d'aide. Abonnez-vous à des widgets de tableau de bord pour recevoir des e-mails quotidiens ou hebdomadaires contenant des clichés instantanés de vos graphiques et indicateurs de performance clés les plus importants.

DANS CETTE SECTION :

Accélération du recueil de connaissances pertinentes avec l'accueil Analytics

Le nouvel accueil Analytics offre une plate-forme de lancement personnalisée à partir de laquelle vous pouvez aisément rechercher, organiser, découvrir et interagir avec les actifs et les connaissances qui comptent pour vous.

Découverte des formations guidées et suivi de votre progression dans le Centre d'apprentissage

Dans Analytics Studio, l'onglet Apprendre a été renommé Centre d'apprentissage et offre désormais des sources d'aide dans l'application enrichies. Nous avons ajouté un traqueur de badge Trailhead et élargi l'apprentissage guidé à des parcours d'introduction accessibles partout dans Analytics. Ces parcours sont conçus pour aider les nouveaux utilisateurs à démarrer rapidement et à découvrir toutes les possibilités d'élaboration et de déploiement offertes par Analytics.

Abonnement aux mises à jour par e-mail sur les métriques clés (bêta)

Il n'est plus nécessaire de parcourir les tableaux de bord pour rechercher les requêtes de données que vous consultez régulièrement. Vous pouvez désormais vous abonner à des widgets de tableau de bord. Einstein Analytics vous envoie ensuite un e-mail quotidien ou hebdomadaire contenant des clichés instantanés de vos graphiques et indicateurs de performance clés les plus importants. Avec un abonnement par e-mail, vous pouvez regarder jusqu'à 20 widgets. Configurez les abonnements dans Analytics Studio, l'onglet Analytics et les tableaux de bord Analytics incorporés.

Connaissances supplémentaires dans Studio avec l'application Aventure d'apprentissage

L'application Einstein Analytics Aventure d'apprentissage vous guide à travers des exemples de meilleures pratiques pour vous apprendre à concevoir des visualisations et à élaborer des applications puissantes et dynamiques. L'application est fournie sous la forme d'un modèle dans Analytics Studio, et est mise à jour avec de nouveaux graphiques, des cas d'utilisation de SAQL et une exploration approfondie de tableaux.

Publication de tableaux de bord et de perspectives dans des diapositives Quip

Collaborez dans Quip avec des images exportées de perspectives, de widgets et de tableaux de bord complets. Chaque image de cliché instantané est publiée dans un nouveau diaporama Quip.

Prévisualisation des tableaux de bord avant de les imprimer ou de les enregistrer en PDF

Le processus d'impression est plus intuitif. Il est désormais évident que l'action du tableau de bord consiste à prévisualiser puis à imprimer depuis votre navigateur.

Ouverture d'enregistrements à partir de tableaux de bord Einstein Analytics dans des onglets Page Lightning

Les enregistrements ouverts depuis un tableau de bord Einstein Analytics incorporé ou l'onglet Analytics s'ouvrent dans un onglet Page Lightning au lieu d'une nouvelle fenêtre de navigateur. Les utilisateurs retrouvent une expérience familière avec les onglets de page Lightning et peuvent exécuter des actions sur les connaissances en moins de clics depuis leurs tableaux de bord.

Applications mobiles Analytics : Einstein Analytics et l'application mobile Salesforce

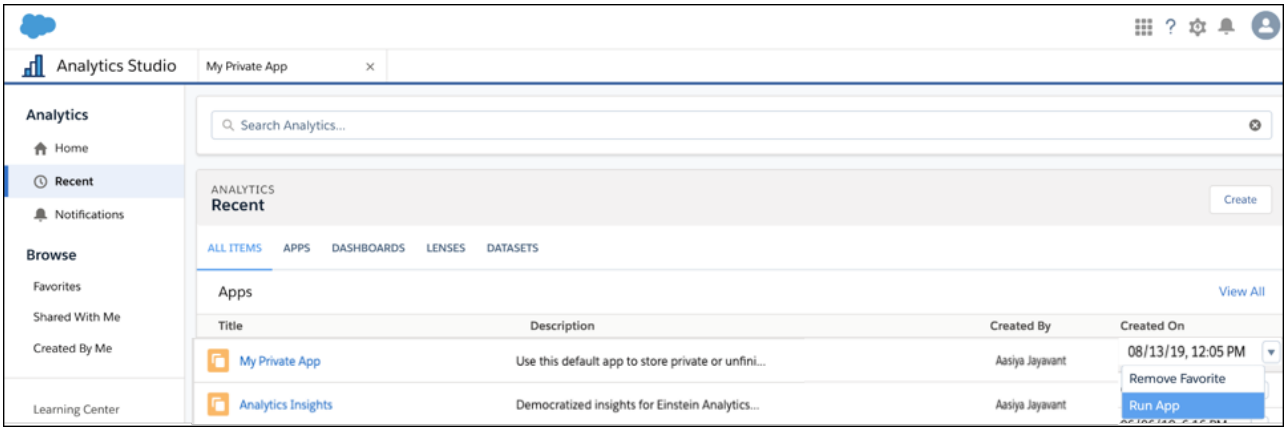
Einstein Analytics pour iOS et Android version 8.0 inclut des favoris pour iOS et prend en charge les nouveaux graphiques dans Android, ainsi que d'autres améliorations des performances. Avec la toute dernière version de l'application mobile Salesforce, les utilisateurs d'Einstein Analytics peuvent exécuter plus d'actions embarquées sans changer d'application. Accédez à vos tableaux de bord Einstein Analytics à partir de favoris, de la recherche globale, de liens, de pages d'enregistrement et de pages Lightning, le tout dans Salesforce pour iOS.

Accélération du recueil de connaissances pertinentes avec l'accueil Analytics

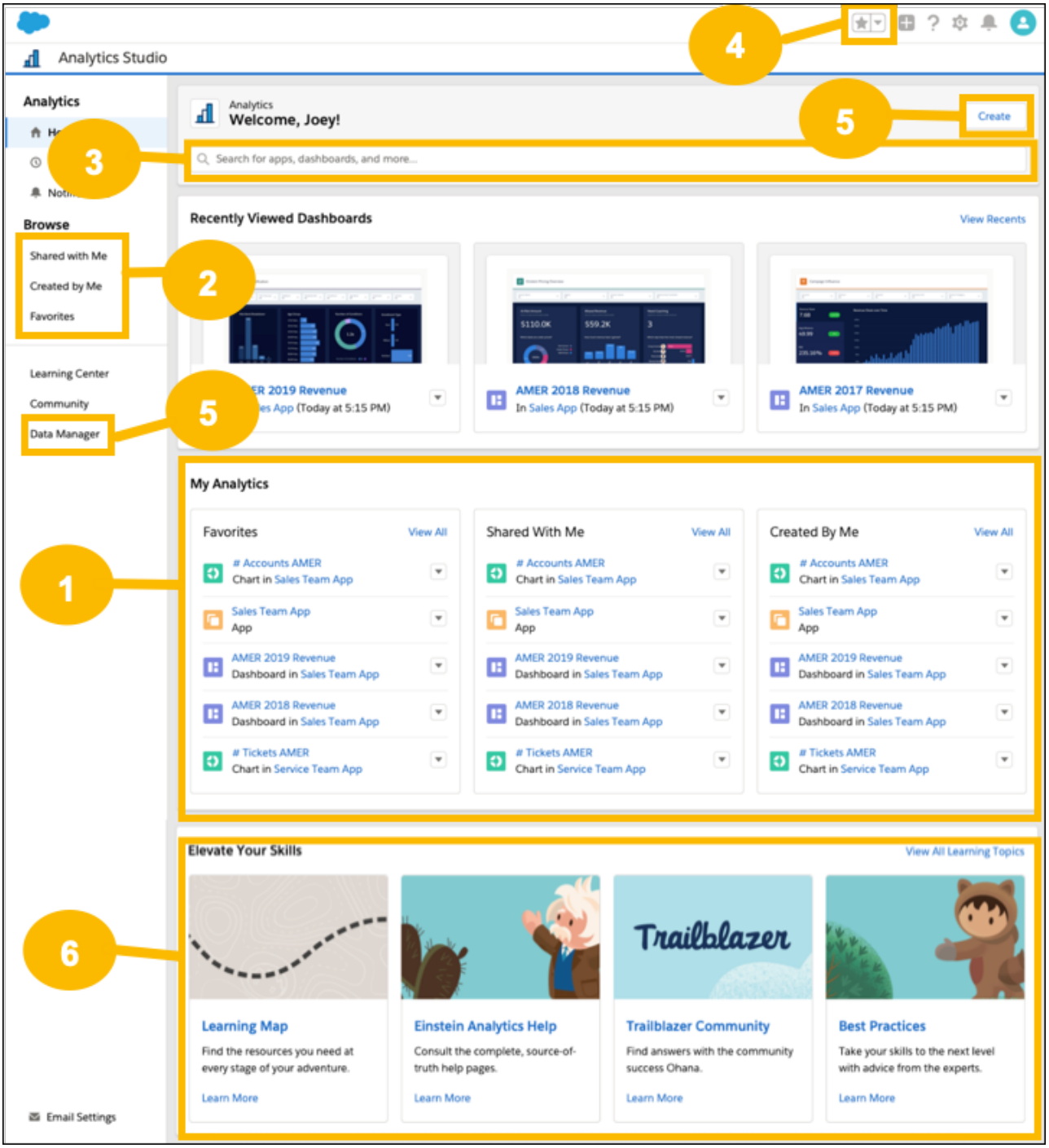
Le nouvel accueil Analytics offre une plate-forme de lancement personnalisée à partir de laquelle vous pouvez aisément rechercher, organiser, découvrir et interagir avec les actifs et les connaissances qui comptent pour vous.

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 accéder à l'accueil Analytics, cliquez sur **Accueil** sous l'onglet Analytics ou dans Analytics Studio.

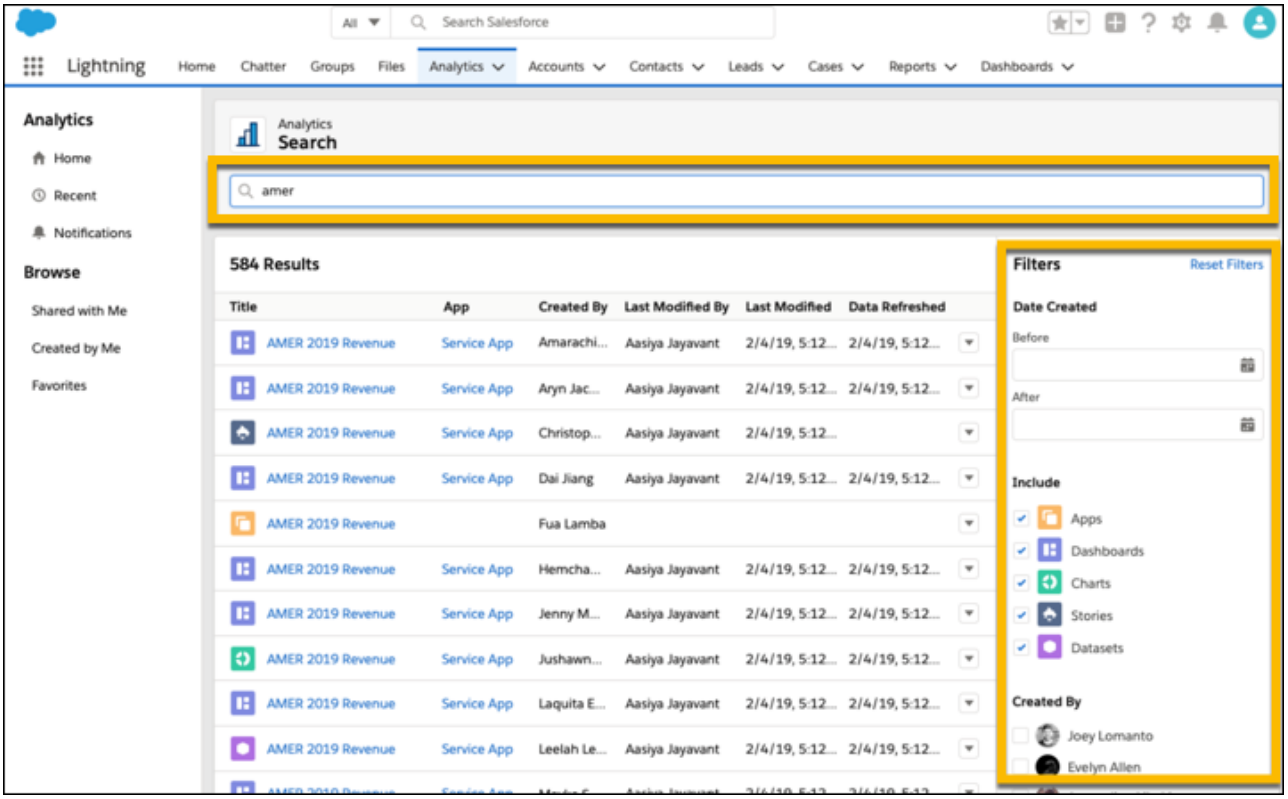


Notez la conception actualisée et modulaire de la page, avec de nouveaux boutons et l'accès à vos actifs en un seul clic. Nous n'avons pas oublié l'action Exécuter l'application, qui est disponible en tant qu'option dans la liste déroulante.

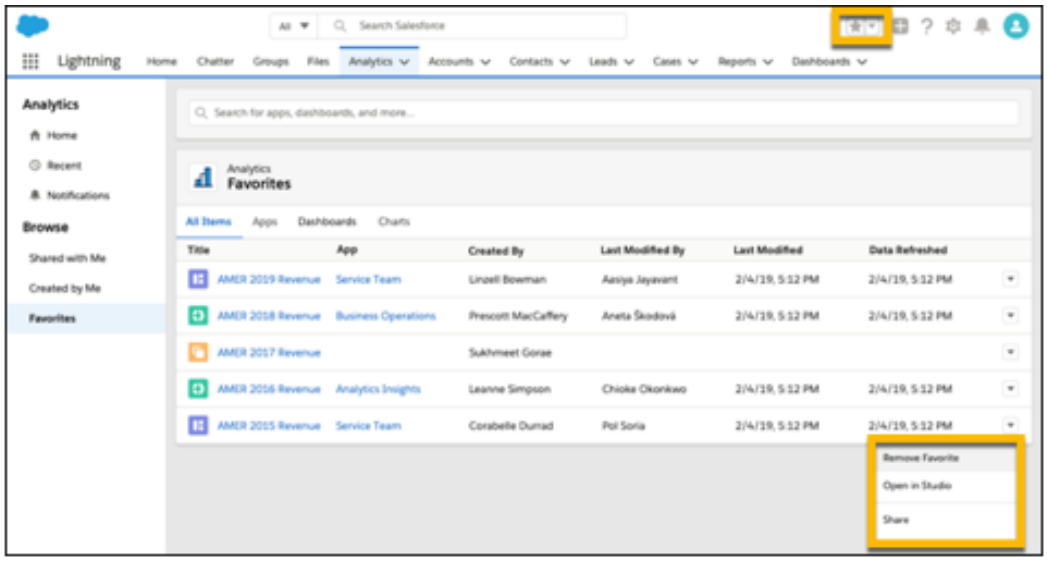


Visualisez vos actifs les plus immédiats, notamment les éléments récemment créés et partagés (1). Le nouvel accueil Analytics inclut les liens de navigation habituels vers des contenus connexes (2), une barre de recherche pour des contenus supplémentaires (3) et l'option d'enregistrement des actifs dans les favoris pour en faciliter l'accès (4).

Les utilisateurs d'Analytics qui disposent des autorisations appropriées peuvent également créer des applications, des jeux de données et des tableaux de bord (5). Si vous avez besoin d'aide, l'accueil Analytics suggère des ressources d'apprentissage (6), notamment la Trailblazer Community.



L'accueil Analytics inclut une barre de recherche globale plus proéminente et le filtrage avancé pour exposer des connaissances et des actifs.



Les actifs Analytics peuvent être ajoutés aux favoris pour accélérer l'accès. Ajoutez un actif Analytics aux favoris en cliquant sur l'étoile dans l'en-tête global ou utilisez le menu déroulant d'actions au niveau de la ligne. Les favoris incluent désormais toutes vos applications épinglées. Lorsque vous cliquez pour la première fois sur **Favoris** dans l'accueil Analytics, Analytics importe vos applications épinglées pour vous.

Découverte des formations guidées et suivi de votre progression dans le Centre d'apprentissage

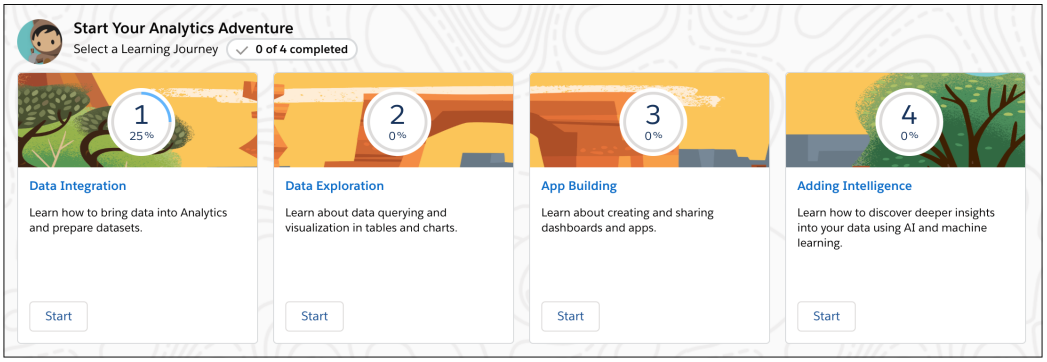
Dans Analytics Studio, l'onglet Apprendre a été renommé Centre d'apprentissage et offre désormais des sources d'aide dans l'application enrichies. Nous avons ajouté un traqueur de badge Trailhead et élargi l'apprentissage guidé à des parcours d'introduction accessibles partout dans Analytics. Ces parcours sont conçus pour aider les nouveaux utilisateurs à démarrer rapidement et à découvrir toutes les possibilités d'élaboration et de déploiement offertes par Analytics.

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.

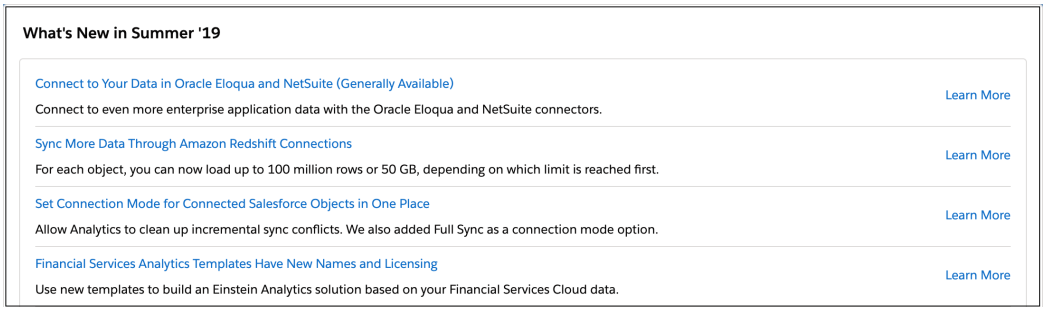
Pourquoi : déterminez ce que vous avez appris et continuez à explorer les possibilités que vous ne connaissez pas encore. Nous avons ajouté la section Badges Analytics qui permet de suivre rapidement votre progression dans Trailhead et d'examiner ce qu'il vous reste à accomplir. Cette section est affichée si vous avez un compte Trailhead. Puisqu'elle est intégrée à Trailhead, il suffit de cliquer sur **Afficher tous les badges** pour accéder directement à votre page Trailhead.



Cliquez sur une vignette de la section Démarrez votre aventure Analytics pour ouvrir un parcours accéléré à travers les principales zones du produit. Suivez un parcours complet en une seule fois, ou arrêtez-vous et reprenez plus tard au même endroit. Nous suivons chaque étape, vous ne perdez jamais votre place. Les parcours disponibles dépendent de vos autorisations.



Nous avons également réorganisé la section Nouveautés afin de faciliter la navigation dans les informations sur les principales fonctionnalités et les mises à jour générales de chaque version.



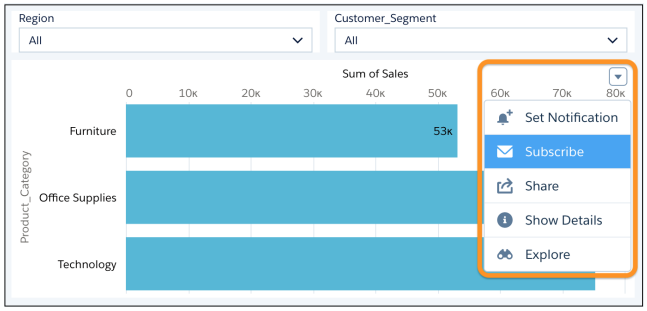
Abonnement aux mises à jour par e-mail sur les métriques clés (bêta)

Il n'est plus nécessaire de parcourir les tableaux de bord pour rechercher les requêtes de données que vous consultez régulièrement. Vous pouvez désormais vous abonner à des widgets de tableau de bord. Einstein Analytics vous envoie ensuite un e-mail quotidien ou hebdomadaire contenant des clichés instantanés de vos graphiques et indicateurs de performance clés les plus importants. Avec un abonnement par e-mail, vous pouvez regarder jusqu'à 20 widgets. Configurez les abonnements dans Analytics Studio, l'onglet Analytics et les tableaux de bord Analytics incorporés.

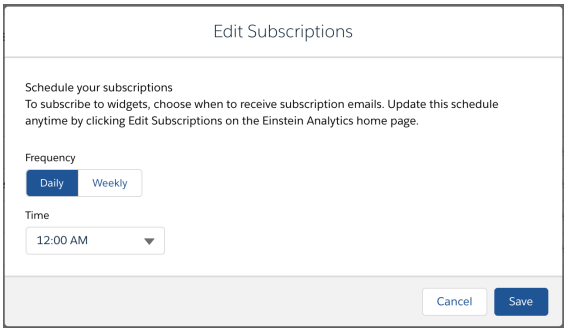
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, l'abonnement à Einstein Analytics 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.

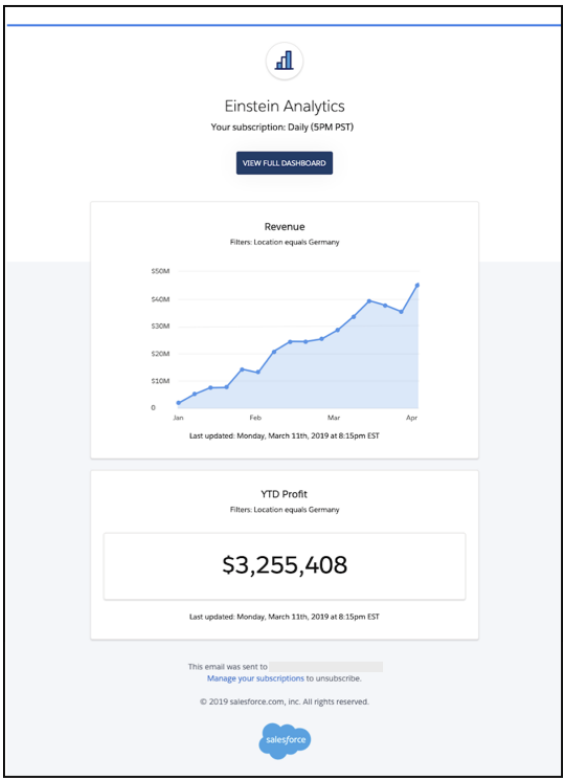
Comment : dans la Configuration, dans la page Paramètres d'Analytics, sélectionnez **Activer les abonnements par e-mail aux widgets de tableau de bord Einstein Analytics (bêta)**. L'option **S'abonner** s'affiche dans tous les menus de widget (à l'exception des tableaux, des cartes et des graphiques personnalisés).



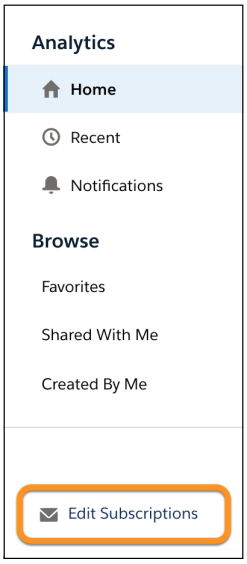
En vous abonnant, définissez la fréquence des e-mails de l'abonnement.



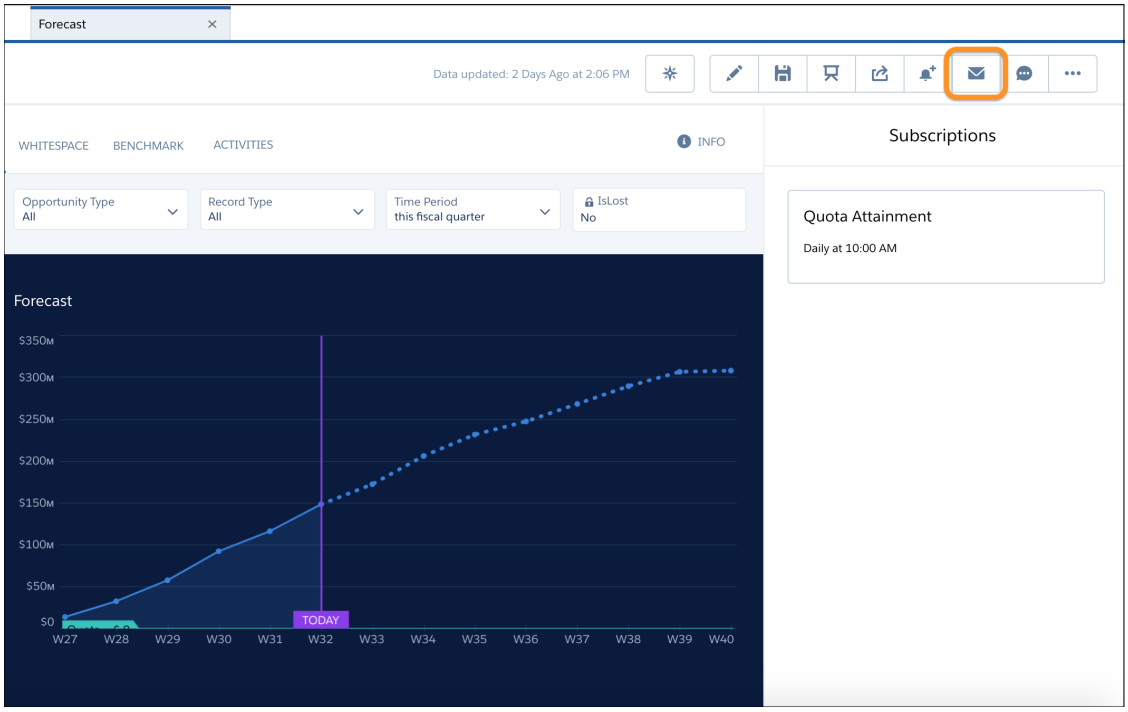
Tous les abonnements aux widgets sont envoyés ensemble dans un seul e-mail.



Gérez vos abonnements dans la page d'accueil d'Analytics avec la nouvelle option **Modifier les abonnements**.



En visualisant un tableau de bord, vous pouvez ouvrir le panneau Abonnements en cliquant sur l'enveloppe ( ) dans la barre d'icônes.



Remarque: Nous recommandons de ne pas vous abonner aux widgets qui ont des dépendances à des requêtes. Vous pouvez aussi réviser les requêtes pour retirer les dépendances. Si la requête d'un widget inclut des résultats d'une autre requête, cette dernière est exécutée uniquement lors de la création de l'abonnement. Les requêtes avec des dépendances peuvent entraîner des e-mails d'abonnement imprécis au fil du temps.

CONSULTER ÉGALEMENT :

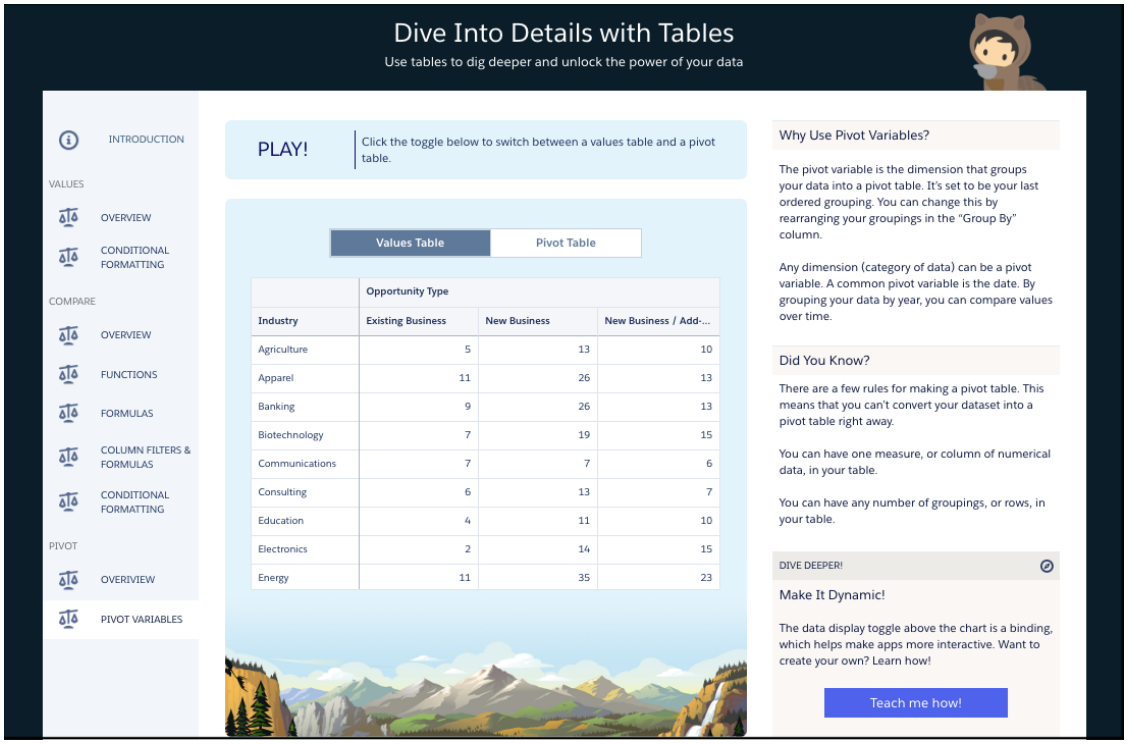
IdeaExchange : Possibility to subscribe to an Einstein Analytics dashboard

Connaissances supplémentaires dans Studio avec l'application Aventure d'apprentissage

L'application Einstein Analytics Aventure d'apprentissage vous guide à travers des exemples de meilleures pratiques pour vous apprendre à concevoir des visualisations et à élaborer des applications puissantes et dynamiques. L'application est fournie sous la forme d'un modèle dans Analytics Studio, et est mise à jour avec de nouveaux graphiques, des cas d'utilisation de SAQL et une exploration approfondie de tableaux.

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 : les nouveaux contenus sur les tableaux clarifient leur type et leurs propriétés, et aident les concepteurs à choisir le format adapté à leurs données.



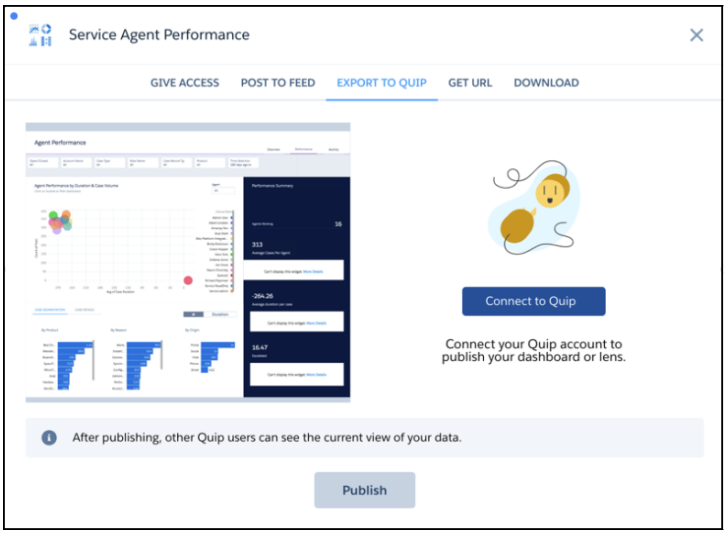
Publication de tableaux de bord et de perspectives dans des diapositives Quip

Collaborez dans Quip avec des images exportées de perspectives, de widgets et de tableaux de bord complets. Chaque image de cliché instantané est publiée dans un nouveau diaporama Quip.

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 : cette modification est disponible dans les organisations qui possèdent Quip pour Salesforce.

Comment : sélectionnez l'action Partager dans n'importe quel menu déroulant ou dans la barre d'icônes, puis cliquez sur l'onglet **Exporter vers Quip**. Si vous n'êtes pas encore connecté(e), cliquez sur **Connecter à Quip**.



Important: Après avoir publié un cliché instantané Analytics, les autres utilisateurs de Quip de votre organisation peuvent afficher les données de l'image, y compris les données confidentielles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

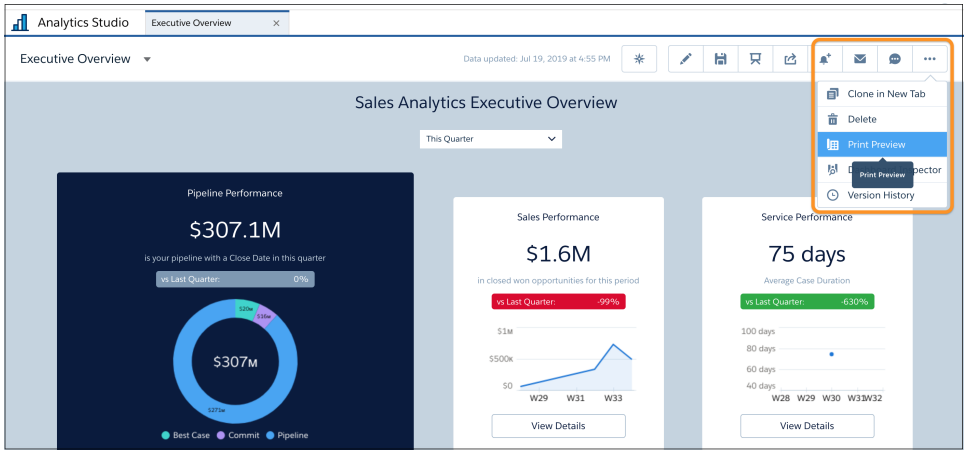
Aide de Salesforce : Configuration de l'intégration Quip pour les administrateurs Salesforce

Prévisualisation des tableaux de bord avant de les imprimer ou de les enregistrer en PDF

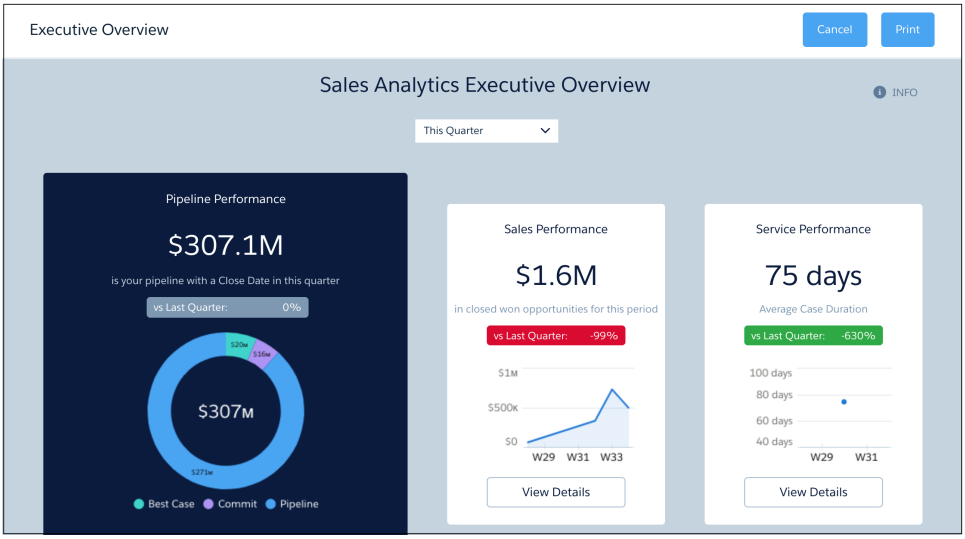
Le processus d'impression est plus intuitif. Il est désormais évident que l'action du tableau de bord consiste à prévisualiser puis à imprimer depuis votre navigateur.

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 : l'option d'impression dans le menu d'action du tableau de bord est désormais appelée Aperçu de l'impression. Elle affiche une vue du tableau de bord tel qu'il va être imprimé.



Dans l'aperçu de l'impression, cliquez sur **Imprimer** pour ouvrir la boîte de dialogue d'impression de votre navigateur, qui permet d'envoyer l'image vers votre imprimante ou de l'enregistrer dans un fichier PDF. Le bouton **Annuler** ferme l'aperçu et vous renvoie vers le tableau de bord actif.



Ouverture d'enregistrements à partir de tableaux de bord Einstein Analytics dans des onglets Page Lightning

Les enregistrements ouverts depuis un tableau de bord Einstein Analytics incorporé ou l'onglet Analytics s'ouvrent dans un onglet Page Lightning au lieu d'une nouvelle fenêtre de navigateur. Les utilisateurs retrouvent une expérience familière avec les onglets de page Lightning et peuvent exécuter des actions sur les connaissances en moins de clics depuis leurs tableaux de bord.

Où : cette modification s'applique 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.

Comment : sélectionnez **Ouvrir les liens dans de nouvelles fenêtres** dans le composant Tableau de bord Einstein Analytics du Générateur d'applications Lightning. Ce paramètre est activé par défaut.

Applications mobiles Analytics : Einstein Analytics et l'application mobile Salesforce

Einstein Analytics pour iOS et Android version 8.0 inclut des favoris pour iOS et prend en charge les nouveaux graphiques dans Android, ainsi que d'autres améliorations des performances. Avec la toute dernière version de l'application mobile Salesforce, les utilisateurs d'Einstein Analytics peuvent exécuter plus d'actions embarquées sans changer d'application. Accédez à vos tableaux de bord Einstein Analytics à partir de favoris, de la recherche globale, de liens, de pages d'enregistrement et de pages Lightning, le tout dans Salesforce pour iOS.

DANS CETTE SECTION :

Mise à niveau vers les versions Winter '20 d'Analytics Einstein pour iOS et Android

Einstein Analytics version 8.0 est globalement disponible depuis le début de la semaine du 14 octobre 2019.

Utilisation d'Einstein Analytics dans l'application mobile Salesforce

Avec les toutes dernières mises à jour vers Einstein Analytics dans l'application mobile Salesforce, les utilisateurs peuvent exécuter davantage d'actions sans basculer entre les applications mobiles de leur appareil. Depuis l'affichage des tableaux de bord en plein écran jusqu'à l'ajout de favoris, les utilisateurs peuvent effectuer de nombreuses tâches Einstein Analytics importantes sans quitter Salesforce pour iOS. L'expérience Einstein Analytics entre Salesforce pour iOS et Salesforce pour Android présente des différences connues.

Mise à niveau vers les versions Winter '20 d'Analytics Einstein pour iOS et Android

Einstein Analytics version 8.0 est globalement disponible depuis le début de la semaine du 14 octobre 2019.

DANS CETTE SECTION :

Améliorations supplémentaires dans Einstein Analytics pour iOS

Einstein Analytics pour iOS 8.0 inclut un nouveau widget de date, l'accélération du chargement des tableaux de bord, l'accès aux favoris, et plus encore.

Améliorations supplémentaires dans Einstein Analytics pour Android

Einstein Analytics pour Anroid 8.0 inclut la prise en charge de tous les types de graphique, l'accès aux favoris, la prise en charge de la liaison profonde, et plus encore.

Améliorations supplémentaires dans Einstein Analytics pour iOS

Einstein Analytics pour iOS 8.0 inclut un nouveau widget de date, l'accélération du chargement des tableaux de bord, l'accès aux favoris, et plus encore.

Où : ces modifications s'appliquent à Einstein Analytics pour iOS. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : les améliorations apportées aux dernières versions comprennent les éléments suivants :

- Meilleures performances : le chargement des tableaux de bord est encore plus rapide.
- Favoris : ajoutez vos actifs aux favoris pour accélérer l'accès sur vos appareils mobiles et ordinateurs de bureau.
- Nouveau widget de date : le tout nouveau widget de date offre des dates prédéfinies, un opérateur de plage et plus de souplesse dans la définition de dates relatives.
- Graphiques à cible : comparez des métriques et des références qualitatives avec le nouveau graphique à cible.
- Nouveaux exemples de données : explorez la puissance d'Einstein Analytics avec la nouvelle application Playground.
- Correctifs de bogues et autres améliorations apportées à l'utilisation.

Comment : Analytics est disponible pour les appareils qui exécutent iOS 10 et supérieur. Pour obtenir les toutes dernières améliorations, téléchargez Einstein Analytics version 8.0 depuis l'App Store.

Améliorations supplémentaires dans Einstein Analytics pour Android

Einstein Analytics pour Anroid 8.0 inclut la prise en charge de tous les types de graphique, l'accès aux favoris, la prise en charge de la liaison profonde, et plus encore.

Où : ces modifications s'appliquent à Einstein Analytics pour Android. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : les améliorations apportées aux dernières versions comprennent les éléments suivants :

- Nouveaux graphiques : chaque graphique pour le bureau est désormais pris en charge, y compris les graphiques Sankey, d'évaluation et à cible.
- Images dans les graphiques : ajoutez des visages, des indicateurs, des icônes ou des images en regard des barres ou des chiffres pour augmenter l'attrait des graphiques.
- Graphiques améliorés : parcourez des visualisations enrichies avec une meilleure restitution du texte dans les graphiques.
- Favoris : accédez rapidement à vos actifs favoris.
- Liaison profonde : lancez un actif directement dans l'application Einstein Analytics.
- Interface utilisateur améliorée : profitez d'une interface utilisateur actualisée pour une expérience utilisateur hors-pair.
- Correctifs de bogues et amélioration des performances.

Comment : Analytics est disponible pour les appareils qui exécutent Android 5 ou supérieur. Pour obtenir les toutes dernières améliorations, téléchargez Einstein Analytics version 8.0 depuis Google Play™.

Utilisation d'Einstein Analytics dans l'application mobile Salesforce

Avec les toutes dernières mises à jour vers Einstein Analytics dans l'application mobile Salesforce, les utilisateurs peuvent exécuter davantage d'actions sans basculer entre les applications mobiles de leur appareil. Depuis l'affichage des tableaux de bord en plein écran jusqu'à l'ajout de favoris, les utilisateurs peuvent effectuer de nombreuses tâches Einstein Analytics importantes sans quitter Salesforce pour iOS. L'expérience Einstein Analytics entre Salesforce pour iOS et Salesforce pour Android présente des différences connues.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Quand : la nouvelle application mobile Salesforce est disponible la semaine du 14 octobre 2019.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Analytics dans l'application Salesforce : interactions plus puissantes

Communautés : Salesforce CMS, contrôle de l'accès et sécurité renforcée pour les utilisateurs invités

Créez, organisez et publiez des contenus dans Salesforce avec Salesforce CMS, désormais globalement disponible. Renforcez le contrôle des utilisateurs autorisés à publier et à modifier dans une communauté avec le Contrôle d'accès dans les espaces de travail. Accordez l'accès à des utilisateurs de communauté non authentifiés en sachant que Salesforce protège vos données.

Conseil: Lightning introduit de nombreuses nouveautés dans Salesforce actuellement : Lightning Experience, l'infrastructure Lightning, les composants Web 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.

Pour examiner les modifications qui affectent les utilisateurs de communauté, consultez également la section Composants Lightning dans les Notes de publication.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce CMS : globalement disponible, types de contenu personnalisés, traduction et nouvelles options de présentation

Salesforce CMS est désormais globalement disponible avec une conception actualisée et de nouvelles options, notamment la possibilité de traduire vos contenus, et de les intégrer au package géré B2B Commerce et aux communautés créées avec le modèle Onglets Salesforce + Visualforce.

Communautés Lightning : présentations flexibles, contrôle de l'accès et variations du menu de navigation

Vous n'êtes plus limité(e) à nos présentations de page. Vous pouvez désormais élaborer des pages hautement personnalisées grâce aux présentations flexibles. Utilisez l'accès basé sur le rôle pour contrôler qui peut faire quoi lorsque votre équipe élabore et personnalise vos communautés. Créez des menus de navigation multiples, puis utilisez et réutilisez-les dans n'importe quel composant de menu de navigation, y compris des menus de vignettes.

Composants Lightning dans le Générateur de communauté : menu de vignettes globalement disponible et personnalisations de l'en-tête de la liste d'enregistrements

Le composant Menu de vignettes est globalement disponible et prêt pour le prime time. Personnalisez l'en-tête du composant Liste d'enregistrements pour inclure des actions de liste, des recherches de liste, des filtres et plus encore. Vous pouvez également masquer les images de profil des utilisateurs qui ne souhaitent pas les afficher.

Utilisateur invité : accès restreint, paramètres par défaut à l'échelle de l'organisation Privé pour les utilisateurs invités et nouvelles règles de partage

Nous avons considérablement amélioré la sécurité des utilisateurs invités en adhérant au principe Salesforce du moindre accès. Nous avons changé les paramètres par défaut à l'échelle de l'organisation pour les utilisateurs invités, la propriété des enregistrements, et orienté l'accès à l'enregistrement utilisateur invité à travers un modèle de partage simplifié et explicite. Vous pouvez également utiliser un nouveau type de règle pour partager des données avec des utilisateurs invités.

Sécurité et partage : visibilité des utilisateurs désactivée par défaut, TLS 1.2 et confirmation par e-mail

La visibilité des communautés et des portails est désormais désactivée par défaut dans les nouvelles organisations créées avec la version Winter '20. Salesforce désactive l'ancien protocole de cryptage Transport Layer Security (TLS) 1.1 et exige désormais le TLS 1.2. Configurez des confirmations par e-mail utilisées lorsque les utilisateurs de votre communauté changent leur adresse e-mail.

Autres modifications dans les communautés

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience avec les communautés.

Salesforce CMS : globalement disponible, types de contenu personnalisés, traduction et nouvelles options de présentation

Salesforce CMS est désormais globalement disponible avec une conception actualisée et de nouvelles options, notamment la possibilité de traduire vos contenus, et de les intégrer au package géré B2B Commerce et aux communautés créées avec le modèle Onglets Salesforce + Visualforce.

DANS CETTE SECTION :

Exploitation de la puissance de Salesforce CMS (globalement disponible)

Salesforce CMS est maintenant globalement disponible avec une conception actualisée et de nouvelles options. Traduisez vos contenus, créez vos propres types de contenu personnalisé et intégrez des contenus à des packages gérés B2B Commerce et des communautés créées avec le modèle Onglets Salesforce + Visualforce. Découvrez Salesforce CMS dans le Lanceur d'application.

Contrôle de l'affichage de vos contenus personnalisés Salesforce CMS

Nous avons ajouté le type Page de contenu au Générateur de communauté pour prendre en charge vos types de contenu personnalisés dans Salesforce CMS.

Ajout de langues à vos espaces de travail Salesforce CMS

Si votre activité est internationale, votre système de gestion de contenu l'est aussi. Vous pouvez désormais ajouter des langues à des espaces de travail CMS nouveaux et existants, et offrir des contenus dans toutes les langues que vos canaux de publication doivent prendre en charge.

Utilisation de contenus traduits dans Salesforce CMS

Lorsque votre Système de gestion de contenu (CMS) est défini avec plusieurs langues, vous pouvez offrir des contenus traduits et gérer toutes les versions depuis votre espace de travail de contenu. Identifiez les contenus à traduire, exportez-les vers votre partenaire de localisation pour les traduire, importez les contenus traduits, puis publiez-les dans la destination.

Exploitation de la puissance de Salesforce CMS (globalement disponible)

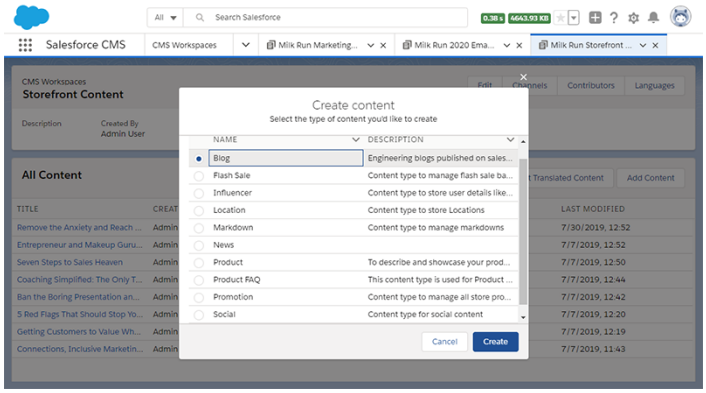
Salesforce CMS est maintenant globalement disponible avec une conception actualisée et de nouvelles options. Traduisez vos contenus, créez vos propres types de contenu personnalisé et intégrez des contenus à des packages gérés B2B Commerce et des communautés créées avec le modèle Onglets Salesforce + Visualforce. Découvrez Salesforce CMS dans le Lanceur d'application.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Salesforce CMS est disponible via les communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce.

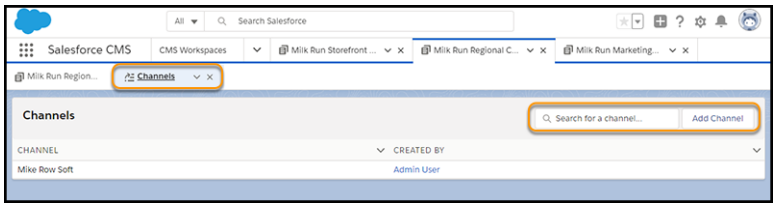
Qui : pour accéder à Salesforce CMS et créer un contenu, vous devez être administrateur Salesforce ou avoir un rôle de contributeur dans un espace de travail CMS. Pour ajouter une communauté en tant que canal à un espace de travail CMS, vous devez disposer de droits d'administrateur dans cette communauté. Pour organiser et publier des contenus dans une communauté, vous devez disposer des droits appropriés dans cette communauté.

Pourquoi : en préparant la publication de Salesforce CMS, nous avons apporté quelques touches finales.

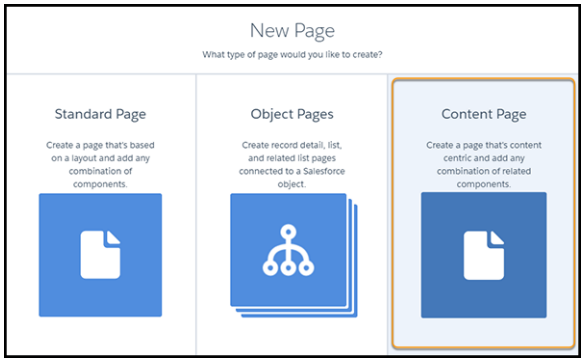
- Le contenu n'est pas réservé aux communautés Lightning. Récupérez les contenus créés et gérés dans Salesforce CMS en utilisant l'API REST Chatter ou Apex, et ajoutez-les à des communautés Onglets Salesforce + Visualforce.
- Créez des types de contenu personnalisés en fonction de vos besoins, par exemple des bannières, des annonces produits ou des forums aux questions, avec le ManagedContentType dans l'API de métadonnées. Les types de contenu personnalisés sont affichés sous forme de formulaires dans l'application Salesforce CMS et peuvent également être utilisés afin de créer des collections pour la publication.



- Dans l'application Salesforce CMS, **Partager avec...** est désormais **Canaux**. Il ne désigne pas l'emplacement auquel vous pouvez ajouter des communautés qui partagent des contenus, mais seulement un nouveau nom à rechercher dans les espaces de travail CMS.



- Nous avons amélioré les collections dans les Espaces de travail de communauté. Désormais, les collections de contenus CMS manuelles et dynamiques sont basées sur un type de contenu spécifique pour vous aider à mieux cibler les livraisons de contenus.
- Dans les Espaces de travail de communauté, chaque type de contenu possède sa propre page de détail de contenu, qui vous permet de mieux contrôler sa présentation.



- Avec les nouvelles options du Générateur de communauté, laissez libre cours à votre créativité pour élaborer les composants CMS avancés dont vous avez besoin.

  Remarque: La présentation des contenus créés avec les versions précédentes des composants mis à jour peut être visualisée, mais pas modifiée. Par exemple, si vous avez créé une bannière dans une version précédente, vous ne pouvez pas changer les propriétés de cette présentation. Vous pouvez néanmoins basculer vers la nouvelle présentation afin de la personnaliser. Les personnalisations définies précédemment ne sont pas transférées. Par conséquent, notez leurs caractéristiques avant de mettre à jour les nouveaux composants.

Comment : pour afficher Salesforce CMS dans le Lanceur d'application, les communautés doivent être activées dans votre organisation. Les utilisateurs doivent avoir activé **Salesforce CMS** dans les Paramètres d'application personnalisée, et les Espaces de travail CMS doivent être définis sur **Valeur par défaut activée** dans les Paramètres d'onglet de leur profil, dans la Configuration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration du système de gestion des contenus (CMS) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Licences d'ensemble d'autorisations (peuvent être périmées ou non disponibles pendant l'aperçu de la version)

Lightning Communities Developer Guide : Création de types de contenu personnalisés (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

API de métadonnées : Custom Content Types for Salesforce CMS

Chatter REST API Developer Guide : Managed Content Delivery

APEX Developer Guide : ManagedContent Class

Contrôle de l'affichage de vos contenus personnalisés Salesforce CMS

Nous avons ajouté le type Page de contenu au Générateur de communauté pour prendre en charge vos types de contenu personnalisés dans Salesforce CMS.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Salesforce CMS est disponible via les communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

Exploitation de la puissance de Salesforce CMS (globalement disponible)

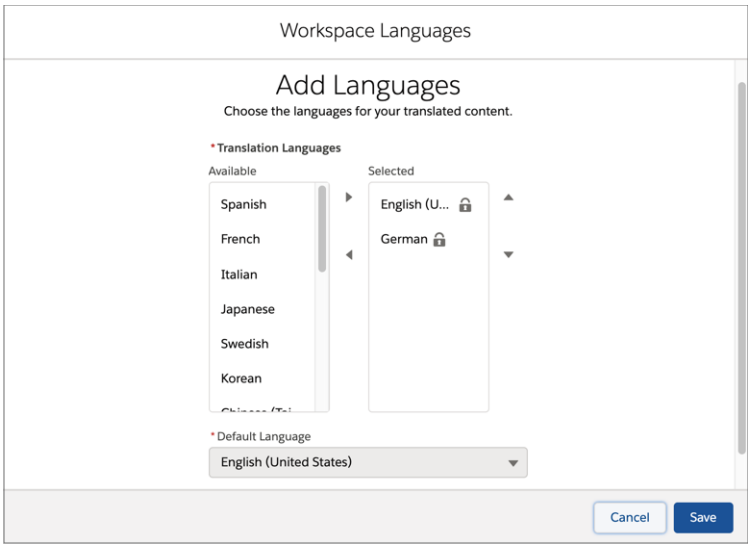
Ajout de langues à vos espaces de travail Salesforce CMS

Si votre activité est internationale, votre système de gestion de contenu l'est aussi. Vous pouvez désormais ajouter des langues à des espaces de travail CMS nouveaux et existants, et offrir des contenus dans toutes les langues que vos canaux de publication doivent prendre en charge.

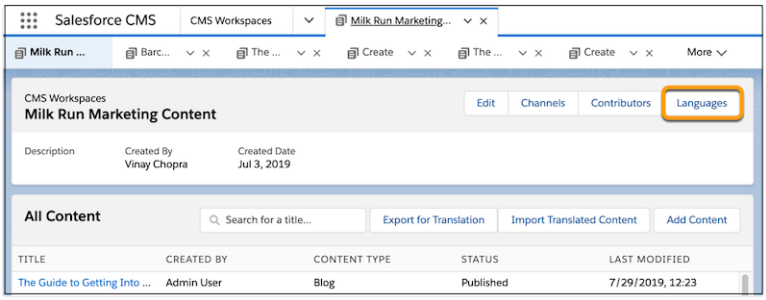
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Salesforce CMS est disponible via les communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce.

Qui : pour mettre à jour les paramètres linguistiques, vous devez être administrateur Salesforce ou un administrateur de contenus dans cet espace de travail CNS.

Comment : configurez des langues de traduction lors de la création de l'espace de contenu.



Pour ajouter une langue à un espace de travail existant, cliquez sur le bouton **Langues**. Si vous n'êtes pas administrateur de contenu, la liste en lecture seule indique les langues disponibles dans l'espace de travail.



Utilisation de contenus traduits dans Salesforce CMS

Lorsque votre Système de gestion de contenu (CMS) est défini avec plusieurs langues, vous pouvez offrir des contenus traduits et gérer toutes les versions depuis votre espace de travail de contenu. Identifiez les contenus à traduire, exportez-les vers votre partenaire de localisation pour les traduire, importez les contenus traduits, puis publiez-les dans la destination.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Salesforce CMS est disponible via les communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce.

Qui : pour mettre à jour le statut de traduction d'un élément de contenu, vous devez avoir un rôle d'administrateur de contenu ou de gestionnaire de contenu dans l'espace de travail CMS. Pour importer ou exporter des traductions de contenus, vous devez être administrateur de contenu dans l'espace de travail CMS.

Communautés Lightning : présentations flexibles, contrôle de l'accès et variations du menu de navigation

Vous n'êtes plus limité(e) à nos présentations de page. Vous pouvez désormais élaborer des pages hautement personnalisées grâce aux présentations flexibles. Utilisez l'accès basé sur le rôle pour contrôler qui peut faire quoi lorsque votre équipe élabore et personnalise vos communautés. Créez des menus de navigation multiples, puis utilisez et réutilisez-les dans n'importe quel composant de menu de navigation, y compris des menus de vignettes.

DANS CETTE SECTION :

Mise à jour de votre communauté Lightning vers le tout dernier modèle

Nous ajoutons régulièrement des améliorations aux communautés Lightning, mais vous ne pouvez pas en bénéficier sans le tout dernier modèle. Ne vous laissez pas distancer.

Innovation avec les présentations flexibles

Appréciez la liberté des présentations flexibles et utilisez-les pour élaborer des pages hautement personnalisées. Ajoutez de la fantaisie avec les colonnes ajustables et les sections faciles à ajouter. Dynamisez vos présentations insérant des images et une couleur d'arrière-plan.

Gestion des contributeurs et de leur rôle dans le générateur

L'accès basé sur le rôle aide à contrôler qui peut faire quoi lorsque votre équipe élabore et personnalise votre site dans le Générateur de communauté. Ajoutez des contributeurs et attribuez des rôles dans la vignette Administration des Espaces de travail de communauté.

Configuration des variations du menu de navigation

L'époque du menu de navigation unique que vous pouviez utiliser à un seul emplacement est révolue. Vous pouvez désormais créer des menus de navigation multiples, puis les utiliser et les réutiliser dans n'importe quel composant de menu de navigation, y compris des menus de vignettes. Vous voulez aller plus loin ? Vous pouvez définir différents menus de navigation avec différentes présentations de thème, et créer des composants de menu de navigation personnalisés basés sur des menus existants.

Obtention de limites en nombre de caractères plus claires pour les questions

Les fils de communauté ont une limite non dite de 255 caractères dans un champ Question. Lorsqu'une question dépassait cette limite, vous étiez informé(e) uniquement après avoir cliqué sur Poser la question. Désormais, la limite est clairement indiquée dans le champ Question et nous forçons l'arrêt lorsque vous atteignez de 255 caractères.

Amélioration de la navigation entre les rubriques et les détails

Auparavant, vous deviez parcourir les questions de rubriques, sélectionner une question, puis cliquer le bouton de retour de votre navigateur et vous reveniez à la première page. Désormais, après avoir parcouru les questions et cliqué sur le bouton de retour, vous accédez à la page qui affiche la question sur laquelle vous avez cliqué. Lorsque vous naviguez entre les listes et les détails, vous n'avez plus à revenir chaque fois à la première page.

Visibilité des fichiers dans les enregistrements pour les clients

Vous partagez des enregistrements avec des clients dans vos communautés et vous pouvez désormais choisir les champs que les clients peuvent afficher dans ces enregistrements. Par défaut, les fichiers des enregistrements ne sont pas visibles pour les clients dans les communautés. Utilisez la nouvelle option Accès client dans la page de détail de partage d'un fichier afin de choisir quand les clients peuvent visualiser le fichier.

Création et attribution de nombreuses audiences à la fois à l'aide d'API (pilote)

Utilisez l'API REST Chatter et l'API de métadonnées pour créer des audiences et les attribuer par programmation à des cibles, telles que des pages, des composants et des ensembles de personnalisation de marque. L'attribution d'un nombre important d'audiences à la fois est utile lorsque vous souhaitez attribuer une audience basée sur la localisation à plusieurs composants dans votre organisation.

Gestion déléguée des ensembles d'autorisations

Les administrateurs délégués d'utilisateurs externes peuvent désormais gérer les ensembles d'autorisations d'autres utilisateurs externes de leur compte. Éliminez les profils en double !

Simplification de la création d'utilisateurs pour les administrateurs délégués

Lorsqu'ils ajoutent des membres à une communauté de partenaires, les administrateurs externes délégués ne sont plus contraints de saisir manuellement les paramètres régionaux et linguistiques. Ils peuvent utiliser à la place un menu déroulant avec des champs préremplis pour saisir les paramètres régionaux et linguistiques et les paramètres Chatter.

Horizons élargis avec un meilleur contrôle de la largeur

Définissez l'espace que vos contenus occupent sur une page. Les présentations de thème par défaut, dans les modèles de thème Lightning, incluent désormais une option qui permet de définir la largeur maximale de la page. Laissez vos pages dépasser librement les bords de la fenêtre du navigateur, ou définissez des limites avec une taille spécifique en pixels, afin de contrôler la largeur du contenu sur la page.

Amélioration du suivi avec la nouvelle norme Google Analytics™

Nous avons intégré la nouvelle norme global site tag (gtag.js), qui permet d'accéder aux toutes dernières fonctionnalités de suivi et d'intégration de Google.

Avertissement avant le changement de modèle de communauté

Le changement de votre modèle de communauté peut entraîner des problèmes involontaires ou non pris en charge pour votre communauté existante. Le basculement du modèle peut également entraîner la suppression définitive de vos personnalisations et de vos pages dans la communauté. Désormais, lorsque vous tentez de basculer vers un autre modèle, vous recevez un message vous demandant de confirmer le changement.

Personnalisation des équipes de compte pour améliorer la vente en équipe

Utilisez des équipes de comptes personnalisables pour améliorer la gestion des relations complexes au sein des comptes dans Salesforce. Recueillez plus d'informations en ajoutant des champs, des boutons et des liens personnalisés aux présentations d'équipe de compte. Utilisez des règles de validation, des déclencheurs Apex, le Générateur de processus et des règles de workflow avec des équipes de compte pour assainir les données et réduire les saisies de données manuelles. Vous pouvez également exécuter un rapport sur les équipes de compte.

Définition de l'ordre des produits dans les opportunités et les devis

Les commerciaux peuvent organiser aisément la liste associée Produits dans une opportunité ou dans la liste associée Éléments de ligne de devis. Ils ne sont plus limités à l'ordre dans lequel les produits ont été ajoutés. Si une opportunité et un devis sont liés et que le classement de l'un des enregistrements change, l'ordre de tri est mis à jour pendant la synchronisation.

Actions au niveau de la ligne ajoutées à la liste associée Planifications pour des produits d'opportunité

Pour faciliter l'utilisation des opportunités par les commerciaux, nous avons ajouté les actions Modifier et Supprimer aux éléments de la liste associée Planifications dans les produits d'opportunité.

Filtrage des opportunités appartenant à votre équipe en un seul clic

Les responsables commerciaux peuvent utiliser une nouvelle vue de liste Opportunités basée sur la hiérarchie des rôles, afin d'examiner les opportunités appartenant à leurs subordonnés directs et indirects sans créer une vue de liste.

Recueil de connaissances sur l'accès des membres d'équipe aux comptes et aux opportunités

Les équipes peuvent collaborer plus efficacement lorsqu'elles peuvent déterminer qui est autorisé à afficher ou à modifier un compte ou une opportunité et les enregistrements associés. Désormais, les équipes qui travaillent dans des communautés Lightning peuvent utiliser l'action Accès du membre à l'équipe afin de déterminer les accès aux enregistrements des autres membres de l'équipe.

Mise à jour de votre communauté Lightning vers le tout dernier modèle

Nous ajoutons régulièrement des améliorations aux communautés Lightning, mais vous ne pouvez pas en bénéficier sans le tout dernier modèle. Ne vous laissez pas distancer.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : si vous avez créé votre communauté dans la version Summer '19, vous n'avez aucune mesure à prendre. si une mise à jour est disponible pour votre communauté, un indicateur de mise à jour  est affiché dans le Générateur de communauté. Suivez les invites pour procéder à la mise à jour de votre communauté.

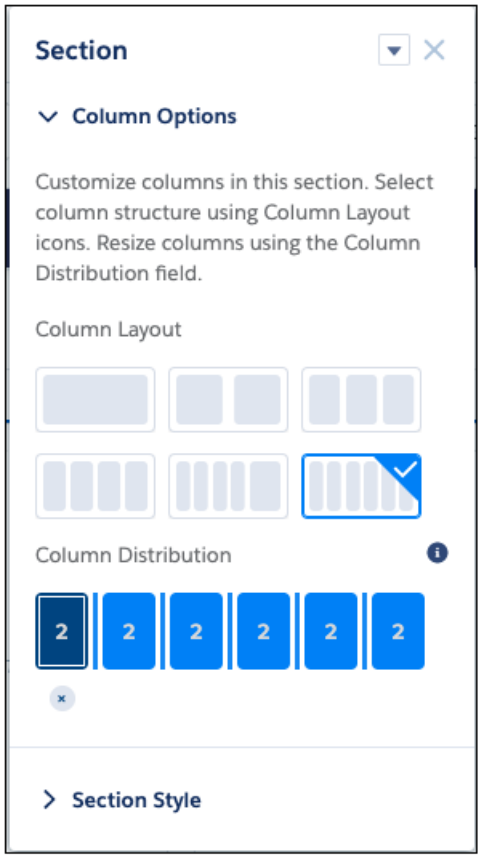
Important: Avant de mettre à jour votre communauté, consultez Mise à jour de votre communauté, qui indique les conséquences possibles sur votre communauté. La seule fonctionnalité incluse dans la mise à jour de ce manuel est Amélioration du suivi avec la nouvelle norme Google Analytics™.

Innovation avec les présentations flexibles

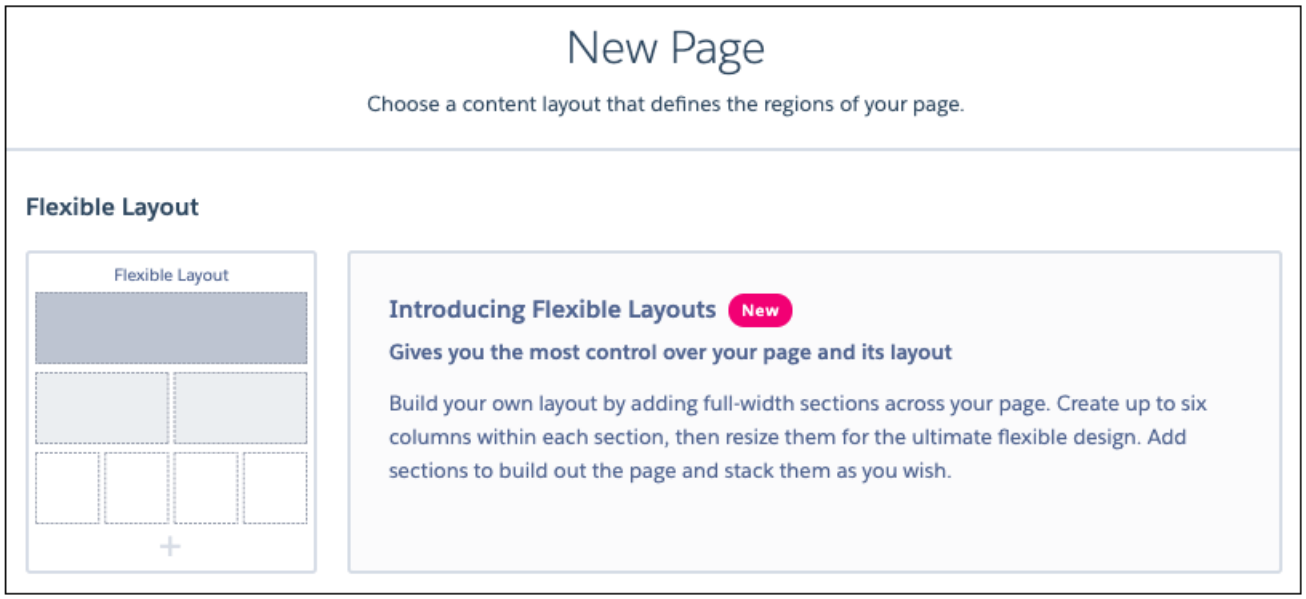
Appréciez la liberté des présentations flexibles et utilisez-les pour élaborer des pages hautement personnalisées. Ajoutez de la fantaisie avec les colonnes ajustables et les sections faciles à ajouter. Dynamisez vos présentations insérant des images et une couleur d'arrière-plan.

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 contenus uniques nécessitent une approche unique. Vous pouvez choisir rapidement le nombre de sections et de colonnes affichées sur votre page en cliquant sur les icônes de distribution. Pour modifier la taille d'une colonne, cliquez sur les poignées entre les colonnes et faites-les glisser. Utilisez les options Style de la section pour personnaliser vos images, la couleur, la hauteur de la section et la largeur du contenu. Ajoutez des sections en cliquant sur l'icône + pour les empiler et mettre en forme la page.



Comment : sans le Générateur de communauté, ouvrez le menu Pages dans la barre d'outils. Sélectionnez **Nouvelle page** > **Page standard**. Sélectionnez ensuite **Présentation flexible**, puis commencez à mettre en forme votre page. Pour utiliser une présentation flexible avec une page existante, créez une variation de page.



Gestion des contributeurs et de leur rôle dans le générateur

L'accès basé sur le rôle aide à contrôler qui peut faire quoi lorsque votre équipe élabore et personnalise votre site dans le Générateur de communauté. Ajoutez des contributeurs et attribuez des rôles dans la vignette Administration des Espaces de travail de communauté.

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 : auparavant, la gestion d'une communauté était difficile, car les administrateurs dotés d'autorisations de gestion de communauté avaient un accès total à toutes les communautés et à leurs fonctionnalités. Un accès administratif était requis pour effectuer la plupart des mises à jour de communauté. Vous pouvez désormais ajouter des utilisateurs en tant que contributeurs aux Espaces de travail de communauté, dans une communauté spécifique, puis leur attribuer l'un des rôles ci-dessous.

Administrateur Lightning Experience
Ces contributeurs ont accès à toutes les fonctionnalités de la communauté attribuée. Ils ont accès au Générateur de communauté, et peuvent gérer les contributeurs et publier le site.

Éditeur
Ces contributeurs vous aident à élaborer et à publier. Ils ont accès au Générateur de communauté et peuvent publier le site dans une communauté attribuée. Ils ne peuvent pas gérer les contributeurs. Ils ont accès en lecture seule à l'onglet **Administration** > **Contributeurs** des Espaces de travail de communauté.

Générateur
Ces contributeurs aident à élaborer la communauté attribuée. Ils sont accès au Générateur de communauté. Ils ne peuvent pas publier le site ni gérer les contributeurs. Ils ont accès en lecture seule à l'onglet **Administration** > **Contributeurs** des Espaces de travail de communauté.

Visualiseur
Ces contributeurs ont un accès en lecture seule au Générateur de communauté dans une communauté attribuée. Ils ne peuvent pas publier le site ni gérer les contributeurs. Ils ont accès en lecture seule à l'onglet **Administration** > **Contributeurs** des Espaces de travail de communauté.

Comment : pour ajouter des contributeurs, vous devez être Administrateur Salesforce ou un Administrateur Lightning Experience dans cette communauté. Dans votre communauté, accédez à Espaces de travail de communauté, puis sélectionnez la vignette **Administration**. Sélectionnez ensuite **Contributeurs** > **Ajouter un contributeur**, puis attribuez les rôles requis.

Remarque: Chaque contributeur doit satisfaire les prérequis.

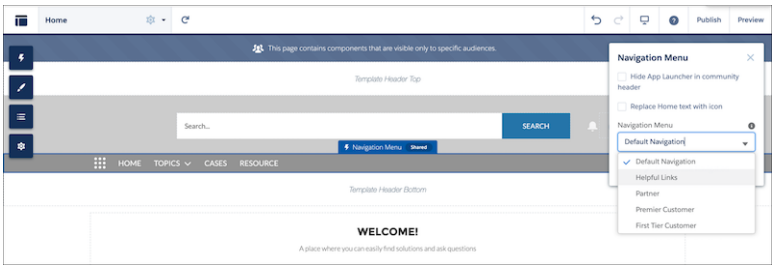
- L'autorisation Créer et configurer des communautés est désactivée.
- Le profil ou l'ensemble d'autorisations de l'utilisateur a été ajouté à la communauté depuis **Administration** > **Appartenance**.



Configuration des variations du menu de navigation

L'époque du menu de navigation unique que vous pouviez utiliser à un seul emplacement est révolue. Vous pouvez désormais créer des menus de navigation multiples, puis les utiliser et les réutiliser dans n'importe quel composant de menu de navigation, y compris des menus de vignettes. Vous voulez aller plus loin ? Vous pouvez définir différents menus de navigation avec différentes présentations de thème, et créer des composants de menu de navigation personnalisés basés sur des menus existants.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.



Obtention de limites en nombre de caractères plus claires pour les questions

Les fils de communauté ont une limite non dite de 255 caractères dans un champ Question. Lorsqu'une question dépassait cette limite, vous étiez informé(e) uniquement après avoir cliqué sur Poser la question. Désormais, la limite est clairement indiquée dans le champ Question et nous forçons l'arrêt lorsque vous atteignez de 255 caractères.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Obtention de limites en nombre de caractères plus claires pour les questions

Amélioration de la navigation entre les rubriques et les détails

Auparavant, vous deviez parcourir les questions de rubriques, sélectionner une question, puis cliquer le bouton de retour de votre navigateur et vous reveniez à la première page. Désormais, après avoir parcouru les questions et cliqué sur le bouton de retour, vous accédez à la page qui affiche la question sur laquelle vous avez cliqué. Lorsque vous naviguez entre les listes et les détails, vous n'avez plus à revenir chaque fois à la première page.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : cette modification s'applique au Fil compact lorsqu'il est utilisé dans la page de détail Rubriques. Vous pouvez également l'afficher dans le composant Résultats de recherche dans une page de détails Rubriques.

Remarque: Pour parcourir, vous cliquez sur le bouton **Afficher plus** afin d'accéder aux autres contenus.

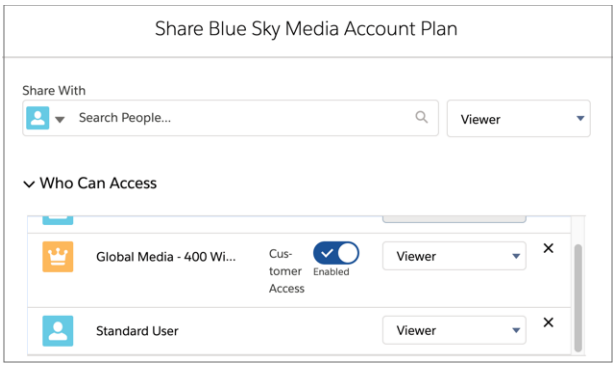
Visibilité des fichiers dans les enregistrements pour les clients

Vous partagez des enregistrements avec des clients dans vos communautés et vous pouvez désormais choisir les champs que les clients peuvent afficher dans ces enregistrements. Par défaut, les fichiers des enregistrements ne sont pas visibles pour les clients dans les communautés. Utilisez la nouvelle option Accès client dans la page de détail de partage d'un fichier afin de choisir quand les clients peuvent visualiser le fichier.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les utilisateurs avec un accès collaborateur ou propriétaire au fichier peuvent changer l'option Accès client. Les utilisateurs avec un accès en affichage seul au fichier ont un accès en lecture seule à l'option Accès client. Les utilisateurs externes ne peuvent pas afficher cette option.

Comment : dans l'accueil Fichiers de Salesforce, cliquez sur **Partager** dans la liste d'actions au niveau de la ligne ou l'aperçu de fichier. Pour déterminer où le fichier est partagé, dans la fenêtre de détail de partage, agrandissez la section **Qui peut accéder**. L'option Accès client est visible dans les détails de partage de tous les fichiers partagés avec un enregistrement.



Pour définir le niveau d'accès, dans la liste de sélection en regard du commutateur, sélectionnez **Visualiseur** pour accorder au client l'accès en affichage au fichier. Si vous choisissez Défini par l'enregistrement, l'accès du client au fichier dépend de son accès à l'enregistrement. L'accès en affichage à l'enregistrement fournit l'accès en affichage au fichier, et l'accès en modification à l'enregistrement fournit l'accès collaborateur au fichier.

L'option Accès client n'est pas disponible pour les fichiers partagés avec des utilisateurs, des groupes, des espaces de travail, des communautés ou des organisations.

Remarque: Vous pouvez partager des fichiers avec des enregistrements uniquement depuis l'enregistrement, en utilisant la liste associée Fichiers ou en publiant dans le fil de l'enregistrement.

Création et attribution de nombreuses audiences à la fois à l'aide d'API (pilote)

Utilisez l'API REST Chatter et l'API de métadonnées pour créer des audiences et les attribuer par programmation à des cibles, telles que des pages, des composants et des ensembles de personnalisation de marque. L'attribution d'un nombre important d'audiences à la fois est utile lorsque vous souhaitez attribuer une audience basée sur la localisation à plusieurs composants dans votre organisation.

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: Nous fournissons la Personnalisation 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 Personnalisation n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité globale dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Si vous avez d'édition Developer, contactez Salesforce pour utiliser les fonctionnalités de Personnalisation sans participer au pilote. Quelle que soit l'édition, la Personnalisation n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité globale dans

la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Toutes les commandes, tous les paramètres et les autres fonctionnalités peuvent être modifiés ou dépréciés à tout moment, avec ou sans préavis.

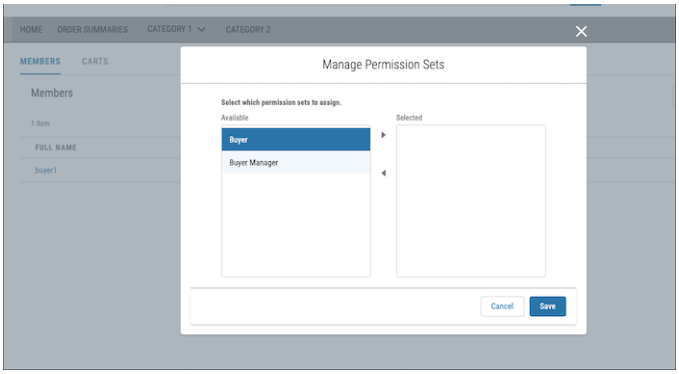
Pour plus de détails, consultez les notes de publication API REST Chatter et API de métadonnées.

Gestion déléguée des ensembles d'autorisations

Les administrateurs délégués d'utilisateurs externes peuvent désormais gérer les ensembles d'autorisations d'autres utilisateurs externes de leur compte. Éliminez les profils en double !

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment :

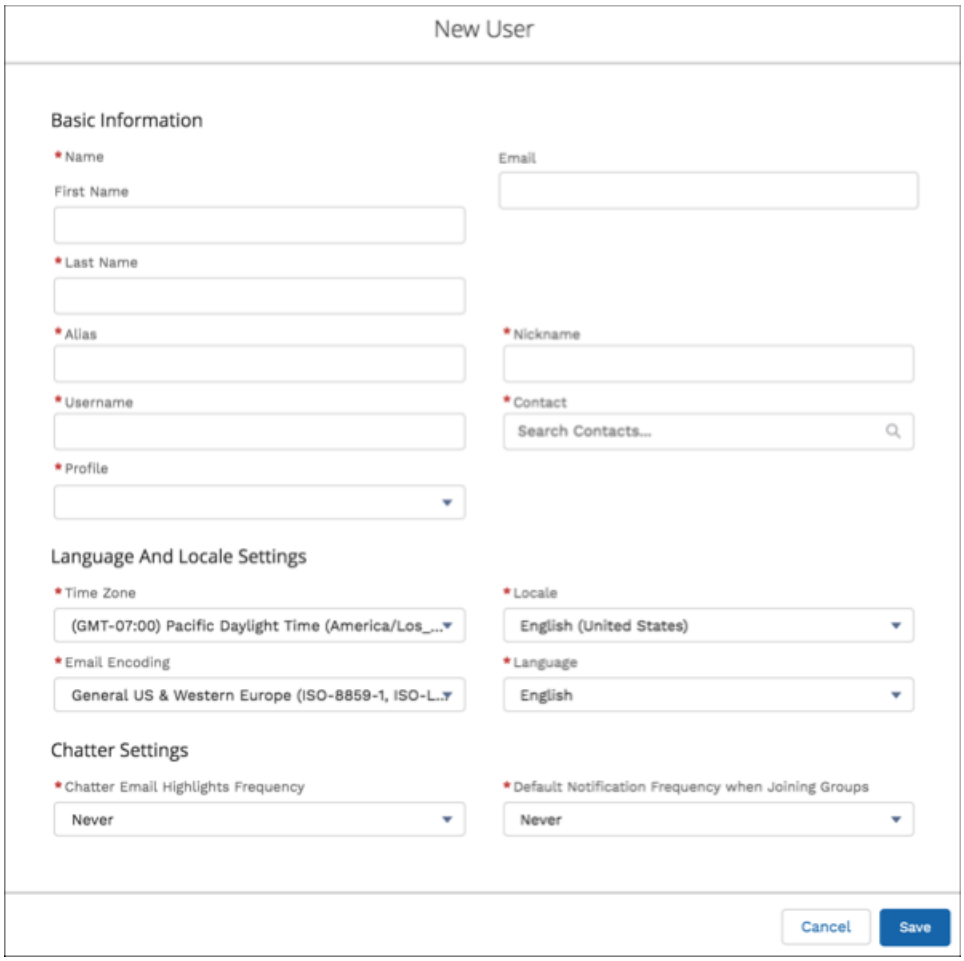


Simplification de la création d'utilisateurs pour les administrateurs délégués

Lorsqu'ils ajoutent des membres à une communauté de partenaires, les administrateurs externes délégués ne sont plus contraints de saisir manuellement les paramètres régionaux et linguistiques. Ils peuvent utiliser à la place un menu déroulant avec des champs préremplis pour saisir les paramètres régionaux et linguistiques et les paramètres Chatter.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : les administrateurs peuvent désormais configurer une création d'utilisateurs light que les administrateurs délégués peuvent utiliser en créant des utilisateurs dans leurs comptes. Les champs obligatoires tels que Paramètres régionaux et linguistiques et Paramètres Chatter peuvent être retirés du formulaire. Les informations des champs sont automatiquement remplies et appliquent par défaut les paramètres de l'administrateur délégué. Si l'administrateur délégué crée des utilisateurs avec d'autres paramètres régionaux, linguistiques et paramètres Chatter, les champs peuvent être laissés dans le formulaire et mis à jour à partir d'une liste déroulante dans le champ.

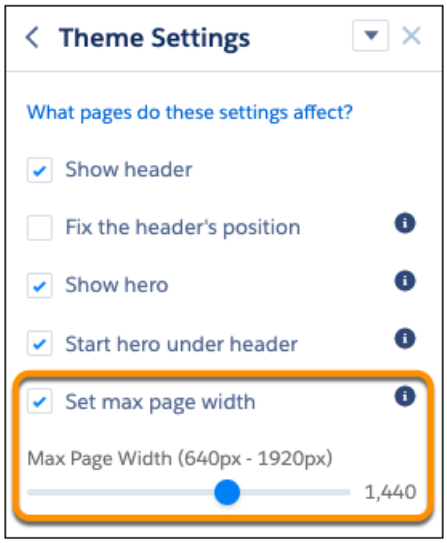


Horizons élargis avec un meilleur contrôle de la largeur

Définissez l'espace que vos contenus occupent sur une page. Les présentations de thème par défaut, dans les modèles de thème Lightning, incluent désormais une option qui permet de définir la largeur maximale de la page. Laissez vos pages dépasser librement les bords de la fenêtre du navigateur, ou définissez des limites avec une taille spécifique en pixels, afin de contrôler la largeur du contenu sur la page.

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 : dans le Générateur de communauté, sélectionnez **Panneau thème** > **Paramètres du thème**. Sélectionnez **Définir la largeur de page maximale**, puis utilisez le curseur pour définir la largeur. Si vous désélectionnez **Définir la largeur de page maximale**, la largeur occupe toute la page. Ce paramètre n'affecte pas l'en-tête, hero ou le pied de page, les chevauchements personnalisés et les présentations de thème existantes.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Aura Components Developer Guide : Create Custom Theme Layout Components for Communities (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration du suivi avec la nouvelle norme Google Analytics™

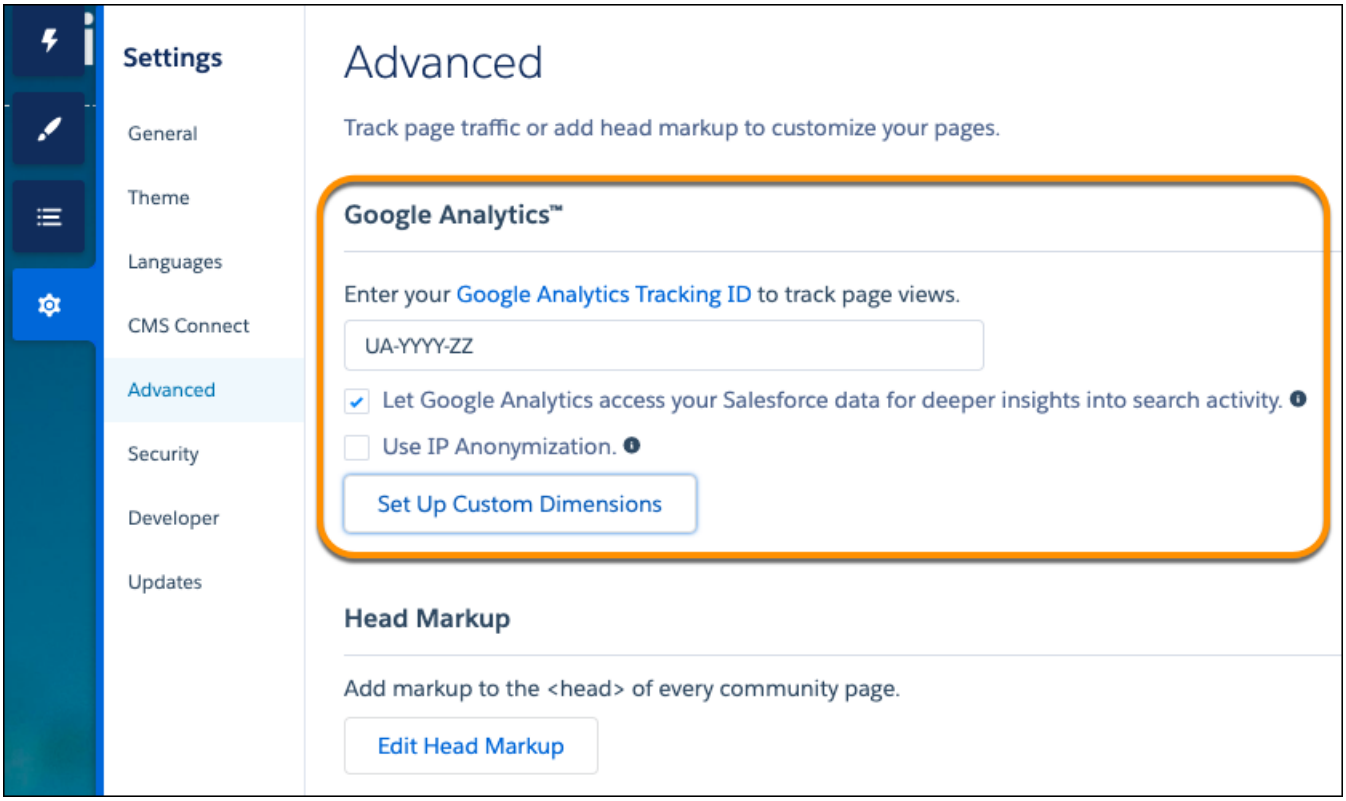
Nous avons intégré la nouvelle norme global site tag (gtag.js), qui permet d'accéder aux toutes dernières fonctionnalités de suivi et d'intégration de Google.

Où : cette fonctionnalité s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic. cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour tous les administrateurs de communauté et de Lightning Experience.

Comment : les nouvelles communautés utilisent automatiquement la norme gtag. Pour bénéficier de cette capacité, les communautés créées avant la version Winter '20 doivent mettre à jour manuellement vers le tout dernier modèle de communauté.

Remarque: Nous ajoutons automatiquement `https://www.googletagmanager.com/gtag/js` aux Sites de confiance de la Stratégie de sécurité des contenus de votre organisation pour vous permettre d'utiliser les fonctionnalités d'Analytics et d'AdWords.



Pour les développeurs de composants Lightning personnalisés dans des communautés, utilisez `forceCommunity:analyticsInteractionGtag` afin de suivre les événements déclenchés par votre composant personnalisé. Vous pouvez par exemple créer un bouton personnalisé et inclure l'événement `forceCommunity:analyticsInteractionGtag` dans le contrôleur du bouton. Lorsqu'un utilisateur clique sur le bouton, les données de l'événement sont envoyées à Google Analytics.

Remarque: Pour vous laisser le temps de mettre à jour votre communauté vers le nouveau modèle, les communautés nouvelles et mises à jour peuvent continuer à utiliser l'événement Aura `forceCommunity:analyticsInteraction` hérité. Nous recommandons toutefois de mettre à jour vers la nouvelle norme afin de bénéficier des améliorations apportées au suivi et à l'intégration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

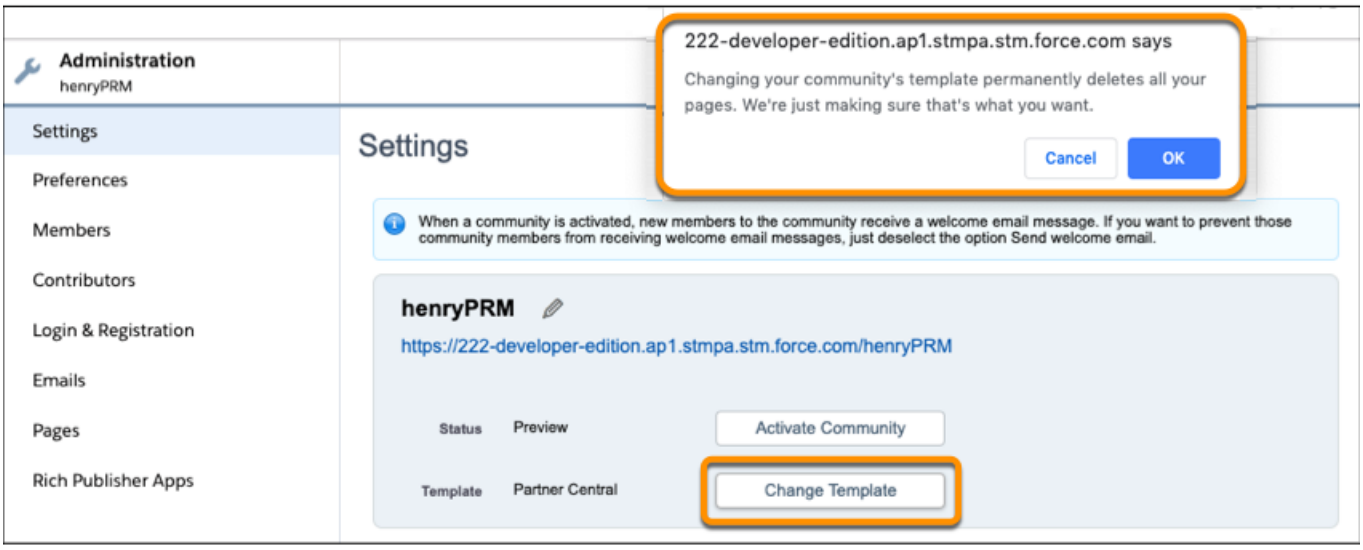
Lightning Web Components : Component Reference (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Avertissement avant le changement de modèle de communauté

Le changement de votre modèle de communauté peut entraîner des problèmes involontaires ou non pris en charge pour votre communauté existante. Le basculement du modèle peut également entraîner la suppression définitive de vos personnalisations et de vos pages dans la communauté. Désormais, lorsque vous tentez de basculer vers un autre modèle, vous recevez un message vous demandant de confirmer le changement.

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 : un message vous avertit que le changement du modèle de votre communauté entraîne la suppression définitive de toutes les personnalisations et pages existantes.



Personnalisation des équipes de compte pour améliorer la vente en équipe

Utilisez des équipes de comptes personnalisables pour améliorer la gestion des relations complexes au sein des comptes dans Salesforce. Recueillez plus d'informations en ajoutant des champs, des boutons et des liens personnalisés aux présentations d'équipe de compte. Utilisez des règles de validation, des déclencheurs Apex, le Générateur de processus et des règles de workflow avec des équipes de compte pour assainir les données et réduire les saisies de données manuelles. Vous pouvez également exécuter un rapport sur les équipes de compte.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Comptes : personnalisation des équipes de compte pour améliorer la prise en charge de la vente en équipe

Définition de l'ordre des produits dans les opportunités et les devis

Les commerciaux peuvent organiser aisément la liste associée Produits dans une opportunité ou dans la liste associée Éléments de ligne de devis. Ils ne sont plus limités à l'ordre dans lequel les produits ont été ajoutés. Si une opportunité et un devis sont liés et que le classement de l'un des enregistrements change, l'ordre de tri est mis à jour pendant la synchronisation.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Classement des produits dans les opportunités dans Lightning Experience

Devis : tri des éléments de ligne de devis dans n'importe quel ordre dans Lightning Experience

Actions au niveau de la ligne ajoutées à la liste associée Planifications pour des produits d'opportunité

Pour faciliter l'utilisation des opportunités par les commerciaux, nous avons ajouté les actions Modifier et Supprimer aux éléments de la liste associée Planifications dans les produits d'opportunité.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Actions au niveau de la ligne ajoutées à la liste associée Planifications pour des produits d'opportunité

Filtrage des opportunités appartenant à votre équipe en un seul clic

Les responsables commerciaux peuvent utiliser une nouvelle vue de liste Opportunités basée sur la hiérarchie des rôles, afin d'examiner les opportunités appartenant à leurs subordonnés directs et indirects sans créer une vue de liste.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage des opportunités de votre équipe en un seul clic dans Lightning Experience

Recueil de connaissances sur l'accès des membres d'équipe aux comptes et aux opportunités

Les équipes peuvent collaborer plus efficacement lorsqu'elles peuvent déterminer qui est autorisé à afficher ou à modifier un compte ou une opportunité et les enregistrements associés. Désormais, les équipes qui travaillent dans des communautés Lightning peuvent utiliser l'action Accès du membre à l'équipe afin de déterminer les accès aux enregistrements des autres membres de l'équipe.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Visibilité des autorisations d'affichage dans les équipes de compte et d'opportunité de Lightning Experience

Composants Lightning dans le Générateur de communauté : menu de vignettes globalement disponible et personnalisations de l'en-tête de la liste d'enregistrements

Le composant Menu de vignettes est globalement disponible et prêt pour le prime time. Personnalisez l'en-tête du composant Liste d'enregistrements pour inclure des actions de liste, des recherches de liste, des filtres et plus encore. Vous pouvez également masquer les images de profil des utilisateurs qui ne souhaitent pas les afficher.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de menus de vignettes pour agrémenter votre communauté (globalement disponible)
Désormais, le composant de navigation Menu de vignettes peut être aisément déployé dans vos ensembles de modifications et est globalement disponible pour votre communauté.

Personnalisation de l'en-tête du composant Liste associée
Le volet des propriétés du composant Liste associée contient une nouvelle section qui permet de configurer son en-tête. L'en-tête du composant peut désormais inclure des actions de liste, des recherches de liste, l'actualisation, des graphiques ainsi que des boutons de filtrage, des noms d'objet et des icônes d'image.

Masquage de l'image de profil des utilisateurs
Dans le Générateur de communauté, un nouveau paramètre du composant Détails du profil utilisateur permet de spécifier si les utilisateurs peuvent afficher une photo de profil.

Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages de communauté Lightning Experience
Ajoutez les prédictions Einstein Discovery en tant que composant standard à n'importe quelle page de communauté Lightning. Dans le Générateur de communauté, faites glisser le nouveau composant Prédictions Einstein vers votre page de communauté. Choisissez simplement une définition de prédiction, définissez des unités de prédiction, puis sélectionnez des paramètres d'affichage. Dans la page de communauté, les prédictions sont mises à jour en temps réel, aucune écriture supplémentaire dans Salesforce n'est nécessaire.

Retrait de variations et de composants de page de détail de requête dans Winter '20
Après des années de service, plusieurs composants et pages utilisés pour créer des composants sont retirés. Les communautés qui incluent ces variations et composants de page peuvent continuer à les utiliser. Cependant, si vous supprimez les pages ou les composants, vous ne pouvez plus les utiliser.

Déviation de requêtes supplémentaires avec le composant Déviation des requêtes mis à jour
Le composant Déviation des requêtes suggère désormais des articles de façon plus intuitive. Lorsqu'un utilisateur crée une requête, des articles suggérés sont affichés lorsque l'utilisateur saisit trois caractères ou plus dans le champ Objet ou Description. Si l'utilisateur passe à un autre champ, les articles suggérés restent affichés jusqu'à ce qu'il saisisse au moins trois caractères dans l'autre champ. Si l'utilisateur arrête de saisir, les articles suggérés restent affichés.

Utilisation de menus de vignettes pour agrémenter votre communauté (globalement disponible)

Désormais, le composant de navigation Menu de vignettes peut être aisément déployé dans vos ensembles de modifications et est globalement disponible pour votre communauté.

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 : Menu de vignettes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Personnalisation de l'en-tête du composant Liste associée

Le volet des propriétés du composant Liste associée contient une nouvelle section qui permet de configurer son en-tête. L'en-tête du composant peut désormais inclure des actions de liste, des recherches de liste, l'actualisation, des graphiques ainsi que des boutons de filtrage, des noms d'objet et des icônes d'image.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience ou Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance et Developer.

Comment : sélectionnez les options de chaque paramètre dans le volet des propriétés du composant, dans le Générateur.

Masquage de l'image de profil des utilisateurs

Dans le Générateur de communauté, un nouveau paramètre du composant Détails du profil utilisateur permet de spécifier si les utilisateurs peuvent afficher une photo de profil.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

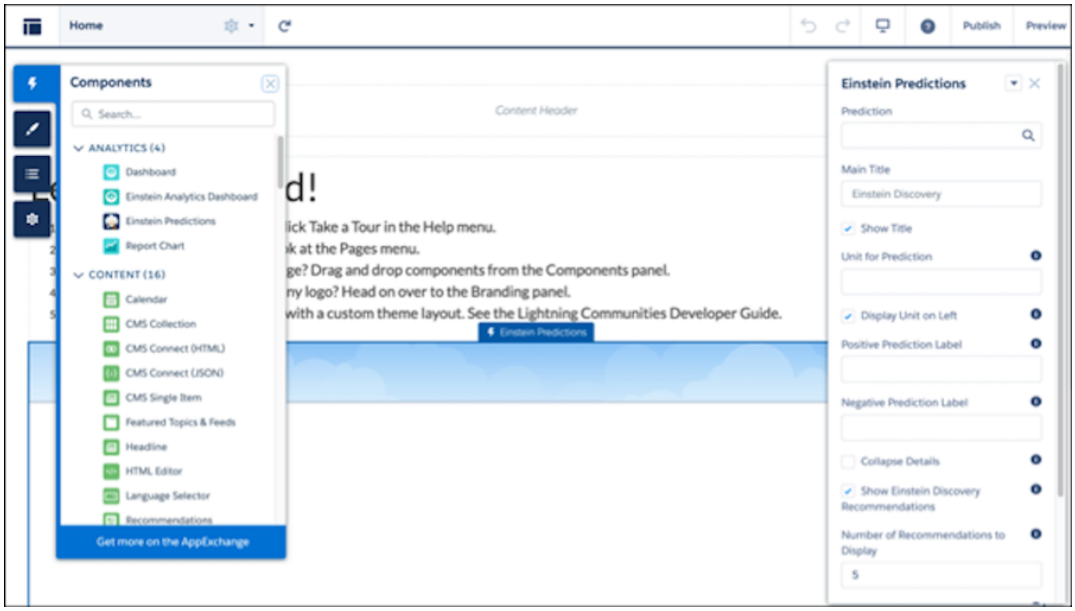
Affichage des prédictions Einstein Discovery dans les pages de communauté Lightning Experience

Ajoutez les prédictions Einstein Discovery en tant que composant standard à n'importe quelle page de communauté Lightning. Dans le Générateur de communauté, faites glisser le nouveau composant Prédictions Einstein vers votre page de communauté. Choisissez simplement une définition de prédiction, définissez des unités de prédiction, puis sélectionnez des paramètres d'affichage. Dans la page de communauté, les prédictions sont mises à jour en temps réel, aucune écriture supplémentaire dans Salesforce n'est nécessaire.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : pour ajouter le composant à une page de communauté Lightning, l'autorisation système Créer et configurer des communautés est requise. Pour afficher les prédictions, l'autorisation Afficher les recommandations Einstein Discovery est requise.

Comment : faites glisser le composant Prédictions Einstein vers la présentation de page. Choisissez la prédiction à afficher, puis configurez les paramètres (facultatif).



Retrait de variations et de composants de page de détail de requête dans Winter '20

Après des années de service, plusieurs composants et pages utilisés pour créer des composants sont retirés. Les communautés qui incluent ces variations et composants de page peuvent continuer à les utiliser. Cependant, si vous supprimez les pages ou les composants, vous ne pouvez plus les utiliser.

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 : au lieu d'utiliser des variations et décomposant de page spécifiques à une requête, utilisez des pages d'enregistrement et des composants génériques et associez-les à l'objet de la requête.

Composants :

- Pièces jointes de la requête
- Bannière de requête
- Commentaires de requête
- Détails de la requête
- Fil de requête
- Éditeur de fil de requête
- Liste de requêtes

Variations de page dans la page Détails de la requête :

- Détails de la requête de base
- Détails de la requête Chatter

Déviation de requêtes supplémentaires avec le composant Déviation des requêtes mis à jour

Le composant Déviation des requêtes suggère désormais des articles de façon plus intuitive. Lorsqu'un utilisateur crée une requête, des articles suggérés sont affichés lorsque l'utilisateur saisit trois caractères ou plus dans le champ Objet ou Description. Si l'utilisateur passe à un autre champ, les articles suggérés restent affichés jusqu'à ce qu'il saisisse au moins trois caractères dans l'autre champ. Si l'utilisateur arrête de saisir, les articles suggérés restent affichés.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Utilisateur invité : accès restreint, paramètres par défaut à l'échelle de l'organisation Privé pour les utilisateurs invités et nouvelles règles de partage

Nous avons considérablement amélioré la sécurité des utilisateurs invités en adhérant au principe Salesforce du moindre accès. Nous avons changé les paramètres par défaut à l'échelle de l'organisation pour les utilisateurs invités, la propriété des enregistrements, et orienté l'accès à l'enregistrement utilisateur invité à travers un modèle de partage simplifié et explicite. Vous pouvez également utiliser un nouveau type de règle pour partager des données avec des utilisateurs invités.

DANS CETTE SECTION :

Protection des enregistrements avec un nouveau paramètre d'accès pour les utilisateurs invités

Définition des paramètres par défaut de l'organisation sur Privé pour les utilisateurs invités

Gestion de la visibilité des utilisateurs de communauté et des utilisateurs invités

Désactivation de l'autorisation Afficher tous les utilisateurs et d'autres autorisations dans les profils d'utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)

Attribution automatique des enregistrements créés par les utilisateurs invités à un propriétaire par défaut (mise à jour de sécurité)

Sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)

Protection des enregistrements avec un nouveau paramètre d'accès pour les utilisateurs invités

Protégez l'accès aux données de votre organisation par les utilisateurs invités avec le paramètre **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**. Lorsque ce paramètre est activé, les paramètres par défaut de l'organisation sont définis sur Privé sur tous les objets pour les utilisateurs invités, et vous ne pouvez pas changer ce niveau d'accès. Vous ne pouvez pas non plus ajouter des utilisateurs invités à des groupes et à des files d'attente ni partager manuellement des enregistrements avec eux. Vous pouvez accorder l'accès uniquement avec les nouvelles règles de partage des utilisateurs invités.

Définition des paramètres par défaut de l'organisation sur Privé pour les utilisateurs invités

Pour les utilisateurs invités, vous pouvez définir les paramètres par défaut de l'organisation sur Privé pour tous les objets, en activant le paramètre **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**. Pour faciliter la protection des données de votre organisation, vous pouvez changer ce niveau d'accès. Lorsque ce paramètre n'est pas activé, les paramètres par défaut de l'organisation externe s'appliquent aux utilisateurs invités. Pour ces organisations, nous recommandons de définir les paramètres par défaut d'organisation externe sur Privé pour tous les objets.

Gestion de la visibilité des utilisateurs de communauté et des utilisateurs invités

Nous avons créé une préférence qui permet de mieux contrôler la visibilité entre les utilisateurs authentifiés et non authentifiés. Pour les organisations créées après la version Winter '20, la visibilité des utilisateurs invités et la visibilité des utilisateurs de communauté sont désactivées par défaut et peuvent être activées séparément. Si la **Visibilité d'utilisateur de communauté** est activée et que l'option **Afficher les autres membres de cette communauté** est sélectionnée, les utilisateurs de communauté peuvent afficher uniquement les membres authentifiés de la même communauté. Si vous souhaitez que des utilisateurs invités non authentifiés interagissent avec des utilisateurs de communauté authentifiés, vous pouvez également activer la visibilité pour les utilisateurs invités.

Désactivation de l'autorisation Afficher tous les utilisateurs et d'autres autorisations dans les profils d'utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)

Généralement, les utilisateurs invités n'ont pas besoin d'accéder à tous les utilisateurs d'une organisation Salesforce. Par conséquent, pour renforcer la sécurité des données, nous avons désactivé l'autorisation Afficher tous les utilisateurs dans les profils des utilisateurs invités. Si vous avez une organisation créée avant la version Winter '20, nous recommandons de vérifier l'accès des utilisateurs invités et de désélectionner l'autorisation Afficher tous les utilisateurs dans tous vos profils d'utilisateurs invités. Pour plus de sécurité, nous avons également retiré les autorisations suivantes du profil utilisateur invité : Peut approuver les publications et les commentaires de fil, Activer l'architecture au niveau interface utilisateur, Retirer les personnes des messages privés, Afficher les rubriques et Envoyer un e-mail non commercial.

Attribution automatique des enregistrements créés par les utilisateurs invités à un propriétaire par défaut (mise à jour de sécurité)

Pour renforcer la sécurité de vos données Salesforce, configurez votre organisation de sorte que les utilisateurs invités ne soient plus automatiquement propriétaires des enregistrements qu'ils créent. À la place, lorsqu'un utilisateur invité crée un enregistrement, il est attribué à un utilisateur actif par défaut dans l'organisation qui en devient propriétaire.

Sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)

Pour renforcer la sécurité de vos données Salesforce, nous appliquons par défaut le paramètre Privé à l'échelle de l'organisation pour les utilisateurs invités. Nous limitons également les mécanismes de partage qui vous permettent d'accorder aux utilisateurs invités l'accès aux enregistrements. Si votre organisation a été créée avant Winter '20, nous recommandons de réviser les paramètres par défaut à l'échelle de l'organisation, les groupes publics, les files d'attente et le partage manuel que vous utilisez pour accorder l'accès aux utilisateurs invités. Ensuite, avant l'application de la mise à jour de sécurité, remplacez l'accès accordé avec ces mécanismes de partage par des règles de partage spécifiques aux utilisateurs invités.

Utilisation de règles de partage pour accorder l'accès aux enregistrements à des utilisateurs invités

Contrôlez les enregistrements auxquels les utilisateurs invités sont autorisés à accéder sans identifiants d'accès. Une règle de partage d'utilisateur invité est un type de règle de partage basée sur des critères qui peuvent accorder un accès en lecture seule aux utilisateurs invités. Elle est le seul moyen de partager des enregistrements avec des utilisateurs non authentifiés lorsque le paramètre **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités** est activé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Sécurisation des profils utilisateurs invités

Protection des enregistrements avec un nouveau paramètre d'accès pour les utilisateurs invités

Protégez l'accès aux données de votre organisation par les utilisateurs invités avec le paramètre **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**. Lorsque ce paramètre est activé, les paramètres par défaut de l'organisation sont définis sur Privé sur tous les objets pour les utilisateurs invités, et vous ne pouvez pas changer ce niveau d'accès. Vous ne pouvez pas non plus ajouter des utilisateurs invités à des groupes et à des files d'attente ni partager manuellement des enregistrements avec eux. Vous pouvez accorder l'accès uniquement avec les nouvelles règles de partage des utilisateurs invités.

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.

Quand : cette fonctionnalité est disponible début septembre.

Pourquoi : limiter l'accès par défaut des utilisateurs invités aux données de votre organisation est une meilleure pratique de sécurité de Salesforce. Bien que nous recommandions vivement d'activer ce paramètre, la modification des paramètres de partage peut affecter la capacité des utilisateurs invités à accéder aux enregistrements. Testez toutes les modifications dans un environnement sandbox, pour examiner les conséquences sur le partage et la visibilité des données, avant de changer votre implémentation en production.

Comment : dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Sélectionnez **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition des paramètres par défaut de l'organisation sur Privé pour les utilisateurs invités

Attribution automatique des enregistrements créés par les utilisateurs invités à un propriétaire par défaut (mise à jour de sécurité)

Utilisation de règles de partage pour accorder l'accès aux enregistrements à des utilisateurs invités

Aide de Salesforce : Sécurisation de votre communauté ou portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Définition des paramètres par défaut de l'organisation sur Privé pour les utilisateurs invités

Pour les utilisateurs invités, vous pouvez définir les paramètres par défaut de l'organisation sur Privé pour tous les objets, en activant le paramètre **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**. Pour faciliter la protection des données de votre organisation, vous pouvez changer ce niveau d'accès. Lorsque ce paramètre n'est pas activé, les paramètres par défaut de l'organisation externe s'appliquent aux utilisateurs invités. Pour ces organisations, nous recommandons de définir les paramètres par défaut d'organisation externe sur Privé pour tous les objets.

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.

Quand : cette fonctionnalité est disponible début septembre.

Comment : dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Sélectionnez **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Protection des enregistrements avec un nouveau paramètre d'accès pour les utilisateurs invités

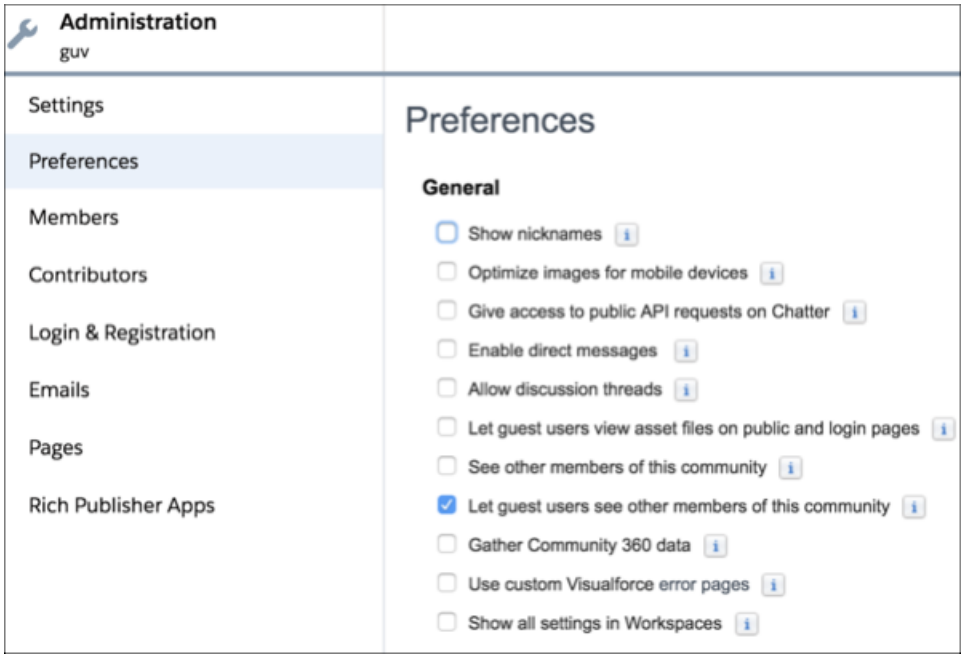
Gestion de la visibilité des utilisateurs de communauté et des utilisateurs invités

Nous avons créé une préférence qui permet de mieux contrôler la visibilité entre les utilisateurs authentifiés et non authentifiés. Pour les organisations créées après la version Winter '20, la visibilité des utilisateurs invités et la visibilité des utilisateurs de communauté sont désactivées par défaut et peuvent être activées séparément. Si la **Visibilité d'utilisateur de communauté** est activée et que l'option **Afficher les autres membres de cette communauté** est sélectionnée, les utilisateurs de communauté peuvent afficher uniquement les membres authentifiés de la même communauté. Si vous souhaitez que des utilisateurs invités non authentifiés interagissent avec des utilisateurs de communauté authentifiés, vous pouvez également activer la visibilité pour les utilisateurs invités.

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.

Comment : pour autoriser les utilisateurs non authentifiés à afficher les autres membres de leur communauté, accédez à **Configuration** > **Paramètres de partage**, puis sélectionnez **Visibilité d'utilisateur de communauté**. Lorsque la Visibilité d'utilisateur de communauté est activée, accédez à **Espaces de travail** > **Administration** > **Préférences**, puis sélectionnez **Afficher les autres membres de cette communauté**.

Pour autoriser les utilisateurs invités non authentifiés à accéder à votre communauté, accédez directement à **Espaces de travail** > **Administration** > **Préférences**, puis sélectionnez **Autoriser les utilisateurs invités à afficher les autres membres de cette communauté**.



Remarque: Utilisez les outils de partage de la plate-forme afin d'autoriser la visibilité des utilisateurs invités pour Onglets Salesforce + Visualforce et Site.com.

Désactivation de l'autorisation Afficher tous les utilisateurs et d'autres autorisations dans les profils d'utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)

Généralement, les utilisateurs invités n'ont pas besoin d'accéder à tous les utilisateurs d'une organisation Salesforce. Par conséquent, pour renforcer la sécurité des données, nous avons désactivé l'autorisation Afficher tous les utilisateurs dans les profils des utilisateurs invités. Si vous avez une organisation créée avant la version Winter '20, nous recommandons de vérifier l'accès des utilisateurs invités et de désélectionner l'autorisation Afficher tous les utilisateurs dans tous vos profils d'utilisateurs invités. Pour plus de sécurité, nous avons également retiré les autorisations suivantes du profil utilisateur invité : Peut approuver les publications et les commentaires de fil, Activer l'architecture au niveau interface utilisateur, Retirer les personnes des messages privés, Afficher les rubriques et Envoyer un e-mail non commercial.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations avec des communautés dans les éditions Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance et Developer.

Comment : vérifiez tous les profils d'utilisateurs invités de votre organisation, y compris les profils d'utilisateurs invités des communautés, des portails hérités, des sites Force.com et des sites Sites.com. Désélectionnez l'autorisation Afficher tous les utilisateurs lorsque nécessaire.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sécurisation de votre communauté ou portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Attribution automatique des enregistrements créés par les utilisateurs invités à un propriétaire par défaut (mise à jour de sécurité)

Pour renforcer la sécurité de vos données Salesforce, configurez votre organisation de sorte que les utilisateurs invités ne soient plus automatiquement propriétaires des enregistrements qu'ils créent. À la place, lorsqu'un utilisateur invité crée un enregistrement, il est attribué à un utilisateur actif par défaut dans l'organisation qui en devient propriétaire.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations avec des communautés dans les éditions Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance et Developer.

Pourquoi : la définition d'un utilisateur interne de l'organisation en tant que propriétaire des enregistrements créés par les utilisateurs invités correspond à une meilleure pratique de sécurité de Salesforce. Bien que nous recommandions vivement d'attribuer un propriétaire par défaut, la modification de la propriété des enregistrements peut affecter la capacité des utilisateurs invités à accéder aux enregistrements. Testez toutes les modifications dans un environnement sandbox, pour examiner les conséquences sur le partage et la visibilité des données, avant de changer votre implémentation en production.

Comment : Dans Configuration, saisissez `Paramètres de communautés` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de communautés**. Sélectionnez **Réattribuer les nouveaux enregistrements créés par des utilisateurs invités au propriétaire par défaut**. Cliquez sur **Enregistrer**.

Dans les nouvelles communautés, Salesforce attribue automatiquement l'utilisateur qui a créé la communauté comme propriétaire par défaut de tous les enregistrements créés par des utilisateurs invités. Changez le propriétaire par défaut dans l'espace de travail Administration de votre communauté, sous Préférences.

Sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)

Pour renforcer la sécurité de vos données Salesforce, nous appliquons par défaut le paramètre Privé à l'échelle de l'organisation pour les utilisateurs invités. Nous limitons également les mécanismes de partage qui vous permettent d'accorder aux utilisateurs invités l'accès aux enregistrements. Si votre organisation a été créée avant Winter '20, nous recommandons de réviser les paramètres par défaut à l'échelle de l'organisation, les groupes publics, les files d'attente et le partage manuel que vous utilisez pour accorder l'accès aux utilisateurs invités. Ensuite, avant l'application de la mise à jour de sécurité, remplacez l'accès accordé avec ces mécanismes de partage par des règles de partage spécifiques aux utilisateurs invités.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations avec des communautés dans les éditions Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance et Developer.

Quand : nous activerons cette mise à jour de sécurité le 1er mars 2020.

Comment : dans Configuration, saisissez `Mises à jour de sécurité` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de sécurité**. Pour Sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités, cliquez sur **Commencer**. Suivez les instructions des guides pas à pas afin de vérifier les paramètres de partage des utilisateurs invités et créer des règles de partage pour les utilisateurs invités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sécurisation de votre communauté ou portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour critiques et de sécurité

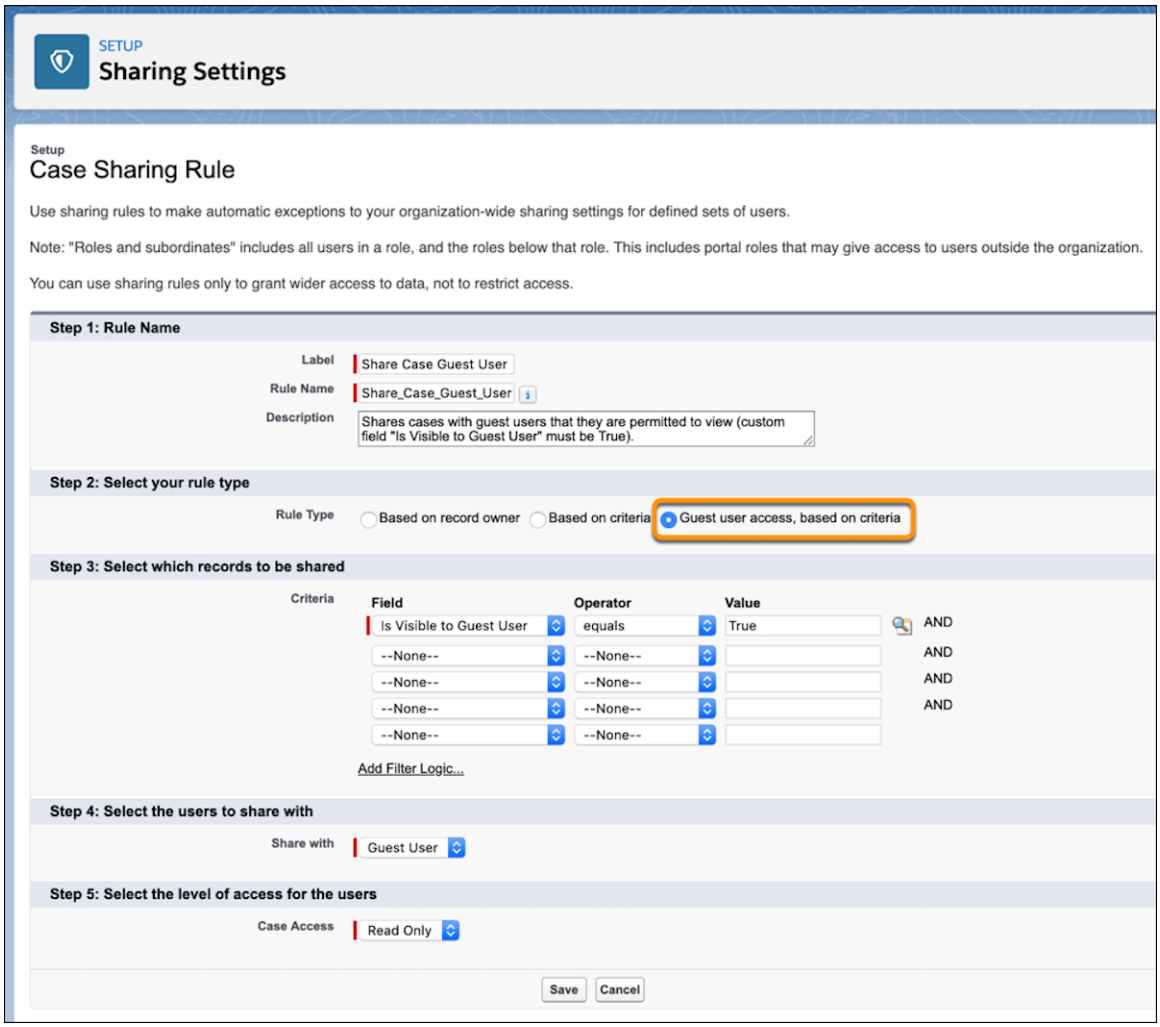
Utilisation de règles de partage pour accorder l'accès aux enregistrements à des utilisateurs invités

Contrôlez les enregistrements auxquels les utilisateurs invités sont autorisés à accéder sans identifiants d'accès. Une règle de partage d'utilisateur invité est un type de règle de partage basée sur des critères qui peuvent accorder un accès en lecture seule aux utilisateurs invités. Elle est le seul moyen de partager des enregistrements avec des utilisateurs non authentifiés lorsque le paramètre **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités** est activé.

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

Quand : cette fonctionnalité est disponible début septembre.

Comment : Dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Activez **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**. Dans la liste associée Règles de partage de l'objet, cliquez ensuite sur **Nouveau**, puis sélectionnez le type de règle **Accès des utilisateurs invités, basé sur des critères**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Protection des enregistrements avec un nouveau paramètre d'accès pour les utilisateurs invités

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

Sécurité et partage : visibilité des utilisateurs désactivée par défaut, TLS 1.2 et confirmation par e-mail

La visibilité des communautés et des portails est désormais désactivée par défaut dans les nouvelles organisations créées avec la version Winter '20. Salesforce désactive l'ancien protocole de cryptage Transport Layer Security (TLS) 1.1 et exige désormais le TLS 1.2. Configurez des confirmations par e-mail utilisées lorsque les utilisateurs de votre communauté changent leur adresse e-mail.

DANS CETTE SECTION :

Désactivation par défaut de la visibilité des utilisateurs de communauté et de portail dans les nouvelles organisations
Bloquer certains champs dans les enregistrements utilisateur pour les organisations avec des communautés et des portails (mise à jour critique et de sécurité appliquée)
Exigence du protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique appliquée)
Limitation de l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et l'attribution à des utilisateurs (mise à jour critique et de sécurité appliquée)
Configuration de la confirmation de l'adresse e-mail pour les communautés Lightning
Personnalisation de l'enregistrement de méthodes de vérification de l'identité par les utilisateurs externes
Resserrement des autorisations utilisateur de votre communauté
Définition de niveaux d'accès externes pour plus d'objets standard (globalement disponible)

Désactivation par défaut de la visibilité des utilisateurs de communauté et de portail dans les nouvelles organisations

Les paramètres Visibilité d'utilisateur de la communauté et Visibilité d'utilisateur du portail sont désormais désactivés par défaut pour les organisations créées dans Winter '20 et supérieure qui ont des communautés ou des portails activés. Les utilisateurs externes des portails et des communautés peuvent se voir et sont visibles par les utilisateurs de rang supérieur dans la hiérarchie des rôles. Lorsque la Visibilité d'utilisateur de la communauté est activée, les utilisateurs de communauté sont visibles par tous les autres utilisateurs des communautés dont ils sont membres. Lorsque la Visibilité d'utilisateur du portail est activée, les utilisateurs de portail sont visibles par tous les autres utilisateurs du portail dans le même compte.

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

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.

Exigence du protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique appliquée)

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites était une mise à jour critique dans la version Summer '19 et est appliquée le 25 octobre 2019. 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. 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.

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

Cette mise à jour empêche l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et l'attribution à des utilisateurs.

Configuration de la confirmation de l'adresse e-mail pour les communautés Lightning

Lorsque les utilisateurs externes de communauté Lightning changent leur adresse e-mail, elle est immédiatement mise à jour. Pour plus de sécurité, vous pouvez désormais vérifier que l'utilisateur est propriétaire de la nouvelle adresse e-mail avant de procéder à la mise à jour. Salesforce recommande d'activer la confirmation par e-mail dans la page Configuration de la vérification de l'identité. Pour les nouvelles organisations, les confirmations par e-mail sont automatiques.

Personnalisation de l'enregistrement de méthodes de vérification de l'identité par les utilisateurs externes

Personnalisez l'expérience de vos utilisateurs externes lorsqu'ils enregistrent leur adresse e-mail ou numéro de téléphone pour la vérification de l'identité. Vous pouvez modifier la page Vérifier par défaut que Salesforce affiche pour capturer le code de vérification de l'utilisateur.

Resserrement des autorisations utilisateur de votre communauté

Pour renforcer la sécurité des communautés, certaines autorisations utilisateur ont été retirées de la licence de communauté et d'autres sont désactivées par défaut.

Définition de niveaux d'accès externes pour plus d'objets standard (globalement disponible)

Vous pouvez définir des niveaux d'accès externes pour un plus grand nombre d'objets standard. Les objets disponibles varient selon les licences et les autres paramètres de votre organisation.

Désactivation par défaut de la visibilité des utilisateurs de communauté et de portail dans les nouvelles organisations

Les paramètres Visibilité d'utilisateur de la communauté et Visibilité d'utilisateur du portail sont désormais désactivés par défaut pour les organisations créées dans Winter '20 et supérieure qui ont des communautés ou des portails activés. Les utilisateurs externes des portails et des communautés peuvent se voir et sont visibles par les utilisateurs de rang supérieur dans la hiérarchie des rôles. Lorsque la Visibilité d'utilisateur de la communauté est activée, les utilisateurs de communauté sont visibles par tous les autres utilisateurs des communautés dont ils sont membres. Lorsque la Visibilité d'utilisateur du portail est activée, les utilisateurs de portail sont visibles par tous les autres utilisateurs du portail dans le même compte.

Où : cette modification s'applique aux communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour activer ces paramètres, dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Pour les utilisateurs de communauté, dans la section Valeurs par défaut à l'échelle de l'organisation, cliquez sur **Modifier**, puis sélectionnez **Visibilité d'utilisateur de la communauté**. Pour les utilisateurs de portail, sélectionnez **Visibilité d'utilisateur du portail**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion de la visibilité des utilisateurs de communauté et des utilisateurs invités

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

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.

Conseil: Cette mise à jour critique et de sécurité est affichée dans la Console de mise à jour critique et dans la page Mises à jour de sécurité de la Configuration. Pour garantir une transition transparente, suivez les recommandations pas à pas de la page Mises à jour de sécurité.

Exigence du protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique appliquée)

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites était une mise à jour critique dans la version Summer '19 et est appliquée le 25 octobre 2019. 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. 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 est appliquée le 25 octobre 2019 pour les organisations de production. Les communautés activées après cette date nécessitent par défaut le protocole TLS 1.2. Pour les autres dates implémentation, consultez l'article Knowledge Désactivation du protocole TLS 1.1 par Salesforce.

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

Notes de publication de Summer '19 : Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique)

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

Mises à jour critiques et de sécurité

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

Cette mise à jour empêche l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription 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.

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 : Cette mise à jour empêche l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et la création d'utilisateurs. Pour l'auto-inscription, nous recommandons d'attribuer des utilisateurs à un profil de communauté cloné plutôt qu'à un profil de communauté standard. Nous recommandons également d'utiliser des profils de communauté clonés pour les nouveaux utilisateurs.

Comment : pour permettre l'auto-inscription et la création d'utilisateurs en utilisant des profils externes standard, accédez à **Configuration** > **Paramètres de communauté**, puis activez la nouvelle préférence **Autoriser les profils externes standard pour l'auto-inscription et l'attribution aux utilisateurs**.

Remarque: Autoriser l'auto-inscription et la configuration des utilisateurs de communauté avec des profils externes standard n'est pas une meilleure pratique Salesforce. Avant d'activer la préférence, vérifiez les autorisations d'objet et les paramètres de sécurité au niveau du champ de tous les profils externes standard.

Conseil: Cette mise à jour critique et de sécurité est affichée dans la Console de mise à jour critique et dans la page Mises à jour de sécurité de la Configuration. Pour garantir une transition transparente, suivez les recommandations pas à pas de la page Mises à jour de sécurité.

Configuration de la confirmation de l'adresse e-mail pour les communautés Lightning

Lorsque les utilisateurs externes de communauté Lightning changent leur adresse e-mail, elle est immédiatement mise à jour. Pour plus de sécurité, vous pouvez désormais vérifier que l'utilisateur est propriétaire de la nouvelle adresse e-mail avant de procéder à la mise à jour. Salesforce recommande d'activer la confirmation par e-mail dans la page Configuration de la vérification de l'identité. Pour les nouvelles organisations, les confirmations par e-mail sont automatiques.

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 :

Demander une vérification lorsque les utilisateurs de communauté changent leur adresse e-mail

Personnalisation de l'enregistrement de méthodes de vérification de l'identité par les utilisateurs externes

Personnalisez l'expérience de vos utilisateurs externes lorsqu'ils enregistrent leur adresse e-mail ou numéro de téléphone pour la vérification de l'identité. Vous pouvez modifier la page Vérifier par défaut que Salesforce affiche pour capturer le code de vérification de l'utilisateur.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic, et avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création de votre propre page pour enregistrer les méthodes de vérification d'un utilisateur

Resserrement des autorisations utilisateur de votre communauté

Pour renforcer la sécurité des communautés, certaines autorisations utilisateur ont été retirées de la licence de communauté et d'autres sont désactivées par défaut.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : cette modification impacte uniquement les nouvelles organisations créées après la version Winter '20.

Qui : ces modifications s'appliquent aux utilisateurs détenteurs de licences Partner Community, Customer Community, Customer Community Plus, External Apps et External Apps Plus.

Comment : les autorisations utilisateur ci-dessous sont désactivées par défaut. Vous pouvez les réactiver individuellement si nécessaire :

- Accéder aux activités

  Remarque: Réactivez cette autorisation pour permettre aux utilisateurs externes d'envoyer des e-mails dans une requête.

- Ajouter les personnes aux messages privés
- Lire les enregistrements D&B Company (disponible uniquement avec les communautés Partner Community et External Apps Plus)
- Knowledge One
- Services REST Apex (disponible uniquement avec la licence Customer Community Plus)
- Attribuer des rubriques
- Créer et être propriétaire de nouveaux groupes Chatter

- Accéder aux espaces de travail de contenu (disponible uniquement avec les licences Partner Community, Customer Community Plus et External Apps Plus)
- Créer des rubriques
- Modifier le prix de vente de produits d'opportunité (disponible uniquement avec les licences Partner Community et External Apps Plus)
- Modifier les tâches (disponible uniquement avec les licences Partner Community, Customer Community Plus et External Apps Plus)
- Modifier les rubriques (disponible uniquement avec les licences Partner Community, Customer Community Plus et External Apps Plus)
- Gérer les modèles d'e-mail
- Afficher le Lanceur d'application dans les communautés
- Field Service Standard
- Accéder aux objets d'assurance
- Gérer l'utilisation de Health Cloud (disponible uniquement avec les licences Partner Community, Customer Community, Customer Community Plus et External Apps Plus)
- Gérer Health Cloud (disponible uniquement avec les licences Partner Community, Customer Community et Customer Community Plus)
- Gérer les données financières Health Cloud
- Retirer les personnes des messages privés
- Exécuter des flux (disponible uniquement avec les licences Partner Community, Customer Community, Customer Community Plus et External Apps Plus)
- Exécuter des rapports (disponible uniquement avec les licences Partner Community et External Apps Plus)
- Afficher le nom de la société en tant que rôle de communauté
- Autoriser l'accès aux actions personnalisées
- Activer Work.com

L'autorisation utilisateur suivante est désactivée par défaut et vous ne pouvez pas la réactiver :

- Administration des e-mails

Les autorisations utilisateur suivantes ont été désactivées par défaut et vous ne pouvez plus les réactiver :

- Modifier la classification des données
- Partager les articles Knowledge internes avec l'extérieur
- Activer l'architecture au niveau interface utilisateur

Définition de niveaux d'accès externes pour plus d'objets standard (globalement disponible)

Vous pouvez définir des niveaux d'accès externes pour un plus grand nombre d'objets standard. Les objets disponibles varient selon les licences et les autres paramètres de votre organisation.

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 :

Protection de vos données en définissant des niveaux d'accès externes pour plus d'objets standard (globalement disponible)

Aide de Salesforce : Présentation des paramètres par défaut d'organisation externe (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Autres modifications dans les communautés

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience avec les communautés.

DANS CETTE SECTION :

Nouveaux noms pour les espaces de travail et les communautés dans le Générateur

Nous avons renommé certaines étiquettes, mais les fonctionnalités restent inchangées.

Utilisation d'attributs en toute confiance dans des composants Web Lightning

Dans les composants Web Lightning, les valeurs par défaut des attributs booléens et entiers sont désormais correctement appliqués et conservent leur type d'origine.

Amélioration de la confidentialité des utilisateurs de communauté en utilisant des surnoms dans les messages privés

La fonctionnalité des surnoms est désormais disponible dans les messages privés de votre communauté Onglets Salesforce + Visualforce. Auparavant, vous pouviez désactiver les messages ou utiliser un nom informel pour éviter l'affichage des noms complets. Lorsque les noms complets ne sont pas affichés, vous contribuez à protéger la confidentialité des membres de communauté. Lorsque vous activez la fonctionnalité des surnoms, elle est automatiquement utilisée pour les messages privés. Simplifiez la gestion des noms et protégez la confidentialité des utilisateurs en utilisant des surnoms dans vos communautés.

Gestion des paramètres de livraison pour Chatter

Utilisez le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile, y compris les applications Salesforce prises en charge, pour les types de notification standard. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour les notifications standard. Vous pouvez désormais contrôler les notifications de communauté, notamment les annonces du responsable de groupe, les mentions de groupe dans une publication, les mentions d'individu dans une publication, les nouveaux commentaires dans une publication, les nouveaux messages, les publications dans un groupe, les publications dans un profil et les publications dans un flux.

Définition de la visibilité des éléments dans un fil de requête

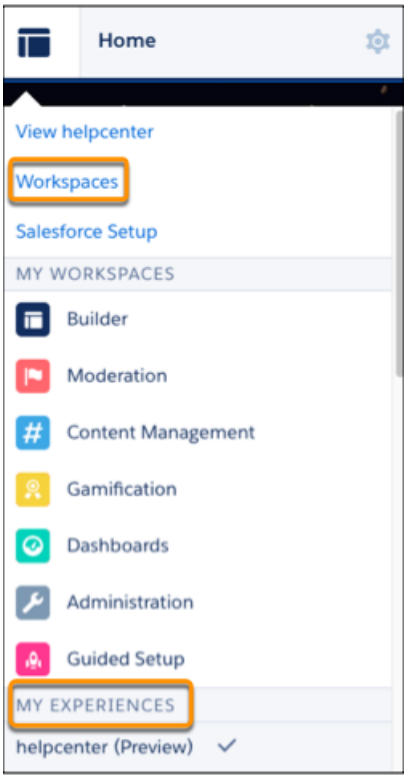
Dans les communautés Lightning et Lightning Service Console, les agents peuvent contrôler si un élément de fil est privé ou public. Les éléments de fil publics sont visibles pour les utilisateurs internes et externes. Les éléments de fil privés sont visibles uniquement pour les utilisateurs internes.

Nouveaux noms pour les espaces de travail et les communautés dans le Générateur

Nous avons renommé certaines étiquettes, mais les fonctionnalités restent inchangées.

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.

Pourquoi : les Espaces de travail de communauté s'intitulent désormais simplement Espaces de travail. Mes communautés s'intitulent désormais Mes expériences.



Utilisation d'attributs en toute confiance dans des composants Web Lightning

Dans les composants Web Lightning, les valeurs par défaut des attributs booléens et entiers sont désormais correctement appliqués et conservent leur type d'origine.

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.

Pourquoi : avant la version Winter '20, les valeurs par défaut des attributs booléens et entiers définies dans des propriétés design des composants Web Lightning *n'étaient pas* appliquées correctement au type de propriété spécifié. À la place, les valeurs par défaut étaient traitées en tant que chaînes.

Par exemple, vous définissez une propriété dans le fichier .js d'un composant Web Lightning :

```
@api myBooleanAttribute;
@api myIntegerAttribute;
```

Dans le fichier .js-meta.xml de ce composant, vous définissez une propriété design correspondante qui déclare le type entier ou booléen de cet attribut et qui a une valeur par défaut :

```
<property name="myBooleanAttribute" type="Boolean" default="true" />
<property name="myIntegerAttribute" type="Integer" default="314" />
```

Avant cette version, les propriétés du composant recevaient les valeurs par défaut en tant que chaînes « `true` » et « `314` », au lieu de valeurs d'attributs booléens et entiers. Les attributs appliquent désormais le type approprié.

Si vos composants Web Lightning contenaient une logique d'analyse personnalisée pour des valeurs d'attributs booléens et entiers afin de contourner ce problème, vous devez retirer cette logique.

Amélioration de la confidentialité des utilisateurs de communauté en utilisant des surnoms dans les messages privés

La fonctionnalité des surnoms est désormais disponible dans les messages privés de votre communauté Onglets Salesforce + Visualforce. Auparavant, vous pouviez désactiver les messages ou utiliser un nom informel pour éviter l'affichage des noms complets. Lorsque les noms complets ne sont pas affichés, vous contribuez à protéger la confidentialité des membres de communauté. Lorsque vous activez la fonctionnalité des surnoms, elle est automatiquement utilisée pour les messages privés. Simplifiez la gestion des noms et protégez la confidentialité des utilisateurs en utilisant des surnoms dans vos communautés.

Où : cette modification s'applique aux communautés Onglets Salesforce + Visualforce accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: Cette fonctionnalité est appelée Messages Chatter dans la configuration de Salesforce, mais référencée en tant que messages privés dans l'espace de travail Administration de votre communauté. Cette modification ne s'applique pas aux communautés Lightning basées sur un modèle, qui utilisent à la place les Messages privés.

Gestion des paramètres de livraison pour Chatter

Utilisez le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile, y compris les applications Salesforce prises en charge, pour les types de notification standard. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour les notifications standard. Vous pouvez désormais contrôler les notifications de communauté, notamment les annonces du responsable de groupe, les mentions de groupe dans une publication, les mentions d'individu dans une publication, les nouveaux commentaires dans une publication, les nouveaux messages, les publications dans un groupe, les publications dans un profil et les publications dans un flux.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : Pour plus d'informations, consultez Gestion des paramètres de livraison des notifications standard avec le Générateur de notification.

Définition de la visibilité des éléments dans un fil de requête

Dans les communautés Lightning et Lightning Service Console, les agents peuvent contrôler si un élément de fil est privé ou public. Les éléments de fil publics sont visibles pour les utilisateurs internes et externes. Les éléments de fil privés sont visibles uniquement pour les utilisateurs internes.

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 :

Définition de la visibilité publique et privée des éléments dans le fil de requête de Lightning Experience

Chatter : limite en nombre de caractères dans les questions, visibilité des éléments de fil de requête et navigation dans les enregistrements mobiles

Bénéficiez de limites en nombre de caractères clairement définies pour les questions. Définissez la visibilité des éléments de fil de requête sur public ou privé. Choisissez d'afficher plus d'informations sur les enregistrements ou de les ignorer dans la nouvelle application mobile Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Obtention de limites en nombre de caractères plus claires pour les questions

Chatter avait une limite non dite de 255 caractères dans un champ Question. Lorsqu'une question dépassait cette limite, vous étiez informé(e) uniquement après avoir cliqué sur Poser la question. Désormais, la limite est clairement indiquée dans le champ Question et nous forçons l'arrêt lorsque vous atteignez de 255 caractères.

Définition de la visibilité des éléments dans un fil de requête

Dans Lightning Experience et Lightning Service Console, les agents peuvent contrôler si un élément de fil est privé ou public. Les éléments de fil publics sont visibles pour les utilisateurs internes et externes. Les éléments de fil privés sont visibles uniquement pour les utilisateurs internes.

Affichage de détails supplémentaires sur les enregistrements seulement quand vous le souhaitez

Un nouveau bouton Afficher plus s'affiche après la première série de publications Chatter, de champs de détail d'enregistrement et d'éléments de liste associée dans un enregistrement. Si vous souhaitez afficher des éléments supplémentaires, utilisez le bouton Afficher plus. Si vous n'en avez pas besoin, le bouton permet de faire défiler jusqu'aux informations utiles sur les enregistrements disponibles plus loin.

Gestion des paramètres de livraison pour Chatter

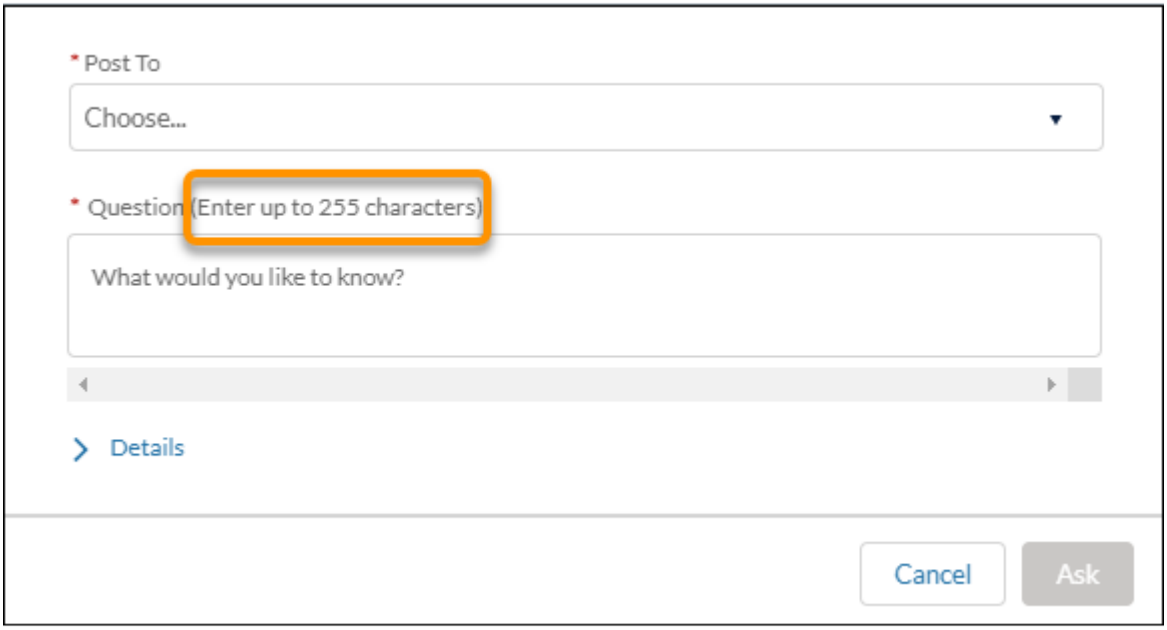
Utilisez le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile, y compris les applications Salesforce prises en charge, pour les types de notification standard. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour les notifications standard. Vous pouvez désormais contrôler les notifications Chatter, notamment les annonces du responsable de groupe, les mentions de groupe dans une publication, les mentions d'individu dans une publication, les nouveaux commentaires dans une publication, les nouveaux messages, les publications dans un groupe, les publications dans un profil et les publications dans un flux.

Obtention de limites en nombre de caractères plus claires pour les questions

Chatter avait une limite non dite de 255 caractères dans un champ Question. Lorsqu'une question dépassait cette limite, vous étiez informé(e) uniquement après avoir cliqué sur Poser la question. Désormais, la limite est clairement indiquée dans le champ Question et nous forçons l'arrêt lorsque vous atteignez de 255 caractères.

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

Pourquoi : dans une communauté, l'invite indiquant la limite se présente comme suit :



Définition de la visibilité des éléments dans un fil de requête

Dans Lightning Experience et Lightning Service Console, les agents peuvent contrôler si un élément de fil est privé ou public. Les éléments de fil publics sont visibles pour les utilisateurs internes et externes. Les éléments de fil privés sont visibles uniquement pour les utilisateurs internes.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition de la visibilité publique et privée des éléments dans le fil de requête de Lightning Experience

Affichage de détails supplémentaires sur les enregistrements seulement quand vous le souhaitez

Un nouveau bouton Afficher plus s'affiche après la première série de publications Chatter, de champs de détail d'enregistrement et d'éléments de liste associée dans un enregistrement. Si vous souhaitez afficher des éléments supplémentaires, utilisez le bouton Afficher plus. Si vous n'en avez pas besoin, le bouton permet de faire défiler jusqu'aux informations utiles sur les enregistrements disponibles plus loin.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage de détails supplémentaires sur les enregistrements seulement quand vous le souhaitez

Gestion des paramètres de livraison pour Chatter

Utilisez le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile, y compris les applications Salesforce prises en charge, pour les types de notification standard. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour les notifications standard. Vous pouvez désormais contrôler les notifications Chatter, notamment les annonces du responsable de groupe, les mentions de groupe dans une publication, les mentions d'individu dans une publication, les nouveaux commentaires dans une publication, les nouveaux messages, les publications dans un groupe, les publications dans un profil et les publications dans un flux.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com. Vous pouvez envoyer des notifications à des utilisateurs dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec toutes les éditions, à des utilisateurs dans l'application mobile Salesforce actuelle avec toutes les éditions, à l'exception de Database.com, et à des utilisateurs dans nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com. Vous pouvez envoyer des notifications à des utilisateurs dans des applications Mobile Publisher moyennant un coût supplémentaire.

Comment : Pour plus d'informations, consultez Gestion des paramètres de livraison des notifications standard avec le Générateur de notification.

Fichiers : améliorations du partage de fichiers et retrait de fichiers sans suppression

Nous avons amélioré le traitement des fichiers dans les enregistrements. Les fichiers peuvent hériter des paramètres de partage des enregistrements auxquels ils sont associés. Vous pouvez retirer un fichier d'un enregistrement sans le supprimer de Salesforce. Les organisations avec des communautés peuvent permettre aux clients d'afficher les fichiers dans les enregistrements.

DANS CETTE SECTION :

Définition de l'héritage par les fichiers des paramètres de partage des enregistrements

Lorsque vous joignez des fichiers à des enregistrements, ils peuvent hériter des paramètres de partage de ces enregistrements. Par exemple, lorsqu'un utilisateur peut modifier un enregistrement, vous souhaitez qu'il puisse également modifier les fichiers de cet enregistrement. Vous pouvez désormais définir les autorisations de partage par défaut sur les fichiers joints à des enregistrements. Cette préférence permet aux fichiers de suivre les paramètres de partage de l'enregistrement.

Retrait d'un fichier d'un enregistrement sans le supprimer partout

Vous souhaitez retirer un fichier d'un enregistrement, mais pas le supprimer de votre organisation Salesforce ? C'est désormais possible ! Auparavant, le propriétaire d'un fichier pouvait le supprimer de l'accueil Fichiers ou d'un enregistrement en utilisant les actions au niveau de la ligne. Cependant, cette méthode retirait le fichier de tous les enregistrements et de toutes les publications auxquels il était joint. Vous pouvez désormais retirer le fichier d'un enregistrement sans le supprimer des autres enregistrements et publications ni de l'accueil Fichiers.

Définition de la visibilité des enregistrements pour les clients dans les communautés

Vous pouvez désormais choisir les fichiers qui sont visibles dans les enregistrements que vous avez partagés avec des clients dans vos communautés. Par défaut, les fichiers des enregistrements ne sont pas visibles pour les clients dans les communautés. Le nouveau commutateur Accès client, dans la page de détail du partage d'un fichier, permet de définir quand les clients peuvent visualiser le fichier.

Définition de l'héritage par les fichiers des paramètres de partage des enregistrements

Lorsque vous joignez des fichiers à des enregistrements, ils peuvent hériter des paramètres de partage de ces enregistrements. Par exemple, lorsqu'un utilisateur peut modifier un enregistrement, vous souhaitez qu'il puisse également modifier les fichiers de cet enregistrement. Vous pouvez désormais définir les autorisations de partage par défaut sur les fichiers joints à des enregistrements. Cette préférence permet aux fichiers de suivre les paramètres de partage de l'enregistrement.

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

Pourquoi : auparavant, lorsque vous ajoutiez un fichier à un enregistrement, le paramètre de partage était défini par défaut sur Visualiseur. Pour mettre à jour le partage de fichier sur Défini par l'enregistrement, vous deviez changer le paramètre dans chaque fichier. Vous pouvez désormais mettre à jour le paramètre par défaut afin de permettre aux utilisateurs qui ont accès à un fichier joint à un enregistrement de suivre automatiquement leur niveau d'accès à l'enregistrement.

Lorsque cette préférence est activée, un utilisateur qui a accès en lecture/écriture à l'enregistrement reçoit l'accès collaborateur au fichier joint. Un utilisateur qui a accès en lecture seule à l'enregistrement reçoit l'accès visualiseur au fichier joint.

Remarque: Lorsque cette préférence est activée, l'accès visualiseur est appliqué par défaut à tous les fichiers joints à des enregistrements.

Ce paramètre s'applique aux fichiers joints à des enregistrements via la liste associée Fichiers et aux fichiers joints au fil Chatter des enregistrements.

Comment : pour les nouvelles organisations, cette préférence est automatiquement activée et les fichiers des enregistrements sont définis par défaut sur Défini par l'enregistrement. Pour les organisations existantes, accédez à Configuration, puis saisissez `Fichiers` dans la case Recherche rapide. Sous Fichiers Salesforce, choisissez **Paramètres généraux**. Activez la préférence **Configurer l'accès sur Défini par l'enregistrement pour les fichiers joints à des enregistrements**.

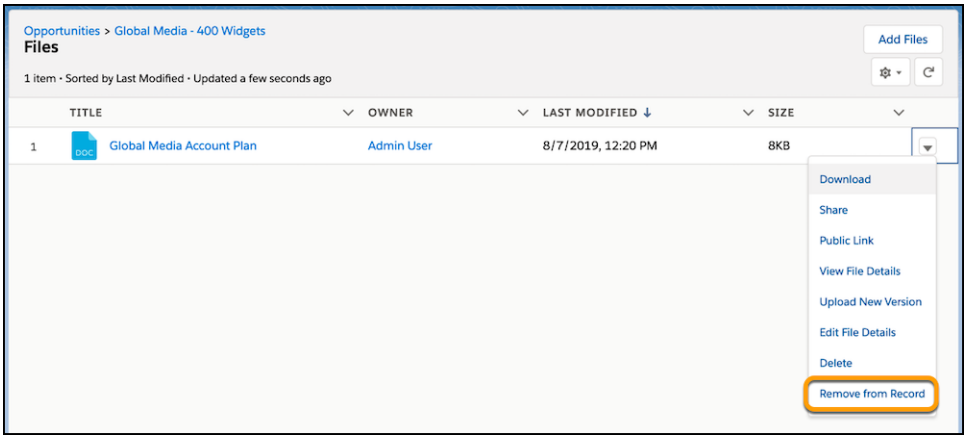
Retrait d'un fichier d'un enregistrement sans le supprimer partout

Vous souhaitez retirer un fichier d'un enregistrement, mais pas le supprimer de votre organisation Salesforce ? C'est désormais possible ! Auparavant, le propriétaire d'un fichier pouvait le supprimer de l'accueil Fichiers ou d'un enregistrement en utilisant les actions au niveau de la ligne. Cependant, cette méthode retirait le fichier de tous les enregistrements et de toutes les publications auxquels il était joint. Vous pouvez désormais retirer le fichier d'un enregistrement sans le supprimer des autres enregistrements et publications ni de l'accueil Fichiers.

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

Qui : pour retirer un fichier d'un enregistrement, vous devez avoir au minimum accès en collaborateur au fichier.

Comment : dans la liste associée Fichiers de l'enregistrement, choisissez **Retirer de l'enregistrement** dans le menu d'actions au niveau de la ligne. Activé par défaut dans toutes les organisations.

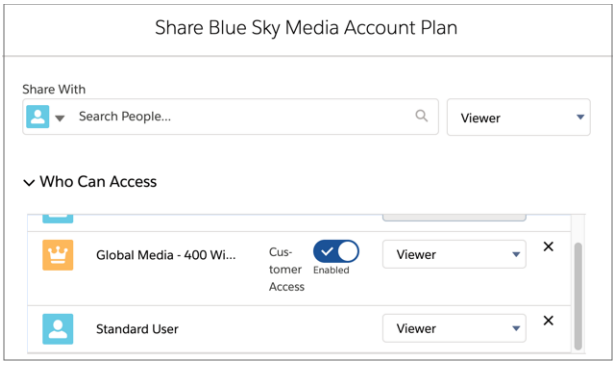


Définition de la visibilité des enregistrements pour les clients dans les communautés

Vous pouvez désormais choisir les fichiers qui sont visibles dans les enregistrements que vous avez partagés avec des clients dans vos communautés. Par défaut, les fichiers des enregistrements ne sont pas visibles pour les clients dans les communautés. Le nouveau commutateur Accès client, dans la page de détail du partage d'un fichier, permet de définir quand les clients peuvent visualiser le fichier.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans l'accueil Fichiers de Salesforce, cliquez sur **Partager** dans la liste d'actions au niveau de la ligne ou l'aperçu de fichier. Pour déterminer où le fichier est partagé, dans la fenêtre de détail de partage, agrandissez la section **Qui peut accéder**. L'option Accès client est visible dans les détails de partage de tous les fichiers partagés avec un enregistrement.



Remarque: L'option Accès client est utile uniquement si votre organisation a activé des communautés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Visibilité des fichiers dans les enregistrements pour les clients

Secteurs d'activité : introduction de Manufacturing Cloud et Consumer Goods Cloud

Nos solutions Salesforce stables et spécifiques au secteur d'activité comprennent maintenant Manufacturing Cloud, qui facilite le suivi des processus de production et commerciaux, et Consumer Goods Cloud, qui facilite la gestion de l'inventaire de vos boutiques. De leur côté, Financial Services Cloud offre de nouvelles méthodes pour satisfaire les besoins des clients de prêt immobilier, et Health Cloud offre de meilleures relations avec les prestataires de soins et les patients.

DANS CETTE SECTION :

Manufacturing Cloud : simplification des affaires avec les contrats de vente et les prévisions de compte (globalement disponible)

Unifiez votre expérience commerciale avec les contrats de vente, les commandes, les accords et les opportunités. Utilisez nos capacités en prévision basée sur le compte pour recueillir des connaissances afin d'anticiper vos quantités et chiffres d'affaires. Suivez les quantités et les chiffres d'affaires prévus et réels des produits à travers de multiples planifications à l'aide de plusieurs métriques standard et personnalisées. Collaborez avec des partenaires sur des pistes, des opportunités et des contrats de vente dans le portail de notre communauté Manufacturing.

Consumer Goods Cloud : créer des connexions plus proches à travers la chaîne de valeur des biens de consommation (globalement disponible)

Offrez aux commerciaux la possibilité de gérer les boutiques avec une extrême efficacité, avec des rayons présentant des produits au prix adéquat et avec la promotion appropriée. Aidez les commerciaux à consacrer moins de temps aux activités opérationnelles et plus de temps à l'augmentation du chiffre d'affaires et à la satisfaction des boutiques. L'application mobile Exécution de détail fonctionne avec le nouveau modèle de données Consumer Goods pour aider les commerciaux à suivre les inventaires, à passer des commandes et à capturer les détails des visites. Utilisez les Enquêtes Salesforce pour recueillir des connaissances sur votre activité auprès des partenaires réseau, et identifiez automatiquement les produits et la mise en rayon avec la Détection d'objet Einstein.

Financial Services Cloud : accélération des approbations de prêt hypothécaire, portail pour les agents d'assurances indépendants, planification de ressources multiples, et davantage

Simplifiez le processus de demande de prêt hypothécaire avec des flux de modèle pour les agents de prêt et les emprunteurs. Les emprunteurs peuvent télécharger des documents directement dans Financial Services Cloud, ce qui simplifie le processus d'approbation. Les agents d'assurances indépendants ont accès aux principales fonctionnalités d'assurance et aux composants Lightning par l'intermédiaire du portail Communautés Salesforce. Dans Lightning Scheduler, connectez des clients un groupe de professionnels avec la planification de ressources multiples et prenez des rendez-vous client multiples pendant la même période.

Health Cloud : nouvelle méthodes d'engagement des patients et des prestataires

Health Cloud facilite la communication avec vos utilisateurs, patients et membres de plan de soins. Vous pouvez inscrire des participants à des programmes de soins, par exemple un cours de nutrition ou un programme de bien-être sponsorisé par l'employeur. La nouvelle carte de prestataire comprend des informations complètes sur les prestataires de soins associés. Vous pouvez aider les patients et les membres d'un plan de soins à rechercher le prestataire approprié et prendre leurs propres rendez-vous. Si vous vendez des appareils médicaux, vous pouvez simplifier vos opérations commerciales à l'aide des fonctionnalités de notre nouveau Manufacturing Cloud.

Manufacturing Cloud : simplification des affaires avec les contrats de vente et les prévisions de compte (globalement disponible)

Unifiez votre expérience commerciale avec les contrats de vente, les commandes, les accords et les opportunités. Utilisez nos capacités en prévision basée sur le compte pour recueillir des connaissances afin d'anticiper vos quantités et chiffres d'affaires. Suivez les quantités et les chiffres d'affaires prévus et réels des produits à travers de multiples planifications à l'aide de plusieurs métriques standard et personnalisées. Collaborez avec des partenaires sur des pistes, des opportunités et des contrats de vente dans le portail de notre communauté Manufacturing.

DANS CETTE SECTION :

Contrats de vente : votre espace central pour les négociations commerciales

Travaillez sur des transactions, des profits et des marges sur les recettes plus prévisibles avec des contrats de vente. Utilisez des contrats de vente pour négocier au fil du temps les achats et les ventes de produits à long terme. Négociez mieux avec des contrats de vente en suivant de près la conformité de vos clients sur la base des métriques de quantités et de chiffres d'affaires planifiés et réels. Intégrez des contrats de vente à des commandes et à des accords commerciaux pour dériver automatiquement les quantités réelles des produits. Interagissez avec vos partenaires par l'intermédiaire de portails de communauté, et collaborez sur les pistes, les opportunités, les termes de contrats, les commandes, et davantage.

Prévisions de compte : prenez une longueur d'avance avec des prévisions précises et complètes

Améliorez la planification de vos opérations commerciales avec les prévisions de compte. Vous pouvez générer des prévisions pour les affaires nouvelles et annuelles basées sur des commandes, des opportunités, des contrats de vente, des accords, et davantage. Préparez les prévisions afin de capturer la croissance de chaque compte. Définissez la période d'ajustement, pendant laquelle les prévisions peuvent être modifiées et recalculées, puis verrouillez vos prévisions au-delà de cette période. Élaborez vos propres formules pour définir la logique de calcul des prévisions. Grâce aux prévisions automatiquement générées, vous n'avez plus à ajouter manuellement des produits à vos prévisions.

Développement de votre activité et simplification de vos opérations commerciales avec Einstein Analytics pour Manufacturing

L'application Analytics pour Manufacturing permet aux responsables de compte de visualiser tous les aspects de leur activité. Les connaissances basées sur les données de Manufacturing Cloud permettent de suivre vos accords commerciaux, vos commandes et vos contrats. Les visualisations accompagnent le développement de votre activité en identifiant des clients à appeler pour de nouvelles affaires ou des renouvellements. Vous pouvez également identifier rapidement les produits les plus et les moins vendus, et analyser l'impact du volume sur les prix et le chiffre d'affaires.

Nouveaux objets dans Manufacturing Cloud

Manufacturing Cloud inclut de nouveaux objets pour les contrats de vente et les prévisions de compte.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Simplification de la vente d'appareils médicaux avec les contrats de vente et les prévisions de compte (globalement disponible)

Contrats de vente : votre espace central pour les négociations commerciales

Travaillez sur des transactions, des profits et des marges sur les recettes plus prévisibles avec des contrats de vente. Utilisez des contrats de vente pour négocier au fil du temps les achats et les ventes de produits à long terme. Négociez mieux avec des contrats de vente en suivant de près la conformité de vos clients sur la base des métriques de quantités et de chiffres d'affaires planifiés et réels. Intégrez des contrats de vente à des commandes et à des accords commerciaux pour dériver automatiquement les quantités réelles des produits. Interagissez avec vos partenaires par l'intermédiaire de portails de communauté, et collaborez sur les pistes, les opportunités, les termes de contrats, les commandes, et davantage.

DANS CETTE SECTION :

Intégration de votre expérience commerciale aux contrats de vente

Visualisez une vue consolidée de tous les produits de vos contrats de vente avec leurs métriques de quantité et de chiffre d'affaires à travers les planifications passées, actuelles et futures. Les termes des contrats sont automatiquement actualisés et mis à jour en fonction des modifications des commandes et des contrats, et des modifications manuelles.

Utilisation de vos propres métriques pour suivre diverses exigences

Chaque organisation a ses propres exigences. En plus des indicateurs de prix, de remise, de quantité et de chiffre d'affaires, vous pouvez suivre des indicateurs de performance tels que l'inventaire, le chiffre d'affaires basé sur le territoire, entre autres. Créez des métriques personnalisées pour des produits et des planifications de contrat de vente, puis mappez-les ensemble. La métrique produit récapitulative montre la valeur cumulée de toutes les planifications. Vous pouvez créer des métriques personnalisées pour des indicateurs de quantité et de chiffre d'affaires.

Choix de métriques pour les termes d'un contrat

Choisissez les métriques de quantité et de chiffre d'affaires qui sont affichées dans les termes du contrat pour vos responsables de compte. Les métriques standard disponibles que vous pouvez sélectionner sont Quantité prévue, Montant prévu, Montant planifié, Quantité planifiée, Quantité réelle, Montant réel, Prix de vente et Pourcentage de remise. Vous pouvez également sélectionner des métriques personnalisées si elles sont disponibles.

Automatisation de la mise à jour des quantités réelles à partir des commandes et des contrats

Lorsqu'un contrat de vente est actif, les quantités réelles des produits doivent être régulièrement mises à jour en fonction du nombre de commandes honorées pendant une période. Désormais, il n'est pas nécessaire de mettre à jour manuellement vos contrats de vente lorsque des commandes associées sont honorées. Pour tous les contrats de vent actifs, les quantités réelles des produits peuvent être automatiquement dérivées des commandes et des contrats associés. Les quantités réelles sont automatiquement recalculées et tous les contrats de vente sont actualisés tous les jours.

Recalcul des valeurs réelles de contrats de vente en un seul clic

D'un simple clic, vos responsables de compte peuvent recalculer à tout moment les valeurs réelles des contrats de vente actifs pour les actualiser en temps réel. Un contrat de vente peut être associé à plusieurs commandes, chacune correspondant à différentes planifications ou à des quantités différentes. Le responsable de compte peut recalculer les valeurs actuelles à tout moment pour s'assurer que les quantités reflètent les dernières modifications. Cette capacité est particulièrement vraiment utile si vous gérez un grand nombre de commandes et ne souhaitez pas attendre le processus de recalcul automatique quotidien pour actualiser les valeurs.

Gestion de la version active unique d'un contrat de vente parmi plusieurs révisions

Examinez une vue comparée des modifications actuelles et proposées. Lorsque les modifications sont approuvées, Salesforce les incorpore afin de gérer à tout moment une seule version faisant foi. Vous pouvez modifier un contrat de vente actif sans parcourir les multiples statuts. Lorsque la révision du contrat de vente est en cours, vous et les approbateurs pouvez basculer entre une vue complète et une vue filtrée en un seul clic.

Planification et renouvellement de vos contrats de vente

Établissez des relations professionnelles à long terme en renouvelant vos contrats de vente. Tous les attributs du contrat de vente, avec les quantités initialement prévues pour tous les produits, sont copiés dans le contrat de vente renouvelé. Le nouveau contrat est créé sous un statut brouillon et vous pouvez le modifier. Vous pouvez également afficher l'historique des renouvellements d'un contrat de vente.

Amélioration de la collaboration avec les partenaires avec le modèle Manufacturing Partner Community

Créez un portail réactif dans lequel vos partenaires peuvent accéder à des articles Knowledge, collaborer sur les contrats de vente et gérer les pistes pour accroître les ventes. Le modèle de communauté Manufacturing Partner Lightning permet de collaborer avec les partenaires pour négocier les prix, suivre les changements de quantités et gérer les commandes. Aidez vos partenaires à suivre les pistes et à contribuer à l'augmentation des ventes.

Notifications en temps réel et personnalisées avec les actions suggérées

Recevez des notifications dès que des processus automatiques ou manuels sont exécutés, avec des détails et suggestions d'actions. En cas d'échec des processus automatisés quotidiens, qui affectent plusieurs contrats de vente, nous envoyons un e-mail contenant le statut du processus quotidien avec des instructions de résolution. Pour les processus manuels déclenchés par vos responsables commerciaux, nous leur envoyons une notification personnelle contenant des détails spécifiques à leurs propres actions et contrats de vente.

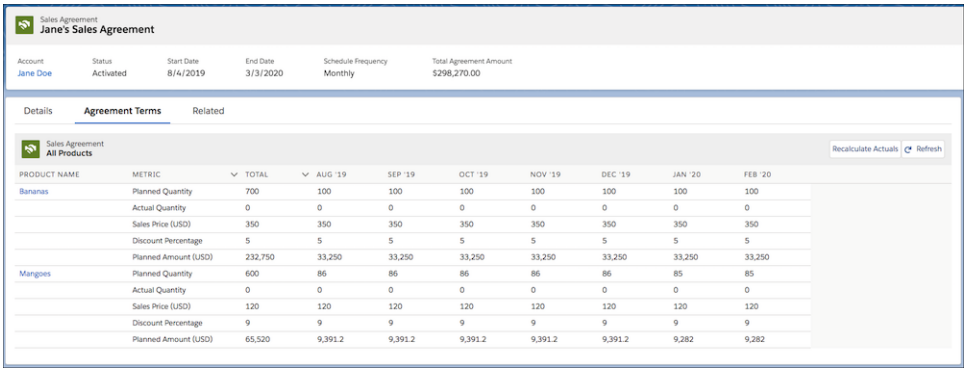
Intégration de votre expérience commerciale aux contrats de vente

Visualisez une vue consolidée de tous les produits de vos contrats de vente avec leurs métriques de quantité et de chiffre d'affaires à travers les planifications passées, actuelles et futures. Les termes des contrats sont automatiquement actualisés et mis à jour en fonction des modifications des commandes et des contrats, et des modifications manuelles.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.

Pourquoi : suivez les quantités et les montants planifiés, réels et prévus. Obtenez une vue comparée des prix de vente et des remises pour tous les produits dans l'ensemble des planifications. Pour les entreprises nouvelles et existantes, vous pouvez vérifier la réalisation des objectifs commerciaux. L'onglet Termes du contrat, dans l'enregistrement d'un contrat de vente, permet de visualiser tous les produits de toutes les planifications.



Utilisation de vos propres métriques pour suivre diverses exigences

Chaque organisation a ses propres exigences. En plus des indicateurs de prix, de remise, de quantité et de chiffre d'affaires, vous pouvez suivre des indicateurs de performance tels que l'inventaire, le chiffre d'affaires basé sur le territoire, entre autres. Créez des métriques personnalisées pour des produits et des planifications de contrat de vente, puis mappez-les ensemble. La métrique produit récapitulative montre la valeur cumulée de toutes les planifications. Vous pouvez créer des métriques personnalisées pour des indicateurs de quantité et de chiffre d'affaires.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.

Comment : créez des métriques personnalisées pour des planifications et des produits de contrat de vente dans le Gestionnaire d'objet. dans la Configuration, saisissez `Contrats de vente` dans la case Recherche rapide. Dans la page Contrats de vente, section Mappage des métriques, mappez une métrique de planification de produits de contrat de vente, par exemple Inventaire, avec une métrique de produits de contrat de vente telle que Inventaire total.

Choix de métriques pour les termes d'un contrat

Choisissez les métriques de quantité et de chiffre d'affaires qui sont affichées dans les termes du contrat pour vos responsables de compte. Les métriques standard disponibles que vous pouvez sélectionner sont Quantité prévue, Montant prévu, Montant planifié, Quantité planifiée, Quantité réelle, Montant réel, Prix de vente et Pourcentage de remise. Vous pouvez également sélectionner des métriques personnalisées si elles sont disponibles.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.

Comment : dans la Configuration, saisissez `Contrats de vente` dans la case Recherche rapide. Dans la page Contrats de vente, utilisez la double liste de sélection **Métriques des termes du contrat** pour ajouter des métriques depuis la liste Métriques disponibles vers la liste Métriques sélectionnées. Vous pouvez également réorganiser l'affichage des métriques sous l'onglet **Termes du contrat** d'un contrat de vente.

Automatisation de la mise à jour des quantités réelles à partir des commandes et des contrats

Lorsqu'un contrat de vente est actif, les quantités réelles des produits doivent être régulièrement mises à jour en fonction du nombre de commandes honorées pendant une période. Désormais, il n'est pas nécessaire de mettre à jour manuellement vos contrats de vente lorsque des commandes associées sont honorées. Pour tous les contrats de vent actifs, les quantités réelles des produits peuvent être automatiquement dérivées des commandes et des contrats associés. Les quantités réelles sont automatiquement recalculées et tous les contrats de vente sont actualisés tous les jours.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements. Les utilisateurs doivent disposer des autorisations Activer les commandes et Activer les contrats.

Comment : dans la Configuration, saisissez `Contrats de vente` dans la case Recherche rapide. Dans la page Contrats de vente, sélectionnez l'un des **modes de calcul des valeurs réelles** suivants :

- **Automatiquement à partir de commandes directes** : si les commandes ne sont pas suivies par l'intermédiaire des contrats.
- **Automatiquement à partir de commandes via des contrats** : si vous créez des contrats et suivez les commandes par l'intermédiaire des contrats.

Recalcul des valeurs réelles de contrats de vente en un seul clic

D'un simple clic, vos responsables de compte peuvent recalculer à tout moment les valeurs réelles des contrats de vente actifs pour les actualiser en temps réel. Un contrat de vente peut être associé à plusieurs commandes, chacune correspondant à différentes planifications ou à des quantités différentes. Le responsable de compte peut recalculer les valeurs actuelles à tout moment pour s'assurer que les quantités reflètent les dernières modifications. Cette capacité est particulièrement vraiment utile si vous gérez un grand nombre de commandes et ne souhaitez pas attendre le processus de recalcul automatique quotidien pour actualiser les valeurs.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.

Comment : sous l'onglet Termes du contrat, dans un contrat de vente, cliquez sur **Recalculer les valeurs réelles**. Vous pouvez recalculer les valeurs réelles uniquement pour la planification actuelle ou pour toutes les planifications passées et actuelles. Le responsable de compte reçoit une notification dans l'application lorsque le processus est terminé.

Gestion de la version active unique d'un contrat de vente parmi plusieurs révisions

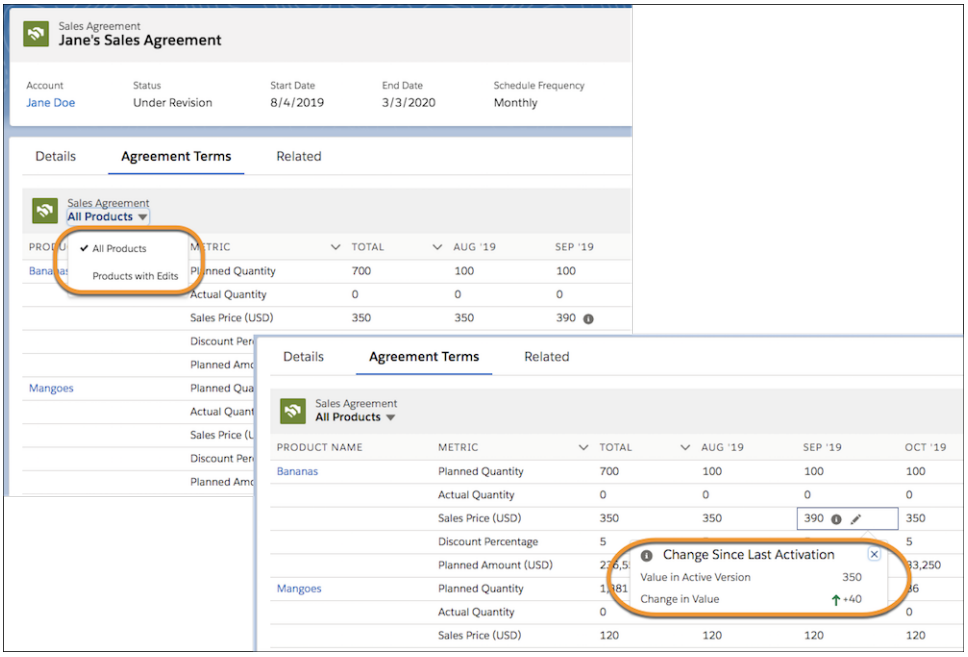
Examinez une vue comparée des modifications actuelles et proposées. Lorsque les modifications sont approuvées, Salesforce les incorpore afin de gérer à tout moment une seule version faisant foi. Vous pouvez modifier un contrat de vente actif sans parcourir les multiples statuts. Lorsque la révision du contrat de vente est en cours, vous et les approbateurs pouvez basculer entre une vue complète et une vue filtrée en un seul clic.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.

Pourquoi : votre entreprise doit être suffisamment flexible pour s'adapter à des facteurs externes et internes, tels que des problèmes de production, de croissance économique ou de l'évolution des négociations avec les clients, qui entraînent des modifications imprévues.

Comment : lorsqu'un contrat de vente est actif, modifiez les quantités et les chiffres d'affaires prévisionnels, les prix de vente ou les remises des produits. Lorsque vous appliquez vos modifications, le statut du contrat de vente change automatiquement de Actif à Révision en cours. Si vos modifications sont acceptées et approuvées, le contrat de vente est réactivé avec les modifications incorporées.



Planification et renouvellement de vos contrats de vente

Établissez des relations professionnelles à long terme en renouvelant vos contrats de vente. Tous les attributs du contrat de vente, avec les quantités initialement prévues pour tous les produits, sont copiés dans le contrat de vente renouvelé. Le nouveau contrat est créé sous un statut brouillon et vous pouvez le modifier. Vous pouvez également afficher l'historique des renouvellements d'un contrat de vente.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.

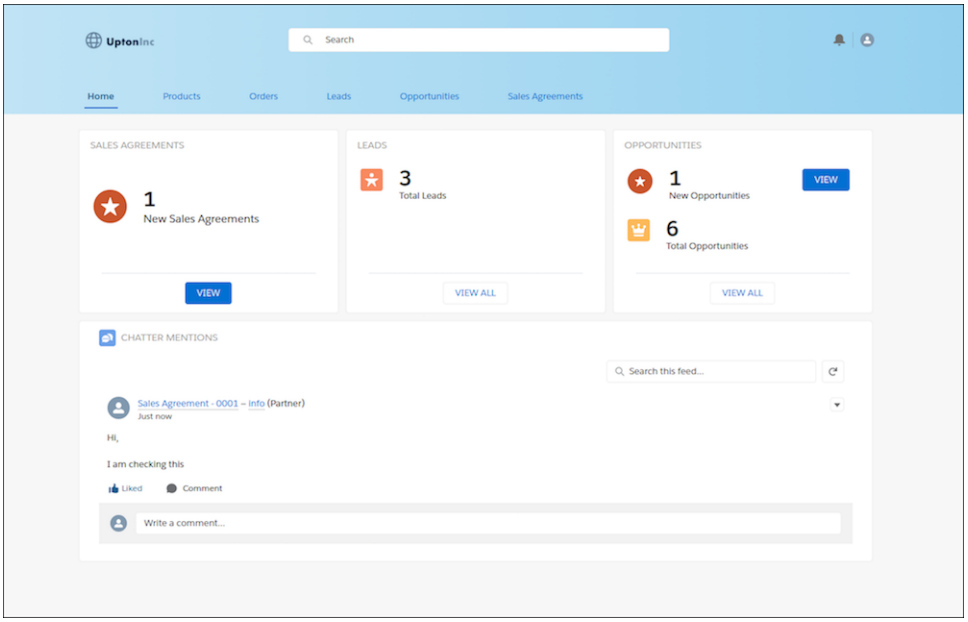
Comment : vous pouvez choisir de renouveler un contrat de vent actif ou en cours de révision à partir de 60 jours avant sa date d'expiration. Vous pouvez renouveler un contrat expiré. La date de début du contrat renouvelé peut être définie sur n'importe quelle date postérieure à la date d'expiration du contrat actuel.

Amélioration de la collaboration avec les partenaires avec le modèle Manufacturing Partner Community

Créez un portail réactif dans lequel vos partenaires peuvent accéder à des articles Knowledge, collaborer sur les contrats de vente et gérer les pistes pour accroître les ventes. Le modèle de communauté Manufacturing Partner Lightning permet de collaborer avec les partenaires pour négocier les prix, suivre les changements de quantités et gérer les commandes. Aidez vos partenaires à suivre les pistes et à contribuer à l'augmentation des ventes.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.



Notifications en temps réel et personnalisées avec les actions suggérées

Recevez des notifications dès que des processus automatiques ou manuels sont exécutés, avec des détails et suggestions d'actions. En cas d'échec des processus automatisés quotidiens, qui affectent plusieurs contrats de vente, nous envoyons un e-mail contenant le statut du processus quotidien avec des instructions de résolution. Pour les processus manuels déclenchés par vos responsables commerciaux, nous leur envoyons une notification personnelle contenant des détails spécifiques à leurs propres actions et contrats de vente.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.

Comment : dans la Configuration, saisissez `Contrats de vente` dans la case Recherche rapide. Dans la page Contrats de vente, section Notifications par e-mail, sélectionnez le contact principal et les contacts secondaires à notifier en cas d'échec des processus automatiques. Pour les processus manuels, l'e-mail est envoyé à l'utilisateur individuel qui a déclenché le processus de recalcul. Des notifications sont envoyées pour l'activation automatique de contrats, l'expiration automatique de contrats et les calculs quotidiens de valeur réelles.

Prévisions de compte : prenez une longueur d'avance avec des prévisions précises et complètes

Améliorez la planification de vos opérations commerciales avec les prévisions de compte. Vous pouvez générer des prévisions pour les affaires nouvelles et annuelles basées sur des commandes, des opportunités, des contrats de vente, des accords, et davantage. Préparez les prévisions afin de capturer la croissance de chaque compte. Définissez la période d'ajustement, pendant laquelle les prévisions peuvent être modifiées et recalculées, puis verrouillez vos prévisions au-delà de cette période. Élaborez vos propres formules pour définir la logique de calcul des prévisions. Grâce aux prévisions automatiquement générées, vous n'avez plus à ajouter manuellement des produits à vos prévisions.

DANS CETTE SECTION :

Génération et affichage automatique des prévisions glissantes

Dépassez les capacités traditionnelles de prévision et définissez une planification continue grâce aux prévisions glissantes Si votre période de prévision est définie sur 12 mois, à chaque fin de mois, un autre mois est automatiquement ajouté à l'affichage afin de générer en permanence des prévisions de 12 mois. Les prévisions sont recalculées au début de chaque période glissante de chaque compte.

Planification d'ajustements manuels pour les prévisions afin de les adapter aux périodes de planification de votre entreprise

Aidez vos responsables de compte à changer les valeurs des prévisions lorsqu'ils envisagent des différences entre les prévisions actuelles et les résultats réels futurs. Au début de chaque période d'ajustement récurrente, les prévisions de produits existantes et celles ajoutées depuis la dernière période d'ajustement sont recalculées. Cela facilite l'alignement des ajustements de vos précisions avec les périodes de planification fiscale de votre entreprise.

Utilisation du Générateur de formules afin de créer plusieurs formules pour les prévisions

Les calculs de prévision sont généralement complexes et sophistiqués. Notre nouveau Générateur de formules facilite l'insertion de la prédictibilité dans vos volumes de vente et chiffres d'affaires. Vous pouvez créer des séries de formules séparées pour les calculs de quantité et de chiffre d'affaires. Vous pouvez même utiliser différentes formules pour différentes périodes sur la durée totale d'affichage des prévisions. Par exemple, pour une période de 24 mois, vous pouvez créer de 1 à 24 formules qui s'appliquent à différentes périodes.

Choix de métriques pour les prévisions de compte

Présentez à vos responsables de compte uniquement les métriques de quantité et de chiffre d'affaires dont ils ont besoin. Vous pouvez choisir Quantité des commandes passées, Quantité des commandes actuelles et Quantité de l'opportunité. Quantité prévue pour le contrat de vente, Chiffre d'affaires des commandes passées, Chiffre d'affaires des commandes actuelles, Chiffre d'affaires de l'opportunité et Chiffre d'affaires prévu pour le contrat de vente.

Métriques de croissance pour chaque compte afin de générer des prévisions personnalisées

Chaque compte progresse à un rythme différent, ce que les prévisions doivent refléter. Les responsables de compte fournissent désormais des valeurs de croissance du compte et de croissance du marché spécifique à leurs comptes. Ces métriques sont utilisées pour générer la prévision initiale, puis recalculer la prévision à chaque période d'ajustement.

Suivi des ajustements manuels des valeurs de prévision par plusieurs utilisateurs

À travers les rôles et les hiérarchies, les utilisateurs peuvent apporter des ajustements manuels dans les enregistrements de prévisions de compte. Pour chaque valeur de cellule modifiée dans la grille Prévision, nous enregistrons l'historique des trois dernières modifications. Lorsque plusieurs utilisateurs modifient les valeurs de prévision de quantité ou de chiffre d'affaires, vous pouvez afficher les modifications en survolant la cellule.

Recalcul des prévisions d'un simple clic pendant la période d'ajustement

Vos responsables de compte peuvent recalculer à tout moment les prévisions de compte pendant une période d'ajustement définie. Pendant la période de planification et d'ajustement de votre entreprise, plusieurs utilisateurs peuvent apporter des modifications à une même prévision de compte. D'un simple clic, les responsables de comptes peuvent déclencher à tout moment un processus de recalcul et obtenir des mises à jour en temps réel.

Notifications en temps réel et personnalisées avec les actions suggérées

Recevez des notifications dès que des processus automatiques ou manuels sont exécutés, avec des détails et suggestions d'actions. En cas d'échec des processus automatisés, nous envoyons un e-mail et une notification dans l'application contenant le statut du processus quotidien et des instructions de résolution. Pour les processus manuels déclenchés par vos responsables commerciaux, nous leur envoyons une notification contenant des détails spécifiques à leurs propres actions et prévisions de compte.

Génération et affichage automatique des prévisions glissantes

Dépassez les capacités traditionnelles de prévision et définissez une planification continue grâce aux prévisions glissantes Si votre période de prévision est définie sur 12 mois, à chaque fin de mois, un autre mois est automatiquement ajouté à l'affichage afin de générer en permanence des prévisions de 12 mois. Les prévisions sont recalculées au début de chaque période glissante de chaque compte.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Account Forecasting.

Pourquoi : contrairement aux prévisions statiques définies sur une période fixe, une prévision glissante est régulièrement mise à jour pour refléter les évolutions à mesure que le temps passe. Vous pouvez projeter les performances futures sur la base de la période et des valeurs les plus récentes, ce qui présente un avantage lorsque vous évoluez dans un environnement économique instable et en constante évolution.

Comment : dans Configuration, saisissez *`Prévisions de compte`* dans la case Recherche rapide. Dans la page Prévisions de compte, configurez l'affichage des prévisions.

Planification d'ajustements manuels pour les prévisions afin de les adapter aux périodes de planification de votre entreprise

Aidez vos responsables de compte à changer les valeurs des prévisions lorsqu'ils envisagent des différences entre les prévisions actuelles et les résultats réels futurs. Au début de chaque période d'ajustement récurrente, les prévisions de produits existantes et celles ajoutées depuis la dernière période d'ajustement sont recalculées. Cela facilite l'alignement des ajustements de vos précisions avec les périodes de planification fiscale de votre entreprise.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Account Forecasting.

Comment : dans Configuration, saisissez *`Prévisions de compte`* dans la case Recherche rapide. Dans la page Prévisions de compte dans la Configuration, définissez les paramètres d'ajustement des prévisions. Sélectionnez la fréquence d'une période d'ajustement récurrente ainsi que le nombre de jours sur lesquels des ajustements manuels peuvent être effectués dans les prévisions. Par exemple, si vous définissez la période d'ajustement sur les 15 premiers jours de chaque trimestre, vous pouvez planifier les ventes et le chiffre d'affaires du prochain trimestre et effectuer des ajustements en conséquence.

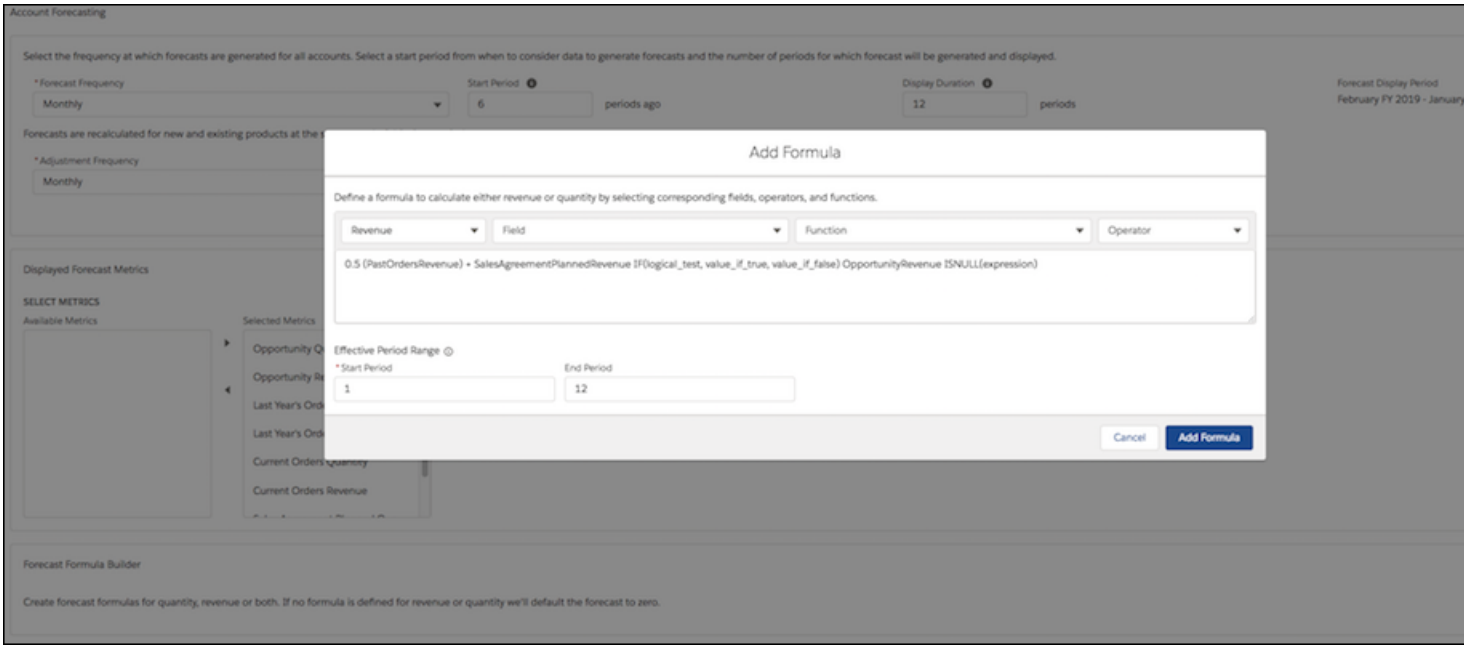
Utilisation du Générateur de formules afin de créer plusieurs formules pour les prévisions

Les calculs de prévision sont généralement complexes et sophistiqués. Notre nouveau Générateur de formules facilite l'insertion de la prédictibilité dans vos volumes de vente et chiffres d'affaires. Vous pouvez créer des séries de formules séparées pour les calculs de quantité et de chiffre d'affaires. Vous pouvez même utiliser différentes formules pour différentes périodes sur la durée totale d'affichage des prévisions. Par exemple, pour une période de 24 mois, vous pouvez créer de 1 à 24 formules qui s'appliquent à différentes périodes.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Account Forecasting.

Comment : dans Configuration, saisissez *Prévisions de compte* dans la case Recherche rapide. Dans la page Prévisions de compte, dans le Générateur de formule de prévision, sélectionnez des champs, des fonctions et des opérations afin de créer des formules avancées pour la quantité et le chiffre d'affaires. Utilisez les métriques des opportunités, commandes, contrats de vente, comptes et croissance du marché afin de créer des formules uniques pour chaque période.



Choix de métriques pour les prévisions de compte

Présentez à vos responsables de compte uniquement les métriques de quantité et de chiffre d'affaires dont ils ont besoin. Vous pouvez choisir Quantité des commandes passées, Quantité des commandes actuelles et Quantité de l'opportunité. Quantité prévue pour le contrat de vente, Chiffre d'affaires des commandes passées, Chiffre d'affaires des commandes actuelles, Chiffre d'affaires de l'opportunité et Chiffre d'affaires prévu pour le contrat de vente.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Account Forecasting.

Comment : dans Configuration, saisissez *Prévisions de compte* dans la case Recherche rapide. Dans la page Prévision de compte, utilisez les deux listes de sélection Métriques de prévision affichées pour ajouter des métriques depuis la liste Métriques disponibles vers la liste Métriques sélectionnées. Vous pouvez également réorganiser l'affichage des métriques sous l'onglet Prévision d'un compte. Quantité prévue et Chiffre d'affaires prévu sont affichés par défaut en tant que champs de résumé pour vos responsables de compte. En un simple clic, les responsables de comptes peuvent basculer entre la vue de toutes les métriques et la vue des métriques de prévision.

Métriques de croissance pour chaque compte afin de générer des prévisions personnalisées

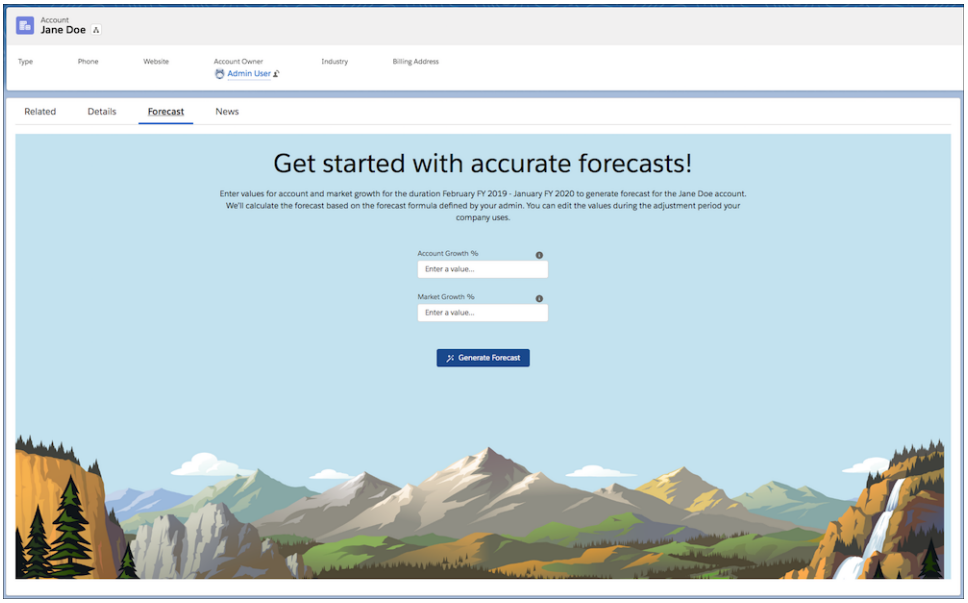
Chaque compte progresse à un rythme différent, ce que les prévisions doivent refléter. Les responsables de compte fournissent désormais des valeurs de croissance du compte et de croissance du marché spécifique à leurs comptes. Ces métriques sont utilisées pour générer la prévision initiale, puis recalculer la prévision à chaque période d'ajustement.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Account Forecasting.

Pourquoi : il est essentiel de prévoir le chiffre d'affaires futur en tenant compte des métriques de performance qui varient à chaque période. Au début de chaque période d'ajustement, les propriétaires de compte individuel peuvent fournir des valeurs de croissance du compte et du marché pour le mois ou le trimestre à venir afin de générer des prévisions personnalisées. Nous appliquons les valeurs et recalculons les prévisions pour les périodes actuelles et futures.

Comment : dans Configuration, sélectionnez **Prévision de compte**. Utilisez le Générateur de formule de prévision pour créer des formules qui incluent entre autres les champs Croissance du compte et Croissance du marché.



Suivi des ajustements manuels des valeurs de prévision par plusieurs utilisateurs

À travers les rôles et les hiérarchies, les utilisateurs peuvent apporter des ajustements manuels dans les enregistrements de prévisions de compte. Pour chaque valeur de cellule modifiée dans la grille Prévision, nous enregistrons l'historique des trois dernières modifications. Lorsque plusieurs utilisateurs modifient les valeurs de prévision de quantité ou de chiffre d'affaires, vous pouvez afficher les modifications en survolant la cellule.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Account Forecasting.

Recalcul des prévisions d'un simple clic pendant la période d'ajustement

Vos responsables de compte peuvent recalculer à tout moment les prévisions de compte pendant une période d'ajustement définie. Pendant la période de planification et d'ajustement de votre entreprise, plusieurs utilisateurs peuvent apporter des modifications à une même prévision de compte. D'un simple clic, les responsables de comptes peuvent déclencher à tout moment un processus de recalcul et obtenir des mises à jour en temps réel.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Account Forecasting.

Pourquoi : un recalcul des prévisions par le responsable de compte peut être nécessaire afin de s'assurer que toutes les quantités sont mises à jour pour refléter les toutes dernières modifications. Ce nouveau calcul est particulièrement utile lorsque les modifications apportées aux valeurs de prévision sont importantes.

Comment : Sous l'onglet Prévision de compte d'un contrat de vente, cliquez sur **Recalculer**. Lorsque les valeurs des métriques de croissance du compte et du marché sont modifiées pendant la période d'ajustement, les prévisions sont automatiquement recalculées. Nous envoyons des notifications dans l'application aux responsables de compte lorsque le processus est terminé.

Notifications en temps réel et personnalisées avec les actions suggérées

Recevez des notifications dès que des processus automatiques ou manuels sont exécutés, avec des détails et suggestions d'actions. En cas d'échec des processus automatisés, nous envoyons un e-mail et une notification dans l'application contenant le statut du processus quotidien et des instructions de résolution. Pour les processus manuels déclenchés par vos responsables commerciaux, nous leur envoyons une notification contenant des détails spécifiques à leurs propres actions et prévisions de compte.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteur de la licence Manufacturing Cloud et de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Account Forecasting.

Comment : pour les e-mails et les échecs de processus automatisés, sélectionnez les contacts principaux et secondaires dans la page **Prévision de compte**. Pour les processus manuels, l'e-mail est envoyé au propriétaire du compte individuel qui a déclenché le processus de recalcul des prévisions. Les processus automatiques, pour lesquels des notifications sont envoyées par e-mail et affichées dans l'application, peuvent correspondre à des régénérations de prévisions, des modifications de formule de prévision, des recalculs de prévision et des reconductions de période de prévision.

Développement de votre activité et simplification de vos opérations commerciales avec Einstein Analytics pour Manufacturing

L'application Analytics pour Manufacturing permet aux responsables de compte de visualiser tous les aspects de leur activité. Les connaissances basées sur les données de Manufacturing Cloud permettent de suivre vos accords commerciaux, vos commandes et vos contrats. Les visualisations accompagnent le développement de votre activité en identifiant des clients à appeler pour de nouvelles affaires ou des renouvellements. Vous pouvez également identifier rapidement les produits les plus et les moins vendus, et analyser l'impact du volume sur les prix et le chiffre d'affaires.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Analytics Einstein pour Manufacturing , la licence complémentaire Manufacturing Analytics Plus est requise.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée. Analytics pour Manufacturing est réservée aux utilisateurs de Salesforce Manufacturing Cloud.

Comment : accédez à Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, choisissez **Application**, puis cliquez sur **Commencer à partir d'un modèle**. Sélectionnez le modèle **Analytics for Manufacturing**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Applications Analytics prédéfinies : prédictions Einstein Discovery dans l'application Sales Analytics, Analytics pour l'assurance et la santé, Einstein Accuracy Analytics

Nouveaux objets dans Manufacturing Cloud

Manufacturing Cloud inclut de nouveaux objets pour les contrats de vente et les prévisions de compte.

Où : cette fonctionnalité s'applique à l'application Manufacturing dans les éditions Developer, Enterprise et Unlimited.

Générer et afficher des prévisions glissantes pour projeter la quantité et le chiffre d'affaires des comptes
Utilisez le nouvel objet `Prévision de compte`.

Enregistrer plusieurs formules pour calculer la quantité et le chiffre d'affaires sur toutes les périodes d'affichage des prévisions
Utilisez le nouvel objet `Formule de prévision de compte`.

Capturer les métriques de croissance du compte et de croissance du marché spécifiques à un compte sur différentes périodes
Utilisez le nouvel objet `Métriques de la période prévisionnelle du compte`.

Enregistrer les valeurs cumulées d'un produit spécifique à partir des contrats de vente, des opportunités et des commandes sur toutes les périodes de prévisions glissantes
Utilisez le nouvel objet `Prévision de produits du compte`.

Enregistrer les valeurs cumulées d'un produit spécifique à partir des contrats de vente, des opportunités et des commandes sur une période unique de prévision glissante
Utilisez le nouvel objet `Prévision de la période de produit du compte`.

Suivez les quantités et les chiffres d'affaires prévus et réels des produits à travers la planification à l'aide de plusieurs métriques
Utilisez le nouvel objet `Contrat de vente`.

Suivre les informations de tarification et de quantité d'un produit spécifique sur toutes les périodes d'un contrat de vente
Utilisez le nouvel objet `Produit du contrat de vente`.

Suivre les informations de tarification et de quantité d'un produit spécifique sur une seule période d'un contrat de vente
Utilisez le nouvel objet `Planification de produit du contrat de vente`.

Consumer Goods Cloud : créer des connexions plus proches à travers la chaîne de valeur des biens de consommation (globalement disponible)

Offrez aux commerciaux la possibilité de gérer les boutiques avec une extrême efficacité, avec des rayons présentant des produits au prix adéquat et avec la promotion appropriée. Aidez les commerciaux à consacrer moins de temps aux activités opérationnelles et plus de temps à l'augmentation du chiffre d'affaires et à la satisfaction des boutiques. L'application mobile Exécution de détail fonctionne avec le nouveau modèle de données Consumer Goods pour aider les commerciaux à suivre les inventaires, à passer des commandes et à capturer les détails des visites. Utilisez les Enquêtes Salesforce pour recueillir des connaissances sur votre activité auprès des partenaires réseau, et identifiez automatiquement les produits et la mise en rayon avec la Détection d'objet Einstein.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de vos processus métier en regroupant les boutiques similaires, les emplacements en boutique et les produits
Planification de visites de boutique efficaces

Simplification de vos processus métier en regroupant les boutiques similaires, les emplacements en boutique et les produits

Simplifiez les méthodes de suivi des boutiques, des emplacements en boutique et des produits vendus dans ces boutiques à l'aide de regroupements. La gestion d'un grand nombre de boutiques individuelles, d'emplacements en boutiques de produits peut prendre du temps et dérouter. Il est difficile de déterminer quels produits sont vendus dans quelle boutique et l'emplacement des produits dans chaque boutique. Le regroupement crée un nombre réduit de groupes de boutiques, de catégories d'emplacement en boutique et d'assortiments, ce qui facilite la gestion.

Planification de visites de boutique efficaces

Fournissez aux commerciaux les détails des visites, tels que le nom de la boutique, la priorité, la localisation, les horaires, le temps de visite estimé et l'historique des visites précédentes. Les commerciaux peuvent visiter une boutique, exécuter leurs tâches et enregistrer les détails de la visite sur leur appareil mobile. Enregistrez les heures en ajoutant toutes les tâches communes dans un modèle, puis en utilisant le modèle pour créer des visites en boutique. Marquez les activités à réaliser comme obligatoires.

Augmentation des ventes avec les audits d'inventaire

Maintenez le niveau d'inventaire d'un produit et son emplacement dans les boutiques en créant une tâche d'audit d'inventaire et en l'associant à une visite. Définissez des cibles de niveau d'inventaire dans les rayons des boutiques ou pour le stock de réserve escompté. Pendant une visite, un commercial peut effectuer un audit d'inventaire pour s'assurer que vos produits les plus vendus sont bien placés en rayon avec un stock suffisant.

Optimisation de la vente en boutique avec la Capture des commandes mobiles

Simplifiez la capture des commandes en boutique et la collecte de données importantes, telles que les produits, les quantités et les prix, avec notre solution mobile. Faites gagner du temps et des efforts à vos commerciaux en marquant les produits à réapprovisionner en tant que favoris et en définissant leurs quantités par défaut à commander. Créez une tâche qui génère une commande et associez-la à un modèle. Les commerciaux peuvent passer en un seul clic des commandes pour un seul produit, un assortiment complet ou tous les produits vendus dans la boutique.

Évaluation de l'efficacité des campagnes promotionnelles

Déterminez si vos promotions en cours sont réalisées conformément aux spécifications requises et si elles améliorent les résultats en recueillant des informations clés sur les promotions. Créez une tâche pour vérifier les promotions et vérifier leurs méthodes, objectifs et cibles. Les commerciaux peuvent enregistrer en temps réel sur leur appareil mobile les informations sur les promotions. Vous pouvez également utiliser ces informations pour améliorer les promotions à venir et optimiser les futures promotions.

Capture de données commerciales uniques avec des tâches personnalisées

Suivez et surveillez les activités et les fonctions spécifiques à votre activité à l'aide de tâches personnalisées. L'exécution améliorée et les connaissances des processus commerciaux permettent de renforcer les relations avec les boutiques et d'augmenter les ventes de vos produits.

Recueil de connaissances sur votre activité avec des enquêtes

Utilisez les Enquêtes Salesforce pour créer et distribuer des enquêtes aux commerciaux afin de leur permettre de recueillir des commentaires auprès du personnel et des clients des boutiques. Organisez des enquêtes pour collecter des informations sur vos produits, vos promotions et l'expérience générale de la clientèle.

Augmentation de la précision des audits et de la productivité avec la Détection d'objet Einstein

Accélérez l'inventaire, le planogramme et les autres activités de commercialisation, et éliminez les erreurs humaines dans les contrôles manuels avec la Détection d'objet Einstein. Aidez les commerciaux à consacrer moins de temps aux activités d'audit et plus de temps à créer des relations avec les responsables et les clients des boutiques.

Gestion des territoires commerciaux et optimisation des itinéraires avec SFMap

Cartographiez l'activité et les emplacements de votre entreprise avec SFMap. Augmentez la productivité en attribuant des visites basées sur l'emplacement géographique, la priorité du compte, la disponibilité des commerciaux et les itinéraires optimisés. Augmentez la responsabilité de vos commerciaux en utilisant les capacités de géorepérage de SFMap.

Nouveaux objets pour Retail Execution

Retail Execution inclut de nouveaux objets.

Détection d'objets dans des images en utilisant les API REST

Utilisez les API REST Détection d'objet Einstein pour élaborer un modèle et l'utiliser pour détecter des objets dans des images. Le modèle peut également être mis à jour pour accroître la précision ou ajouter des objets.

Simplification de vos processus métier en regroupant les boutiques similaires, les emplacements en boutique et les produits

Simplifiez les méthodes de suivi des boutiques, des emplacements en boutique et des produits vendus dans ces boutiques à l'aide de regroupements. La gestion d'un grand nombre de boutiques individuelles, d'emplacements en boutiques de produits peut prendre du temps et dérouter. Il est difficile de déterminer quels produits sont vendus dans quelle boutique et l'emplacement des produits dans chaque boutique. Le regroupement crée un nombre réduit de groupes de boutiques, de catégories d'emplacement en boutique et d'assortiments, ce qui facilite la gestion.

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

Qui : seuls les utilisateurs attribués à une licence Retail Execution peuvent regrouper les boutiques, les emplacements boutiques et les produits similaires qui ont Consumer Goods Cloud activé.

Comment : regroupez vos boutiques avec des critères tels que le type de produit qu'elles vendent ou l'emplacement géographique. Classez les produits en assortiments en fonction de leur éligibilité commerciale avec les boutiques et les groupes de boutiques. Créez des catégories d'emplacements en boutique similaires, par exemple des allées, des rayons et des caisses.

Planification de visites de boutique efficaces

Fournissez aux commerciaux les détails des visites, tels que le nom de la boutique, la priorité, la localisation, les horaires, le temps de visite estimé et l'historique des visites précédentes. Les commerciaux peuvent visiter une boutique, exécuter leurs tâches et enregistrer les détails de la visite sur leur appareil mobile. Enregistrez les heures en ajoutant toutes les tâches communes dans un modèle, puis en utilisant le modèle pour créer des visites en boutique. Marquez les activités à réaliser comme obligatoires.

Où : cette fonctionnalité s'applique à l'application Retail Execution avec les éditions Developer, Enterprise, Performance et Professional qui ont Consumer Goods Cloud activé.

Qui : seuls les utilisateurs attribués à une licence Retail Execution peuvent créer des visites.

Augmentation des ventes avec les audits d'inventaire

Maintenez le niveau d'inventaire d'un produit et son emplacement dans les boutiques en créant une tâche d'audit d'inventaire et en l'associant à une visite. Définissez des cibles de niveau d'inventaire dans les rayons des boutiques ou pour le stock de réserve escompté. Pendant une visite, un commercial peut effectuer un audit d'inventaire pour s'assurer que vos produits les plus vendus sont bien placés en rayon avec un stock suffisant.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Unlimited et Enterprise dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Qui : seuls les utilisateurs attribués à une licence Retail Execution peuvent créer et effectuer des tâches d'audit d'inventaire.

Optimisation de la vente en boutique avec la Capture des commandes mobiles

Simplifiez la capture des commandes en boutique et la collecte de données importantes, telles que les produits, les quantités et les prix, avec notre solution mobile. Faites gagner du temps et des efforts à vos commerciaux en marquant les produits à réapprovisionner en tant que favoris et en définissant leurs quantités par défaut à commander. Créez une tâche qui génère une commande et associez-la à un modèle. Les commerciaux peuvent passer en un seul clic des commandes pour un seul produit, un assortiment complet ou tous les produits vendus dans la boutique.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Unlimited et Enterprise dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Qui : seuls les utilisateurs attribués à une licence Retail Execution peuvent créer une tâche pour passer une commande.

Évaluation de l'efficacité des campagnes promotionnelles

Déterminez si vos promotions en cours sont réalisées conformément aux spécifications requises et si elles améliorent les résultats en recueillant des informations clés sur les promotions. Créez une tâche pour vérifier les promotions et vérifier leurs méthodes, objectifs et cibles. Les commerciaux peuvent enregistrer en temps réel sur leur appareil mobile les informations sur les promotions. Vous pouvez également utiliser ces informations pour améliorer les promotions à venir et optimiser les futures promotions.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Unlimited et Enterprise dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Qui : seuls les utilisateurs attribués à une licence Retail Execution peuvent créer une tâche pour vérifier les activités promotionnelles.

Capture de données commerciales uniques avec des tâches personnalisées

Suivez et surveillez les activités et les fonctions spécifiques à votre activité à l'aide de tâches personnalisées. L'exécution améliorée et les connaissances des processus commerciaux permettent de renforcer les relations avec les boutiques et d'augmenter les ventes de vos produits.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Unlimited et Enterprise dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Qui : seuls les utilisateurs attribués à une licence Retail Execution peuvent utiliser des tâches personnalisées pour capturer des données spécifiques à l'activité.

Recueil de connaissances sur votre activité avec des enquêtes

Utilisez les Enquêtes Salesforce pour créer et distribuer des enquêtes aux commerciaux afin de leur permettre de recueillir des commentaires auprès du personnel et des clients des boutiques. Organisez des enquêtes pour collecter des informations sur vos produits, vos promotions et l'expérience générale de la clientèle.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Unlimited et Enterprise dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Augmentation de la précision des audits et de la productivité avec la Détection d'objet Einstein

Accélérez l'inventaire, le planogramme et les autres activités de commercialisation, et éliminez les erreurs humaines dans les contrôles manuels avec la Détection d'objet Einstein. Aidez les commerciaux à consacrer moins de temps aux activités d'audit et plus de temps à créer des relations avec les responsables et les clients des boutiques.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Unlimited et Enterprise dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Comment : dans Configuration, saisissez *`Détection d'objet Einstein`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Détection d'objet Einstein**. Créez une tâche pour vérifier les produits et leur emplacement sur les rayons des boutiques. Associez la tâche à un modèle. Lorsque vous définissez le planogramme d'une boutique, chargez une image de référence représentant un emplacement idéal en rayon. Les commerciaux peuvent cliquer et charger une image d'un rayon et Einstein renvoie les résultats.

Gestion des territoires commerciaux et optimisation des itinéraires avec SFMap

Cartographiez l'activité et les emplacements de votre entreprise avec SFMap. Augmentez la productivité en attribuant des visites basées sur l'emplacement géographique, la priorité du compte, la disponibilité des commerciaux et les itinéraires optimisés. Augmentez la responsabilité de vos commerciaux en utilisant les capacités de géorepérage de SFMap.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Unlimited et Enterprise dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Comment : SFMap doit être installée dans votre organisation.

Nouveaux objets pour Retail Execution

Retail Execution inclut de nouveaux objets.

Ajouter à une liste les produits éligibles à la vente dans une boutique
Utilisez le nouvel objet `Assortment`.

Définir des paramètres agissant en tant que marqueurs de conformité pour les tâches en boutique de détail afin de comparer les valeurs cibles aux valeurs réelles
Utilisez le nouvel objet `AssessmentIndicatorDefinition`.

Créer des activités promotionnelles intégrées à une campagne ou isolées des promotions ciblées organisées dans les boutiques de détail
Utilisez le nouvel objet `Promotion`.

Associez des documents à des visites, des tâches, des promotions ou des planogrammes
Utilisez le nouvel objet `AssessmentTaskContentDocument`.

Regrouper les boutiques de détail sur la base de fonctionnalités partagées, telles que la taille, l'emplacement, l'appartenance à une chaîne de magasins
Utilisez le nouvel objet `RetailLocationGroup`.

Créer des enregistrements pour les boutiques de détail physiques associées à des comptes professionnels
Utilisez le nouvel objet `RetailStore`.

Créer des emplacements dans l'agencement d'une boutique de détail, tels que des allées, des rayons ou des arrière-boutiques
Utilisez le nouvel objet `InStoreLocation`.

Mapper les groupes de boutiques pour évaluer la définition des indicateurs, les produits, les catégories d'emplacement en boutique, et définir des cibles
Utilisez le nouvel objet `RetailStoreKpi`.

Organiser des activités en boutique pour recueillir des informations
Utilisez le nouvel objet `AssessmentTask`.

Associer des assortiments de produits à des boutiques, des groupes de boutiques ou des comptes
Utilisez le nouvel objet `StoreAssortment`.

Associer des produits à des emplacements en boutique spécifiques et à des boutiques de détail
Utilisez le nouvel objet `StoreProduct`.

Suivre les informations associées à la visite par un commercial d'une boutique de détail dans laquelle il organise des activités commerciales
Utilisez le nouvel objet `Visit`.

Objets nouveaux pour la Détection d'objet Einstein

Élaborer un modèle d'apprentissage machine pour détecter des objets dans des images
Utilisez le nouvel objet `AiDataset`.

Réviser les détails d'un objet détecté dans une image
Utilisez le nouvel objet `AiImageDetectedObject`.

Ajouter des objets pour mettre à jour un modèle
Utilisez le nouvel objet `AiImageTrainingObject`.

Réviser les détails d'un modèle qui détecte des objets dans une image
Utilisez le nouvel objet `AiVisionModel`.

Vérifier la qualité du modèle
Utilisez le nouvel objet `AiVisionModelMetric`.

Vérifier la précision de détection d'un objet par le modèle
Utilisez le nouvel objet `AiVisionModelObjectMetric`.

Réviser les détails d'une image
Utilisez le nouvel objet `Image`.

Détection d'objets dans des images en utilisant les API REST

Utilisez les API REST Détection d'objet Einstein pour élaborer un modèle et l'utiliser pour détecter des objets dans des images. Le modèle peut également être mis à jour pour accroître la précision ou ajouter des objets.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Unlimited et Enterprise dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Élaborer un modèle pour détecter les objets dans des images
Soumettez une requête `POST` à `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/datasets/`***`datasetId`***`/train`.

Détecter des objets dans une image
Soumettez une requête `POST` à `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images`.

Visualiser les objets détectés dans une image
Soumettez une requête `GET` à `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***.

Détecter des produits et des rayonnages dans un emplacement de boutique
Soumettez une requête `POST` à `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/stats`.

Visualiser les produits et les rayonnages détectés dans une image
Soumettez une requête `GET` à `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***`/stats`.

Ajouter des exemples d'images utilisés pour mettre à jour un modèle
Soumettez une requête `POST` à `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***`/feedback`.

Afficher un exemple d'image
Soumettez une requête `GET` à `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***`/feedback`.

Mettre à jour un modèle
Soumettez une requête `POST` à `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/models/`***`modelId`***`/retrain`. Le modèle est mis à jour en utilisant les exemples d'objets qui lui sont associés.

Financial Services Cloud : accélération des approbations de prêt hypothécaire, portail pour les agents d'assurances indépendants, planification de ressources multiples, et davantage

Simplifiez le processus de demande de prêt hypothécaire avec des flux de modèle pour les agents de prêt et les emprunteurs. Les emprunteurs peuvent télécharger des documents directement dans Financial Services Cloud, ce qui simplifie le processus d'approbation. Les agents d'assurances indépendants ont accès aux principales fonctionnalités d'assurance et aux composants Lightning par l'intermédiaire du portail Communautés Salesforce. Dans Lightning Scheduler, connectez des clients un groupe de professionnels avec la planification de ressources multiples et prenez des rendez-vous client multiples pendant la même période.

DANS CETTE SECTION :

Mortgage pour Financial Services Cloud : améliorations du modèle de données, flux standard et composants d'écran (globalement disponible)

Mortgage pour Financial Services Cloud est désormais globalement disponible. Capturez des informations importantes sur les emprunteurs grâce aux améliorations du modèle de données pour les prêts hypothécaires, afin de partager aisément ces données entre les secteurs d'activité. Présentez des flux de demande de prêt hypothécaire guidés aux emprunteurs et aux agents de prêt à l'aide de nouveaux modèles de flux et composants d'écran standard.

Suivi des documents et approbations (globalement disponible)

Favorisez l'engagement des clients en suivant les documents et les approbations pour des cas d'utilisation tels que des applications de prêt hypothécaire. Permettez à vos clients de charger des fichiers directement dans Financial Services Cloud et de surveiller le statut de chaque document.

Assurance pour Financial Services Cloud : gestion des polices d'entreprise, portail pour les agents indépendants, composants optimisés, et davantage

Gérez les polices d'assurance d'entreprise, protégez les informations confidentielles des assurés et améliorez la gestion des événements de vie et des jalons métiers à l'aide d'un modèle de données optimisé, des composants Lightning améliorés et de la prise en charge de Shield Platform Encryption. Le portail de communauté adapté permet aux agents d'assurance indépendants d'accéder aux fonctionnalités et aux composants d'assurance afin de gérer et de développer leur portefeuille clients. Ajoutez le nouveau composant Éléments d'action d'agent d'assurance à la page d'accueil de la Console d'agent d'assurance afin d'attirer l'attention des agents sur les activités les plus urgentes.

Lightning Scheduler : optimisation de la prise de rendez-vous clients

Prenez rapidement des rendez-vous clients avec un groupe de processionnels, par exemple un conseiller financier, un expert-comptable et un avocat, avec la planification de ressources multiples dans Lightning Scheduler. La planification simultanée permet de prendre plusieurs rendez-vous clients pendant le même réseau horaire afin d'optimiser les disponibilités dans le calendrier.

Approfondissez les relations avec les clients grâce aux structures de relations de compte étendues

Créez des hiérarchies de relations de compte professionnel et personnel en utilisant l'entité optimisée Relation de compte à compte. Associer directement des entreprises et des entités légales, telles que des trusts, à des foyers et des groupes. Vous pouvez aisément visualiser une société parente et ses filiales, ainsi que des relations familiales, dans la Carte des relations optimisée.

Accent sur les données Financial Services les plus importantes avec Analytics pour Wealth Management

Choisissez les données à ajouter à des tableaux de bord d'application avec les fonctionnalités de personnalisation incluses dans l'application Analytics pour Wealth Management, auparavant intitulée Einstein Analytics pour Financial Services. Un assistant de configuration vous guide à travers le processus. Vous pouvez choisir les paramètres de sécurité des données et ajouter des frais externes, des commissions et des données de quotas aux tableaux de bord. Facilitez l'identification de tendances en insérant la capacité génération de tendances, et choisissez des types d'enregistrement pour classer les données de gestion de patrimoine en fonction des différents types de compte que vous offrez.

Approfondissement des connaissances sur les clients avec la nouvelle version d'Analytics for Retail Banking

Personnalisez votre expérience d'analyse avec l'assistant de configuration du modèle et accédez aisément aux visualisations de tableaux de bord directement depuis les pages de compte. Les banquiers de détail peuvent consulter rapidement des connaissances sur leurs métriques de performance clés depuis leur appareil mobile.

Nouveaux objets dans Financial Services Cloud

Effectuez des opérations supplémentaires avec les nouveaux objets Financial Services Cloud.

Champs d'objet nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud

De nouveaux champs et des valeurs de liste de sélection de champs mises à jour sont disponibles dans les objets Financial Services Cloud.

Mortgage pour Financial Services Cloud : améliorations du modèle de données, flux standard et composants d'écran (globalement disponible)

Mortgage pour Financial Services Cloud est désormais globalement disponible. Capturez des informations importantes sur les emprunteurs grâce aux améliorations du modèle de données pour les prêts hypothécaires, afin de partager aisément ces données entre les secteurs d'activité. Présentez des flux de demande de prêt hypothécaire guidés aux emprunteurs et aux agents de prêt à l'aide de nouveaux modèles de flux et composants d'écran standard.

DANS CETTE SECTION :

Capture d'informations sur les emprunteurs grâce aux améliorations du modèle de données Financial Services Cloud

Les demandes de prêt hypothécaire recueillent de nombreuses données sur les emprunteurs et sur la propriété qu'ils achètent, refinancent ou construisent. Utilisez les améliorations du modèle de données pour collecter ces informations et les partager entre les secteurs d'activité.

Création de flux de demande de prêt hypothécaire guidés avec les modèles de flux de prêt

Financial Services Cloud Mortgage fournit des flux standard basés sur le formulaire U.S. Uniform Residential Loan Application publié en février 2019. Ces flux standard sont également des modèles que vous pouvez cloner et personnaliser afin de créer vos propres flux d'interface utilisateur guidés pour les emprunteurs et les agents de prêt.

Extension de votre flux avec les composants Écran de flux

Cinq nouveaux composants d'écran de flux augmentent la puissance et la flexibilité des interactions de votre flux d'écran avec les utilisateurs.

MuleSoft : connecteurs Blend et Roostify

Utilisez les connecteurs Blend et Roostify pour définir visuellement des intégrations complexes entre Financial Services Cloud et ces services, afin de générer une expérience de crédit hypothécaire complète.

CONSULTER ÉGALEMENT :

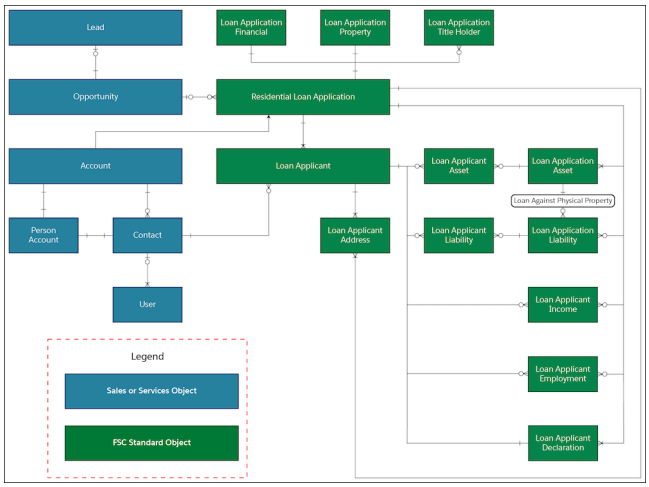
Financial Services Cloud Upgrade Guide : Enable Mortgage for Financial Services Cloud (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Capture d'informations sur les emprunteurs grâce aux améliorations du modèle de données Financial Services Cloud

Les demandes de prêt hypothécaire recueillent de nombreuses données sur les emprunteurs et sur la propriété qu'ils achètent, refinancent ou construisent. Utilisez les améliorations du modèle de données pour collecter ces informations et les partager entre les secteurs d'activité.

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

Pourquoi : basé sur le formulaire U.S. Uniform Residential Loan Application, publié en février 2019, le modèle de données Mortgage Financial Services Cloud offre 13 nouveaux objets.

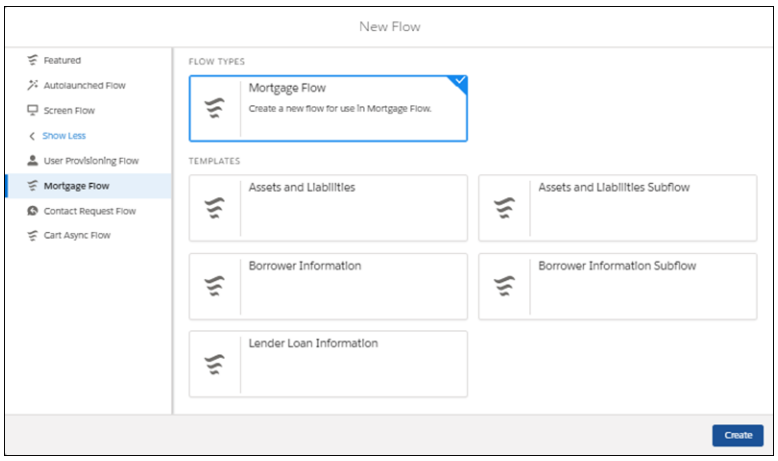


Création de flux de demande de prêt hypothécaire guidés avec les modèles de flux de prêt

Financial Services Cloud Mortgage fournit des flux standard basés sur le formulaire U.S. Uniform Residential Loan Application publié en février 2019. Ces flux standard sont également des modèles que vous pouvez cloner et personnaliser afin de créer vos propres flux d'interface utilisateur guidés pour les emprunteurs et les agents de prêt.

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

Comment : pour créer un flux de prêt hypothécaire personnalisé, clonez un flux standard existant. Vous pouvez également sélectionner le type de flux Prêt immobilier, puis sélectionner un flux standard en tant que modèle.



Élaborez, testez et activez votre flux de prêt immobilier personnalisé, puis distribuez-le à des agents de prêt en créant une action rapide dans les pages de demande de prêts immobiliers. Si vous souhaitez que le flux d'emprunteur ou d'actifs/passifs personnalisé soit disponible pour les clients, configurez-le dans le Générateur de communauté.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Objets nouveaux et modifiés

Extension de votre flux avec les composants Écran de flux

Cinq nouveaux composants d'écran de flux augmentent la puissance et la flexibilité des interactions de votre flux d'écran avec les utilisateurs.

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

Pourquoi : créez des flux d'écran qui affichent les données sous le format le plus efficace pour atteindre les utilisateurs de votre agent de prêt et les clients des prêts hypothécaires.

- **Liste de sélection de boutons d'une collection** affiche les étiquettes d'une variable de collection dans une série de boutons plutôt que dans des cases d'option, des cases à cocher ou une liste déroulante.
- **Liste de sélection de boutons d'un champ** affiche les valeurs de liste de sélection d'un champ d'objet dans une série de boutons.
- **Groupe de cases à cocher d'une collection** affiche les étiquettes d'une variable de collection dans des cases à cocher et permet des sélections multiples. Vous pouvez également sélectionner plusieurs cases à cocher par défaut.
- **Pied de page avec des boutons personnalisables** affiche un bouton personnalisé dans le pied de page. Vous pouvez également personnaliser le texte du bouton Suivant.
- **Bouton d'écran** affiche un bouton dans le corps d'un écran plutôt que dans le pied de page.

Comment : ajoutez d'un élément d'écran à votre flux personnalisé. Sélectionnez un composant d'écran de flux dans la fenêtre modale Nouvel écran, puis saisissez les valeurs de ses propriétés d'écran.

MuleSoft : connecteurs Blend et Roostify

Utilisez les connecteurs Blend et Roostify pour définir visuellement des intégrations complexes entre Financial Services Cloud et ces services, afin de générer une expérience de crédit hypothécaire complète.

Où : vous pouvez utiliser les connecteurs MuleSoft via Anypoint Exchange.

Comment : pour bénéficier des connecteurs Blend et Roostify, installez la toute dernière version d'Anypoint Studio dans MuleSoft.

DANS CETTE SECTION :

Connexion avec les API Blend

Utilisez le connecteur Mulesoft Blend pour accéder aux API de Blend et prendre en charge les workflows des applications de prêt hypothécaire.

Connexion avec les API Roostify

Utilisez le connecteur Mulesoft Roostify pour accéder aux API de Roostify et prendre en charge les workflows des applications de prêt hypothécaire.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lien externe : Assets provided by MuleSoft

Connexion avec les API Blend

Utilisez le connecteur Mulesoft Blend pour accéder aux API de Blend et prendre en charge les workflows des applications de prêt hypothécaire.

Où : vous pouvez utiliser le connecteur MuleSoft Blend via Anypoint Exchange.

Comment : pour utiliser le connecteur Blend, installez la toute dernière version d'Anypoint Studio dans MuleSoft.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lien externe : Blend Connector Release Notes - Mule 4

Lien externe : Blend Connector - Mule 4

Connexion avec les API Roostify

Utilisez le connecteur Mulesoft Roostify pour accéder aux API de Roostify et prendre en charge les workflows des applications de prêt hypothécaire.

Où : vous pouvez utiliser le connecteur MuleSoft Roostify via Anypoint Exchange.

Comment : installez la toute dernière version d'Anypoint Studio dans MuleSoft. Accédez aux webhooks ou aux API Web 46 RESTful de Roostify en utilisant le connecteur Mulesoft Roostify. Les webhooks sont des rappels qui permettent de réagir aux activités dans Roostify. Les API RESTful des applications, des tâches, des documents ou des comptes de prêt hypothécaire permettent de travailler avec les données stockées dans Roostify.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lien externe : Roostify Connector Release Notes - Mule 4

Lien externe : Roostify Connector - Mule 4

Suivi des documents et approbations (globalement disponible)

Favorisez l'engagement des clients en suivant les documents et les approbations pour des cas d'utilisation tels que des applications de prêt hypothécaire. Permettez à vos clients de charger des fichiers directement dans Financial Services Cloud et de surveiller le statut de chaque document.

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

Pourquoi : pour certaines entreprises, notamment les sociétés de prêt, les clients remplissent des demandes qui nécessitent une documentation de référence, par exemple des bulletins de paie, des feuilles d'impôts, des passeports et des permis de conduire. Le processus de collecte et de transmission de copies exploitables de ces documents est long et complexe. De nos jours, les agents de prêt associent une liste de pièces justificatives à une demande de prêt qui indique aux clients quels documents ils doivent fournir. Les clients chargent le fichier correspondant à chaque pièce justificative de la liste à travers des communautés. Les agents de prêt vérifient les fichiers chargés et rejettent les documents illisibles ou qui ne mentionnent pas les informations requises. Les clients chargent de nouvelles versions pour remplacer les fichiers rejetés. Les conseillers contrôlent les fichiers chargés et approuvent les documents qui remplissent les modalités de souscription. Ils ajoutent également de nouveaux éléments à la liste des pièces justificatives en fonction des besoins des demandes individuelles. Pendant tout le processus de demande de prêt, les clients peuvent afficher le statut de leurs pièces justificatives.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Financial Services Cloud Upgrade Guide : Enable Document Tracking and Approvals (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Assurance pour Financial Services Cloud : gestion des polices d'entreprise, portail pour les agents indépendants, composants optimisés, et davantage

Gérez les polices d'assurance d'entreprise, protégez les informations confidentielles des assurés et améliorez la gestion des événements de vie et des jalons métiers à l'aide d'un modèle de données optimisé, des composants Lightning améliorés et de la prise en charge de Shield Platform Encryption. Le portail de communauté adapté permet aux agents d'assurance indépendants d'accéder aux fonctionnalités et aux composants d'assurance afin de gérer et de développer leur portefeuille clients. Ajoutez le nouveau composant Éléments d'action d'agent d'assurance à la page d'accueil de la Console d'agent d'assurance afin d'attirer l'attention des agents sur les activités les plus urgentes.

DANS CETTE SECTION :

Protection des informations confidentielles de vos assurés

Lorsque des assurés individuels ou des entreprises comptent sur votre couverture d'assurance, ils partagent avec vous des informations personnelles et confidentielles. Ajoutez une couche de sécurité supplémentaire pour protéger ces données avec Shield Platform Encryption. Vous pouvez crypter des informations sur une série d'événements de vie, de jalons métiers, de polices d'assurance, de déclarations et les détails associés avec le schéma de cryptage probabiliste ou déterministe.

Automatisation des tâches répétitives pour les agents d'assurance avec des plans d'action

Augmentez la cohérence et la conformité dans les engagements client des agents d'assurance avec les modèles de tâche Plans d'action. Capturez les tâches répétitives et attribuez automatiquement un propriétaire et une échéance aux tâches. Les modèles de tâche Plans d'action prennent désormais en charge les objets Événement de vie de la personne, Jalon métier, Police d'assurance, Couverture de la police d'assurance et Déclaration.

Visibilité des polices du foyer des assurés avec les résumés Cumul par référence

Offrez aux agents d'assurance une vue consolidée de toutes les polices appartenant au foyer principal de l'assuré. Les divers résumés Cumul par référence de la page du foyer affichent le total des polices du foyer, des primes des polices, des déclarations sur les polices et des montants de déclaration payés. Les agents peuvent explorer pour déterminer le propriétaire de chaque police.

Alerte des agents sur les polices et les déclarations

Envoyez aux agents des alertes précises concernant les polices et les réclamations d'un client depuis votre principal système de gestion des polices. Les alertes sont affichées lorsque l'agent visualise les polices ou les déclarations d'un client dans la page du compte. Les agents peuvent ignorer ou répéter les alertes.

Amélioration de la productivité des agents indépendants avec un portail riche en fonctionnalités

Créez un portail riche en fonctionnalités pour vos agents d'assurance indépendants avec le modèle Lightning Portail de l'agent d'assurance. Grâce à une vue complète des polices, des déclarations, des événements de vie, des jalons métiers et des autres détails se rapportant à leurs clients, les agents peuvent s'organiser, développer leurs relations avec les clients et mieux répondre à leurs besoins. Les agents peuvent utiliser Community Cloud et les fonctionnalités de gestion de Knowledge intégrées pour partager des articles de la base de connaissances avec d'autres agents et compagnies d'assurance.

Amélioration de la planification et de la définition des Éléments d'action d'agent d'assurance prioritaires

Aidez les agents d'assurances à gérer leur planning en attirant leur attention sur les activités les plus urgentes.

Solution l'intelligence client complète pour les agents et les responsables avec Einstein Analytics for Insurance

L'application Analytics for Insurance offre aux agents des connaissances pratiques sur leurs performances commerciales et les aide à améliorer leurs opérations commerciales.

Composant Événement de vie de la personne : jalons métiers, actions contextuelles, filtres, et davantage

Nous avons renommé le composant Lightning Événement de vie de la personne en Événements de vie ou jalons métiers afin de gérer les jalons métiers en plus des événements de vie. Vous pouvez désormais masquer les événements de vie sensibles et expirer les événements obsolètes. Les agents peuvent filtrer les événements en fonction d'une période spécifique. Grâce aux actions contextuelles, les agents peuvent rapidement créer un enregistrement et l'associer à un événement de vie ou à un jalon métier.

Organisation des polices par type

Le composant Police est plus facile à lire lorsque les polices d'assurance sont regroupées par type de police. Agrandissez ou réduisez des types de police individuels ou tous les types de police. Affichez uniquement les polices appartenant au client et excluez celles dans lesquelles il est seulement participant. Vous pouvez modifier les icônes par défaut qui représentent les types de police.

Protection des informations confidentielles de vos assurés

Lorsque des assurés individuels ou des entreprises comptent sur votre couverture d'assurance, ils partagent avec vous des informations personnelles et confidentielles. Ajoutez une couche de sécurité supplémentaire pour protéger ces données avec Shield Platform Encryption. Vous pouvez crypter des informations sur une série d'événements de vie, de jalons métiers, de polices d'assurance, de déclarations et les détails associés avec le schéma de cryptage probabiliste ou déterministe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud et Shield Platform Encryption sont activées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Cryptage des informations d'assurance de vos clients

Automatisation des tâches répétitives pour les agents d'assurance avec des plans d'action

Augmentez la cohérence et la conformité dans les engagements client des agents d'assurance avec les modèles de tâche Plans d'action. Capturez les tâches répétitives et attribuez automatiquement un propriétaire et une échéance aux tâches. Les modèles de tâche Plans d'action prennent désormais en charge les objets Événement de vie de la personne, Jalon métier, Police d'assurance, Couverture de la police d'assurance et Déclaration.

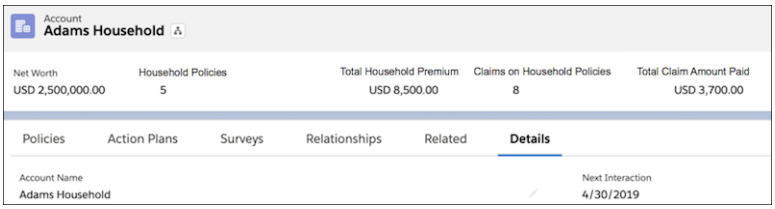
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activée.

Visibilité des polices du foyer des assurés avec les résumés Cumul par référence

Offrez aux agents d'assurance une vue consolidée de toutes les polices appartenant au foyer principal de l'assuré. Les divers résumés Cumul par référence de la page du foyer affichent le total des polices du foyer, des primes des polices, des déclarations sur les polices et des montants de déclaration payés. Les agents peuvent explorer pour déterminer le propriétaire de chaque police.

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

Pourquoi : une meilleure visibilité sur ces informations permet aux agents de créer des stratégies d'engagement, et de mettre en place des plans de vente croisée et de vente incitative.



Comment : ajoutez les métriques Cumul par référence fournies à la présentation de page Foyer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Rollups in Financial Services Cloud (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Alerte des agents sur les polices et les déclarations

Envoyez aux agents des alertes précises concernant les polices et les réclamations d'un client depuis votre principal système de gestion des polices. Les alertes sont affichées lorsque l'agent visualise les polices ou les déclarations d'un client dans la page du compte. Les agents peuvent ignorer ou répéter les alertes.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

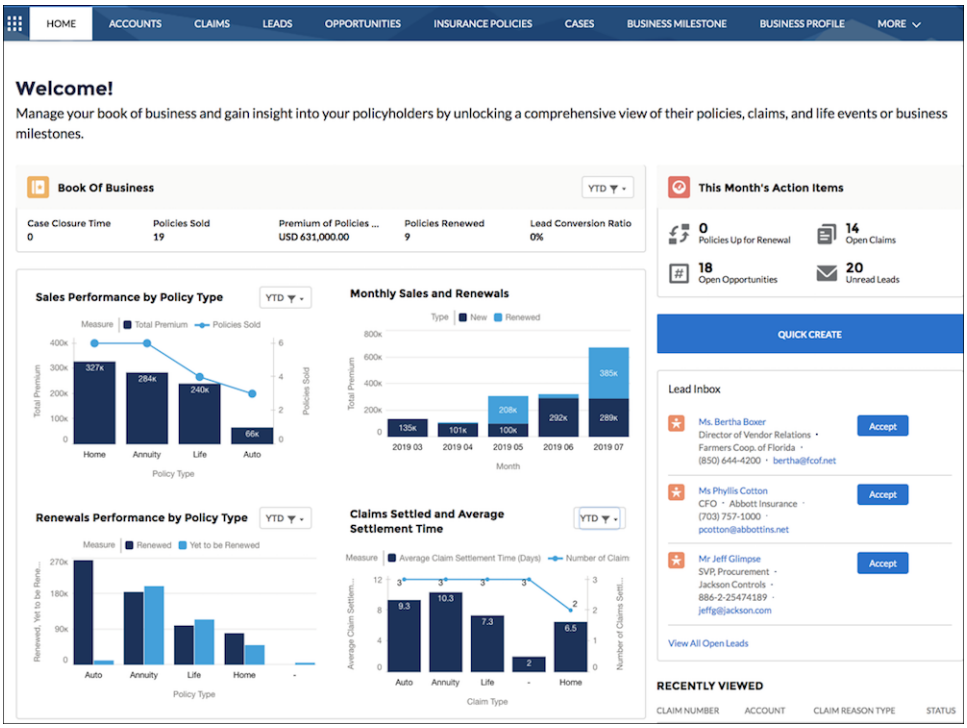
Aide de Salesforce : Financial Services Cloud Alerts (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration de la productivité des agents indépendants avec un portail riche en fonctionnalités

Créez un portail riche en fonctionnalités pour vos agents d'assurance indépendants avec le modèle Lightning Portail de l'agent d'assurance. Grâce à une vue complète des polices, des déclarations, des événements de vie, des jalons métiers et des autres détails se rapportant à leurs clients, les agents peuvent s'organiser, développer leurs relations avec les clients et mieux répondre à leurs besoins. Les agents peuvent utiliser Community Cloud et les fonctionnalités de gestion de Knowledge intégrées pour partager des articles de la base de connaissances avec d'autres agents et compagnies d'assurance.

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

Pourquoi : Un tableau de bord présentant des métriques de performance, des graphiques de rapport et des éléments d'action aide les agents à suivre les objectifs et les résultats, à respecter les échéances, à augmenter les ventes et à améliorer le service.



Comment : les principales fonctionnalités d'assurance et tous les composants d'assurance Lightning sont disponibles et totalement opérationnels dans le portail. Dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez `Toutes les communautés`, puis sélectionnez **Toutes les communautés**. Cliquez sur **Nouvelle communauté**, puis sélectionnez le modèle Portail de l'agent d'assurance.

Pour accorder aux utilisateurs l'accès aux objets et aux composants d'assurance, attribuez l'ensemble d'autorisations Utilisateur de communauté Assurance.

CONSULTER ÉGALEMENT :

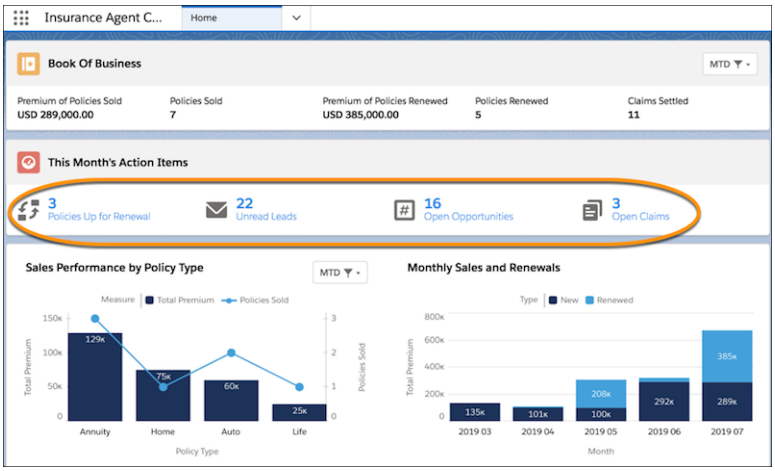
Aide de Salesforce : Set Up a Portal for Independent Insurance Agents (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration de la planification et de la définition des Éléments d'action d'agent d'assurance prioritaires

Aidez les agents d'assurances à gérer leur planning en attirant leur attention sur les activités les plus urgentes.

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

Pourquoi : en visualisant en un coup d'œil les polices échues, les polices à renouveler, les déclarations et les demandes en cours, les pistes non lues et les opportunités en cours, les agents améliorent la planification et la définition des éléments d'actions prioritaires.



Comment : modifiez la page d'accueil Console d'agent d'assurance, puis ajoutez à la page le composant Éléments d'action d'agent d'assurance. Choisissez des métriques pré-empaquetés pour afficher les polices, les déclarations, les demandes, les pistes ou les opportunités qui nécessitent l'attention des agents. Vous pouvez filtrer les métriques associés à une police par jour, semaine, mois ou trimestre.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Add Insurance Agent Action Items to Console Home Page (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Solution l'intelligence client complète pour les agents et les responsables avec Einstein Analytics for Insurance

L'application Analytics for Insurance offre aux agents des connaissances pratiques sur leurs performances commerciales et les aide à améliorer leurs opérations commerciales.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée. Analytics for Insurance est réservée aux utilisateurs de Financial Services Cloud for Insurance.

Pourquoi : la possibilité de segmenter la clientèle et de recueillir des connaissances sur les opportunités de vente incitative et de vente croisée, permet aux agents d'augmenter le nombre de primes souscrites. Les responsables peuvent recueillir des connaissances sur les performances de leur équipe, et sur les qualités des meilleurs agents pour mieux accompagner les membres de l'équipe.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Analytics for Insurance, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Comment : accédez à Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, choisissez **Application**, puis cliquez sur **Commencer à partir d'un modèle**. Sélectionnez le modèle **Analytics for Insurance**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Applications Analytics prédéfinies : prédictions Einstein Discovery dans l'application Sales Analytics, Analytics pour l'assurance et la santé, Einstein Accuracy Analytics

Composant Événement de vie de la personne : jalons métiers, actions contextuelles, filtres, et davantage

Nous avons renommé le composant Lightning Événement de vie de la personne en Événements de vie ou jalons métiers afin de gérer les jalons métiers en plus des événements de vie. Vous pouvez désormais masquer les événements de vie sensibles et expirer les événements obsolètes. Les agents peuvent filtrer les événements en fonction d'une période spécifique. Grâce aux actions contextuelles, les agents peuvent rapidement créer un enregistrement et l'associer à un événement de vie ou à un jalon métier.

DANS CETTE SECTION :

Gestion des événements de vie et des jalons métiers avec un composant unique et universel

Le composant Lightning Événements de vie ou jalons métiers est sensible au contexte. Il montre les événements de vie d'une page d'enregistrement Compte personnel et les jalons métiers d'une page d'enregistrement Compte professionnel.

Masquage des types d'événement de vie ou de jalon métier sensibles

Lorsque vous masquez un type d'événement de vie ou de jalon métier, il n'est pas affiché dans le composant tant que vous n'ajoutez pas un événement ou un jalon de ce type.

Interaction avec les événements de vie grâce aux actions contextuelles

Les agents peuvent rapidement créer un enregistrement et l'associer à un événement de vie ou à un jalon métier sans quitter la page active. Par exemple, tout en consultant un événement d'achat de véhicule, l'agent peut rapidement créer une opportunité de vente d'une police d'assurance automobile. L'enregistrement Opportunité est automatiquement associé à l'événement de vie.

Filtrage des événements de vie ou jalons métiers

Intéressez-vous aux événements de vie ou jalons métiers pertinents en filtrant les anciens événements ou jalons.

Expiration des événements de vie ou jalons métiers obsolètes

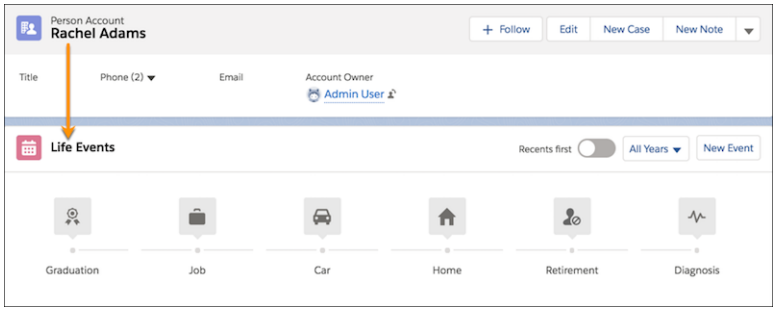
Expirez les événements de vie ou les jalons métiers qui ne sont plus valides. Vous pouvez par exemple expirer un événement d'achat d'automobile lorsque le client a vendu son véhicule.

Gestion des événements de vie et des jalons métiers avec un composant unique et universel

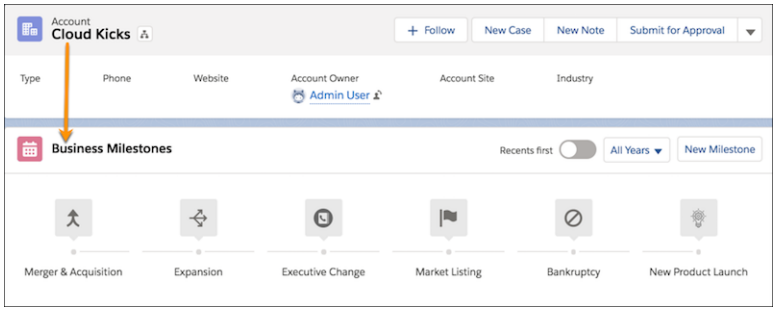
Le composant Lightning Événements de vie ou jalons métiers est sensible au contexte. Il montre les événements de vie d'une page d'enregistrement Compte personnel et les jalons métiers d'une page d'enregistrement Compte professionnel.

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

Comment : ajoutez le composant à une page d'enregistrement Compte personnel pour afficher les événements de vie.



ajoutez le composant à une page d'enregistrement Compte professionnel pour afficher les jalons métiers.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Événements de vie et jalons métiers (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

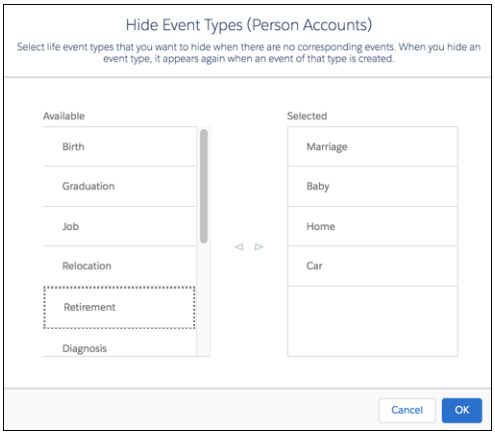
Masquage des types d'événement de vie ou de jalon métier sensibles

Lorsque vous masquez un type d'événement de vie ou de jalon métier, il n'est pas affiché dans le composant tant que vous n'ajoutez pas un événement ou un jalon de ce type.

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

Pourquoi : certains types d'événement de vie ou de jalon métier peuvent heurter la sensibilité du client s'ils ne se sont pas encore produits ou s'ils sont peu susceptibles de se produire.

Comment : modifiez la page d'enregistrement du compte, puis sélectionnez le composant Événements de vie ou Jalons métiers. Dans le volet des propriétés, cliquez sur **Sélectionner**, puis sélectionnez les types d'événement de vie ou de jalon métier que vous souhaitez masquer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

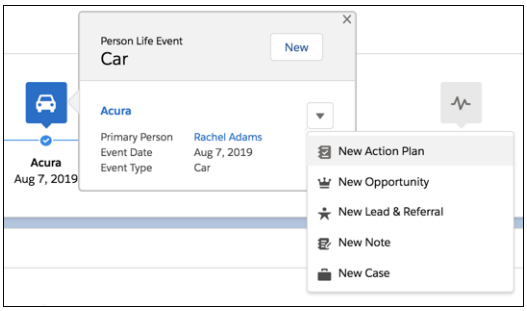
Aide de Salesforce : Hide Sensitive Life Event Types and Business Milestone Types (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Interaction avec les événements de vie grâce aux actions contextuelles

Les agents peuvent rapidement créer un enregistrement et l'associer à un événement de vie ou à un jalon métier sans quitter la page active. Par exemple, tout en consultant un événement d'achat de véhicule, l'agent peut rapidement créer une opportunité de vente d'une police d'assurance automobile. L'enregistrement Opportunité est automatiquement associé à l'événement de vie.

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

Pourquoi : les agents ne sont pas contraints de parcourir plusieurs écrans pour créer un enregistrement et l'associer à l'événement de vie ou au jalon métier.



Comment : créez des actions et ajoutez-les à la section Actions Salesforce Mobile et Lightning Experience de la présentation de page appropriée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Create and Configure Contextual Actions for Life Events and Business Milestones (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Filtrage des événements de vie ou jalons métiers

Intéressez-vous aux événements de vie ou jalons métiers pertinents en filtrant les anciens événements ou jalons.

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

Comment : sélectionnez une période dans la liste déroulante pour afficher uniquement les événements ou les jalons correspondants.

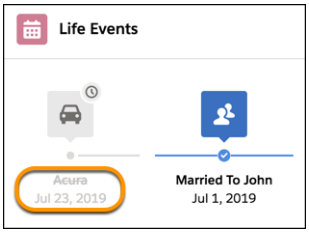


Expiration des événements de vie ou jalons métiers obsolètes

Expirez les événements de vie ou les jalons métiers qui ne sont plus valides. Vous pouvez par exemple expirer un événement d'achat d'automobile lorsque le client a vendu son véhicule.

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

Comment : modifiez l'enregistrement d'événement de vie ou de jalon métier, puis sélectionnez **Expiré**. Un événement ou jalon expiré est barré.



CONSULTER ÉGALEMENT :

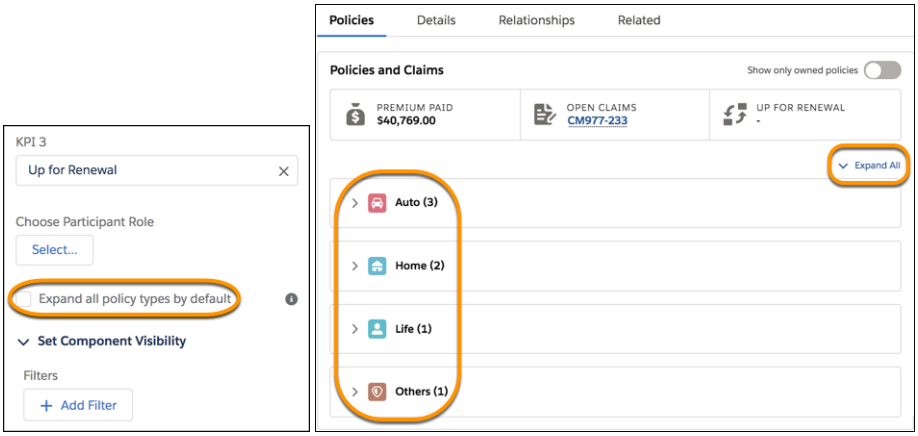
Aide de Salesforce : Expiration des événements de vie ou des jalons métiers obsolètes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Organisation des polices par type

Le composant Police est plus facile à lire lorsque les polices d'assurance sont regroupées par type de police. Agrandissez ou réduisez des types de police individuels ou tous les types de police. Affichez uniquement les polices appartenant au client et excluez celles dans lesquelles il est seulement participant. Vous pouvez modifier les icônes par défaut qui représentent les types de police.

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

Comment : dans le volet des propriétés, choisissez si les types de police sont agrandis ou réduits par défaut. Modifiez la page d'enregistrement du compte, puis sélectionnez le composant Police. Dans le volet des propriétés, sélectionnez **Agrandir tous les types de police par défaut**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Expand or Collapse Policy Types by Default (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lightning Scheduler : optimisation de la prise de rendez-vous clients

Prenez rapidement des rendez-vous clients avec un groupe de processionnels, par exemple un conseiller financier, un expert-comptable et un avocat, avec la planification de ressources multiples dans Lightning Scheduler. La planification simultanée permet de prendre plusieurs rendez-vous clients pendant le même réseau horaire afin d'optimiser les disponibilités dans le calendrier.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Scheduler : planification simultanée et de ressources multiples

Approfondissez les relations avec les clients grâce aux structures de relations de compte étendues

Créez des hiérarchies de relations de compte professionnel et personnel en utilisant l'entité optimisée Relation de compte à compte. Associer directement des entreprises et des entités légales, telles que des trusts, à des foyers et des groupes. Vous pouvez aisément visualiser une société parente et ses filiales, ainsi que des relations familiales, dans la Carte des relations optimisée.

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

Comment : Accédez à Feature Flag Setting dans Types de métadonnées personnalisées, puis activez le paramètre de métadonnées personnalisées Relationship Group Hierarchy.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Financial Services Cloud Upgrade Guide : Create Expanded Account Relatioinships in Group Builder (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accent sur les données Financial Services les plus importantes avec Analytics pour Wealth Management

Choisissez les données à ajouter à des tableaux de bord d'application avec les fonctionnalités de personnalisation incluses dans l'application Analytics pour Wealth Management, auparavant intitulée Einstein Analytics pour Financial Services. Un assistant de configuration vous guide à travers le processus. Vous pouvez choisir les paramètres de sécurité des données et ajouter des frais externes, des commissions et des données de quotas aux tableaux de bord. Facilitez l'identification de tendances en insérant la capacité génération de tendances, et choisissez des types d'enregistrement pour classer les données de gestion de patrimoine en fonction des différents types de compte que vous offrez.

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

Qui : Analytics pour Wealth Management est réservée aux utilisateurs de Salesforce Financial Services Cloud. Pour créer une application à partir du modèle Analytics pour Wealth Management, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Comment : accédez à Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, choisissez **Application**, puis cliquez sur **Commencer à partir d'un modèle**. Sélectionnez **Analytics pour Wealth Management**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Applications Analytics prédéfinies : prédictions Einstein Discovery dans l'application Sales Analytics, Analytics pour l'assurance et la santé, Einstein Accuracy Analytics

Approfondissement des connaissances sur les clients avec la nouvelle version d'Analytics for Retail Banking

Personnalisez votre expérience d'analyse avec l'assistant de configuration du modèle et accédez aisément aux visualisations de tableaux de bord directement depuis les pages de compte. Les banquiers de détail peuvent consulter rapidement des connaissances sur leurs métriques de performance clés depuis leur appareil mobile.

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

Qui : Analytics for Retail Banking est réservée aux utilisateurs de Salesforce Financial Services Cloud. pour créer une application à partir du modèle Analytics for Retail Banking, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Pourquoi : les banquiers de détail peuvent isoler les données dont ils ont besoin pour développer leur activité, et les sélectionner pour les ajouter aux tableaux de bord de l'application. Vous pouvez inclure des types d'enregistrement spécifiques pour calculer les montants de solde de différents types de compte ou ajouter des frais externes et des données de dépenses. Vous pouvez aussi identifier des tendances en prenant des clichés instantanés de jeux de données. Intégrez les connaissances des analytiques à l'endroit même où vous travaillez dans Salesforce avec un tableau de bord d'accueil qui peut être incorporé dans n'importe quelle page.

Comment : accédez à Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, choisissez **Application**, puis cliquez sur **Commencer à partir d'un modèle**. Sélectionnez **Analytics for Retail Banking**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Applications Analytics prédéfinies : prédictions Einstein Discovery dans l'application Sales Analytics, Analytics pour l'assurance et la santé, Einstein Accuracy Analytics

Nouveaux objets dans Financial Services Cloud

Effectuez des opérations supplémentaires avec les nouveaux objets Financial Services Cloud.

Suivi des documents et approbations

Stocker un élément de liste de contrôle pour un chargement de documentation fichier (nécessite le complément Suivi de document et approbations)

Utilisez le nouvel objet DocumentChecklistItem.

Stocker le type de fichier chargé ou joint à un DocumentChecklistItem (nécessite le complément Suivi de document et approbations)

Utilisez le nouvel objet DocumentType.

Assurance

Stocker les jalons d'une activité

Utilisez le nouvel objet BusinessMilestone.

Stocker les attributs associés à l'assurance pour l'entreprise assurée

Utilisez le nouvel objet BusinessProfile.

Stocker les éléments inclus dans une déclaration

Utilisez le nouvel objet ClaimItem.

Stocker des producteurs qui travaillent sur la même police

Utilisez le nouvel objet ProducerPolicyAssignment.

Stocker les titres associés à une police d'assurance

Utilisez le nouvel objet SecuritiesHolding.

Stocker la catégorie d'indemnité à laquelle un travailleur appartient

Utilisez le nouvel objet WorkerCompCoverageClass.

Stocker la méthode de paiement de la prime d'une police d'assurance

Utilisez le nouvel objet PolicyPaymentMethod__c.

Prêt immobilier

Stocker les informations sur les emprunteurs pour les demandes de prêt

Utilisez le nouvel objet LoanApplicant.

Stocker l'adresse des emprunteurs

Utilisez le nouvel objet LoanApplicantAddress.

Associer les emprunteurs aux actifs de demande de prêt

Utilisez le nouvel objet LoanApplicantAsset.

Stocker les déclarations des demandes des emprunteurs

Utilisez le nouvel objet LoanApplicantDeclaration.

Stocker les informations sur l'emploi des emprunteurs

Utilisez le nouvel objet LoanApplicantEmployment.

Stocker les informations sur les revenus non professionnels des emprunteurs

Utilisez le nouvel objet LoanApplicantIncome.

Associer les emprunteurs aux passifs de demande de prêt

Utilisez le nouvel objet LoanApplicantLiability.

Stocker les détails des actifs de demandes de prêt

Utilisez le nouvel objet LoanApplicationAsset.

Stocker les détails des transactions de demandes de prêt

Utilisez le nouvel objet LoanApplicationFinancial.

Stocker les détails des passifs et des dépenses des demandes de prêt

Utilisez le nouvel objet LoanApplicationLiability.

Stocker les détails des propriétés de demandes de prêt

Utilisez le nouvel objet LoanApplicationProperty.

Stocker le nom des détenteurs de titre de propriété futurs et actuels pour les demandes de prêt

Utilisez le nouvel objet LoanApplicationTitleHolder.

Stocker les détails des demandes de prêt

Utilisez le nouvel objet ResidentialLoanApplication.

Champs d'objet nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud

De nouveaux champs et des valeurs de liste de sélection de champs mises à jour sont disponibles dans les objets Financial Services Cloud.

Nouveaux champs dans Account

Afficher le nombre total de déclarations pour des polices actives appartenant au foyer principal du détenteur de police
Utilisez le nouveau champ ClaimsOnHouseholdPolicies__c.

Afficher le nombre total de polices actives appartenant au foyer principal du détenteur de la police
Utilisez le nouveau champ HouseholdPolicies__c.

Afficher un individu ou une entreprise devenu client d'une assurance
Utilisez le nouveau champ InsuranceCustomerSince__c.

Afficher le montant total payé pour toutes les réclamations des politiques actives du foyer principal du détenteur de police
Utilisez le nouveau champ TotalClaimAmountPaid__c.

Afficher le total des primes de toutes les polices actives du foyer principal du détenteur de police
Utilisez le nouveau champ TotalHouseholdPremiums__c.

Nouveaux champs dans Claim

Visualiser comment une perte a été signalée
Utilisez le nouveau champ FnolChannel.

Visualiser le foyer principal du propriétaire assuré
Utilisez le nouveau champ Household__c.

Visualiser comment la police associée à une réclamation a été renouvelée
Utilisez le nouveau champ RenewalChannel.

Nouveaux champs dans CustomerProperty

Stocker le poids d'un véhicule
Utilisez le nouveau champ GrossVehicleWeight.

Stocker la charge utile d'un véhicule
Utilisez le nouveau champ LoadCapacity.

Nouveaux champs dans InsurancePolicy

Afficher la valeur de rachat d'une police d'assurance
Utilisez le nouveau champ CashSurrenderValue.

Visualiser comment une perte a été signalée
Utilisez le nouveau champ FnolChannel.

Vérifier si une police d'assurance inclut une couverture N'importe quel véhicule, qui élargi la couverture aux véhicules de location et d'emprunt
Utilisez le nouveau champ HasAnyAutoCoverage.

Visualiser le foyer principal du propriétaire assuré
Utilisez le nouveau champ Household__c.

Vérifier si un prêt peut être demandé pour une police d'assurance
Utilisez le nouveau champ IsLoanEligibile.

Visualiser comment une police a été renouvelée
Utilisez le nouveau champ RenewalChannel.

Visualiser les taxes et les majorations prélevées sur la prime d'une police d'assurance
Utilisez le nouveau champ TaxesSurcharges.

Nouveaux champs dans InsuranceProfile

Vérifier si le permis de conduire du membre assuré a déjà été suspendu
Utilisez le nouveau champ IsLicenseSuspended.

Visualiser le nombre d'accidents dans lesquels le membre assuré a été impliqué
Utilisez le nouveau champ NumberOfAccidents.

Nouveaux champs dans PersonLifeEvent

Visualiser la date d'expiration d'un événement de vie
Utilisez le nouveau champ ExpirationDate.

Déterminer les raisons pour lesquelles un événement de vie a expiré
Utilisez le nouveau champ ExpirationDescription.

Vérifier si un événement de vie a expiré
Utilisez le nouveau champ IsExpired.

Nouveau champ dans BillingStatement__c

Visualiser la police d'assurance associée à un relevé de facturation
Utilisez le nouveau champ Insurance.

Nouveaux champs dans FinancialAccountTransaction__c

Visualiser la déclaration associée à une transaction de compte financier
Utilisez le nouveau champ Claim.

Visualiser la police d'assurance associée à une transaction de compte financier
Utilisez le nouveau champ InsurancePolicy.

Les champs ci-dessous ont de nouvelles valeurs de liste de sélection.

Claim
Les champs ClaimType et LossType ont de nouvelles valeurs de liste de sélection.

CoverageType
Les champs CategoryGroup et CategoryGroupType ont de nouvelles valeurs de liste de sélection.

InsurancePolicy
Le champ PolicyType a de nouvelles valeurs de liste de sélection.

InsuracePolicyCoverage
Les champs CategoryGroup et CategoryGroupType ont de nouvelles valeurs de liste de sélection.

Health Cloud : nouvelle méthodes d'engagement des patients et des prestataires

Health Cloud facilite la communication avec vos utilisateurs, patients et membres de plan de soins. Vous pouvez inscrire des participants à des programmes de soins, par exemple un cours de nutrition ou un programme de bien-être sponsorisé par l'employeur. La nouvelle carte de prestataire comprend des informations complètes sur les prestataires de soins associés. Vous pouvez aider les patients et les membres d'un plan de soins à rechercher le prestataire approprié et prendre leurs propres rendez-vous. Si vous vendez des appareils médicaux, vous pouvez simplifier vos opérations commerciales à l'aide des fonctionnalités de notre nouveau Manufacturing Cloud.

DANS CETTE SECTION :

Inscription de patients à des programmes et capture de leur consentement

Utilisez la puissance des flux Salesforce pour inscrire des participants à un programme de soins, par exemple un cours de régime alimentaire et de nutrition ou un programme de bien-être sponsorisé par l'employeur. Avec Flow Designer, vous pouvez configurer le modèle de flux Inscription au programme et tirer parti du modèle de données de gestion de programmes enrichi. Définissez des programmes, gérez les relations et les activités, et créez un processus guidé d'inscription aux programmes pour vos utilisateurs.

Suivi attentif des relations avec les prestataires

Vous n'avez jamais trop d'informations sur les prestataires de soins qui offrent des services à vos patients ou aux membres de régime d'assurance. Vous pouvez désormais suivre vos relations avec chaque prestataire dans votre propre répertoire d'intervenants agréés.

Connexion rapide des patients au prestataire de soins approprié

Aidez les patients et les membres de régime d'assurance à trouver sans difficulté le prestataire de soins approprié avec notre nouveau composant Lightning Recherche de prestataires. Les patients et les membres peuvent rechercher des prestataires par tous les paramètres les plus critiques, tels que l'emplacement, la disponibilité, la spécialité et s'ils acceptent de nouveaux patients.

Utilisation de Lightning Scheduler pour réserver des visites de prestataires de soins

Les utilisateurs de Health Cloud peuvent utiliser Lightning Scheduler pour prendre des rendez-vous avec des médecins et des établissements de soins.

Simplification de la vente d'appareils médicaux avec les contrats de vente et les prévisions de compte (globalement disponible)

Health Cloud comprend désormais des fonctionnalités que vous pouvez utiliser pour prendre en charge la fabrication d'appareils médicaux. Vos équipes commerciales peuvent désormais gérer les accords de vente, les commandes, les contrats et les opportunités directement dans la console Health Cloud.

Événements de vie : approfondissement et amélioration des relations avec les patients

Offrez aux membres d'équipe soignante une vue d'ensemble des événements de vie de leurs patients pour les aider à identifier un plan de soins adapté à la santé et à la vie des patients.

Amélioration de l'état de santé et augmentation de l'engagement des patients avec Einstein Analytics

Einstein Analytics pour Healthcare permet aux coordinateur de soins, aux responsables de l'utilisation et aux responsables référents de recueillir des connaissances critiques et de visualiser des métriques clés sur leur population de patients. Les payeurs et les prestataires peuvent utiliser les connaissances actionables des tableaux de bord de l'application afin de favoriser un engagement intelligent et d'améliorer l'efficacité et l'efficience des soins.

Mise à jour de sécurité pour la gestion de l'utilisation

Pour des raisons de sécurité, nous avons ajouté deux autorisations que vous devez attribuer au profil utilisateur de communauté afin de permettre aux utilisateurs de communauté d'accéder à la gestion de l'utilisation.

Modification de la sécurité au niveau du champ pour les objets Health Cloud

La sécurité au niveau du champ est désormais sous votre contrôle. Jusqu'à présent, la visibilité de tous les champs Health Cloud était définie par défaut sur True et ne pouvait pas être désactivée. Elle est toujours définie sur True, mais vous pouvez la désactiver si nécessaire.

Health Cloud inclut des objets nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de données grâce aux objets Health Cloud nouveaux et modifiés.

Inscription de patients à des programmes et capture de leur consentement

Utilisez la puissance des flux Salesforce pour inscrire des participants à un programme de soins, par exemple un cours de régime alimentaire et de nutrition ou un programme de bien-être sponsorisé par l'employeur. Avec Flow Designer, vous pouvez configurer le modèle de flux Inscription au programme et tirer parti du modèle de données de gestion de programmes enrichi. Définissez des programmes, gérez les relations et les activités, et créez un processus guidé d'inscription aux programmes pour vos utilisateurs.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

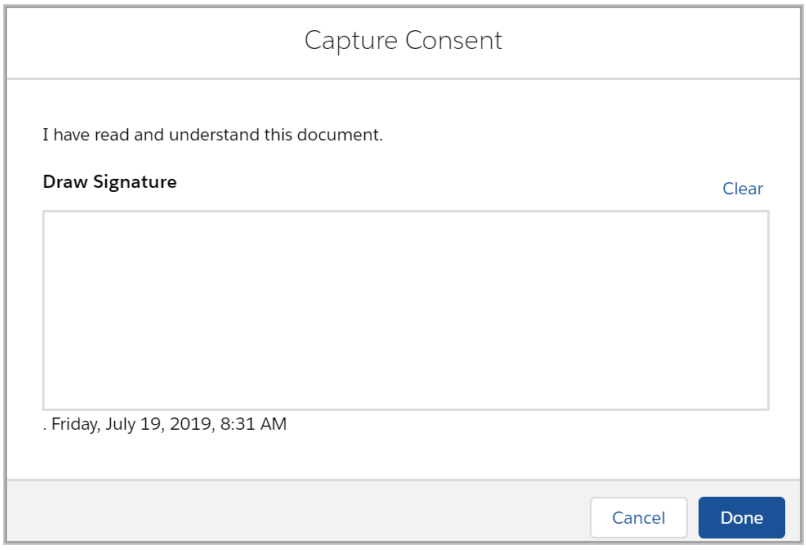
Qui : pour pouvoir accéder au modèle, la licence Health Cloud doit être provisionnée dans votre organisation. Les utilisateurs doivent également détenir les licences d'ensemble d'autorisations Health Cloud et Health Cloud Platform. Les participants au programme de soins doivent détenir la licence Customer Community Plus qui permet d'utiliser la communauté pour réviser et accepter les formulaires.

Quand : le modèle de flux Inscription au programme de soins est disponible 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 '20 en production. Lorsque les fonctionnalités sont disponibles dans les organisations de production, vous pouvez répliquer une nouvelle organisation sandbox et accéder aux fonctionnalités.

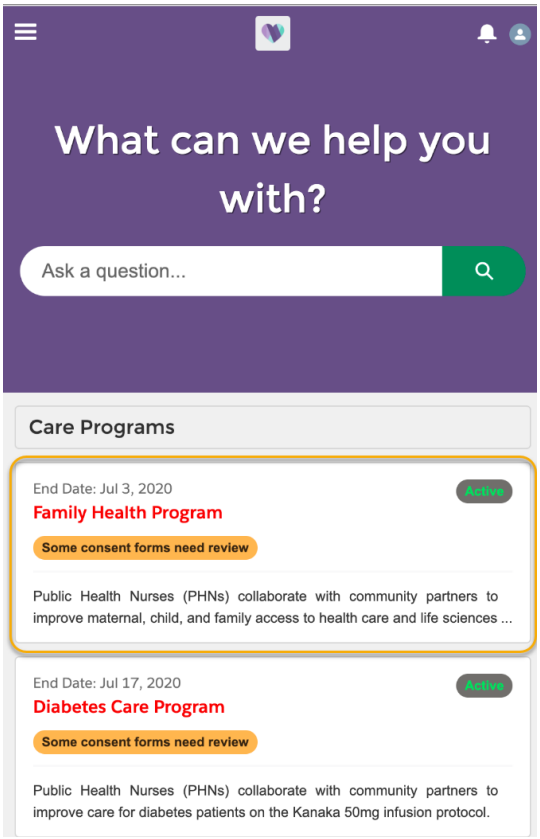
Pourquoi : offrez aux agents de centres d'appels un processus d'inscription simplifié et guidé. Lorsqu'un patient appelle, un agent de support peut l'inscrire à un programme de soutien.

Gagnez un temps précieux en créant un flux d'inscription au programme adapté à la plupart des cas d'utilisation, puis clonez-le et personnalisez-le pour l'adapter à différents types de programme d'inscription. Chargez des formulaires d'autorisation et des documents de consentement pour vos programmes de soins, et puis associez-les à un programme de soins. Il suffit ensuite d'ajouter l'action rapide S'inscrire au programme à une page d'enregistrement Détails du patient ou à une liste associée !

Respectez les normes et la réglementation en capturant les signatures électroniques et en suivant le consentement pour chaque inscription à un programme de soins. Le consentement est enregistré lorsque le participant confirme son accord en personne à l'aide d'une tablette ou d'un appareil mobile.



Les patients et les membres qui ne sont pas physiquement présents peuvent se connecter à leur communauté, puis visualiser et donner leur consentement pour les formulaires associés au programme.



Suivi attentif des relations avec les prestataires

Vous n'avez jamais trop d'informations sur les prestataires de soins qui offrent des services à vos patients ou aux membres de régime d'assurance. Vous pouvez désormais suivre vos relations avec chaque prestataire dans votre propre répertoire d'intervenants agréés.

Qui : pour pouvoir utiliser le modèle de données de prestataire, la licence Health Cloud doit être provisionnée dans votre organisation. Les utilisateurs doivent détenir les licences d'ensemble d'autorisations Health Cloud et Health Cloud Platform.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Pourquoi : la gestion des relations avec les prestataires est importante dans l'ensemble du secteur médical.

- Dans une organisation d'assurance, vous engagez des médecins pour améliorer les résultats et réduire le coût des soins.
- Dans une organisation de prestataires, vous vous connectez à des prestataires partenaires pour vous assurer que les patients reçoivent les soins dont ils ont besoin et attirer les référents vers vos propres services.
- Dans une organisation de sciences de la vie, vous devez travailler en étroite collaboration avec les médecins afin d'identifier et de leur fournir les appareils, les médicaments et les services dont ils ont besoin.

Comment : importez les données des prestataires en utilisant le modèle de données de prestataire complet, puis créez une carte d'information pour chaque prestataire afin de regrouper ses interactions.

Connexion rapide des patients au prestataire de soins approprié

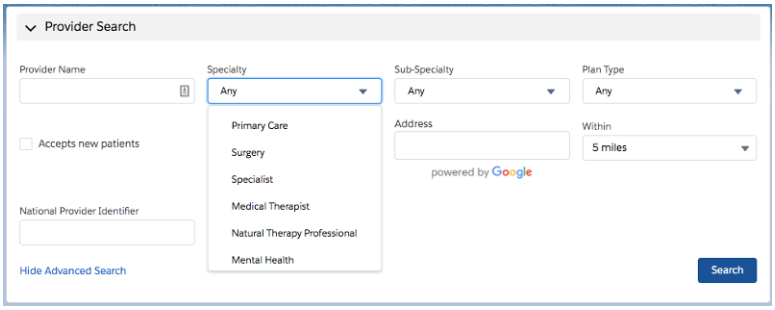
Aidez les patients et les membres de régime d'assurance à trouver sans difficulté le prestataire de soins approprié avec notre nouveau composant Lightning Recherche de prestataires. Les patients et les membres peuvent rechercher des prestataires par tous les paramètres les plus critiques, tels que l'emplacement, la disponibilité, la spécialité et s'ils acceptent de nouveaux patients.

Qui : pour pouvoir utiliser le modèle de données de prestataire, la licence Health Cloud doit être provisionnée dans votre organisation. Les utilisateurs doivent détenir les licences d'ensemble d'autorisations Health Cloud et Health Cloud Platform. Les utilisateurs de communauté doivent détenir la licence Customer Community Plus.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Pourquoi : si vous êtes une organisation médicale, vous devez trouver sans difficulté le meilleur établissement et le meilleur prestataire pour vos patients. Si vous êtes un payeur, vous souhaitez orienter les patients vers le prestataire approprié en fonction du coût, de l'efficacité et de l'adéquation avec leur régime d'assurance.

Comment : votre centre de contact peut ajouter le nouveau composant Lightning Recherche de prestataires à leur console Health Cloud afin d'aider les patients et les membres qui appellent à trouver le prestataire approprié. Lorsque vous ajoutez le composant à votre communauté de patients, vous pouvez permettre aux patients de localiser aisément et rapidement un prestataire pour leurs propres soins.



Utilisation de Lightning Scheduler pour réserver des visites de prestataires de soins

Les utilisateurs de Health Cloud peuvent utiliser Lightning Scheduler pour prendre des rendez-vous avec des médecins et des établissements de soins.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Comment : cette fonctionnalité utilise le modèle de données Health Care Provider et le modèle de données Lightning Scheduler.

- Un médecin est représenté en tant que contact, un utilisateur CRM ou de communauté et une ressource de service.
- Un établissement est représenté par un compte, un emplacement et un territoire de service.

Chaque prestataire est associé à un type de travail, ce qui permet aux utilisateurs de rechercher par disponibilité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Scheduler : optimisation de la prise de rendez-vous clients

Simplification de la vente d'appareils médicaux avec les contrats de vente et les prévisions de compte (globalement disponible)

Health Cloud comprend désormais des fonctionnalités que vous pouvez utiliser pour prendre en charge la fabrication d'appareils médicaux. Vos équipes commerciales peuvent désormais gérer les accords de vente, les commandes, les contrats et les opportunités directement dans la console Health Cloud.

Pourquoi : Utilisez nos capacités en prévision basée sur le compte pour recueillir des connaissances afin d'anticiper vos quantités et chiffres d'affaires. Suivez les quantités et les chiffres d'affaires prévus et réels des produits à travers de multiples planifications à l'aide de plusieurs métriques standard et personnalisées. Collaborez avec des partenaires sur des pistes, des opportunités et des contrats de vente dans le portail de notre communauté Manufacturing.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Manufacturing Cloud : simplification des affaires avec les contrats de vente et les prévisions de compte (globalement disponible)

Événements de vie : approfondissement et amélioration des relations avec les patients

Offrez aux membres d'équipe soignante une vue d'ensemble des événements de vie de leurs patients pour les aider à identifier un plan de soins adapté à la santé et à la vie des patients.

DANS CETTE SECTION :

Recueil de connaissances sur les événements de vie d'un patient

Permettez aux membres d'équipe soignante de recommander des plans de soins adaptés et à aider les patients dans leur parcours de santé en recueillant des connaissances sur les événements de vie importants qu'ils traversent, par exemple un deuil, une perte d'emploi, un abus de substance ou un divorce.

Masquage des types d'événement de vie sensibles

Parfois, un événement de vie ne peut pas être mentionné, car il ne s'est pas encore produit ou il est peu susceptible de se produire dans la vie du patient. Lorsque vous masquez un type d'événement de vie, il n'est pas affiché dans le composant tant que vous n'ajoutez pas un événement de ce type pour le patient.

Filtrage des événements de vie

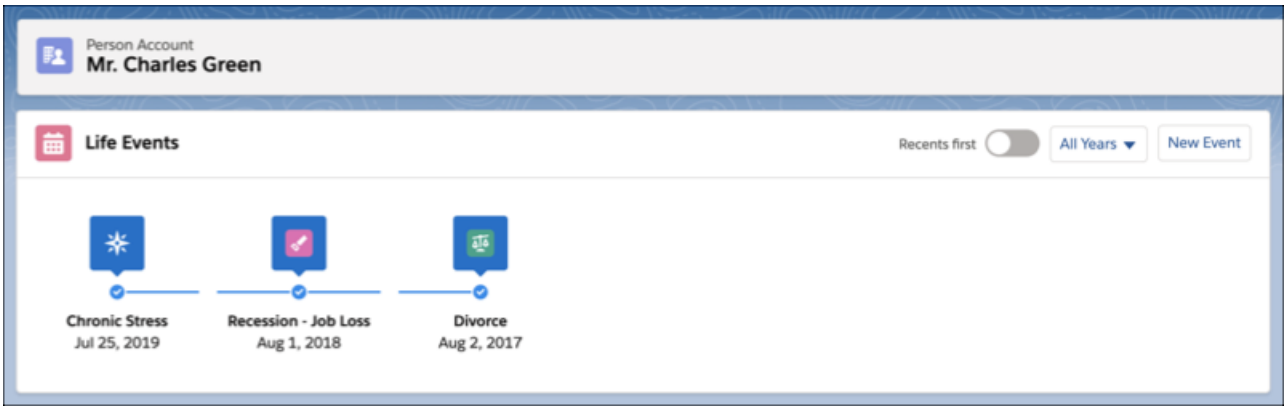
Intéressez-vous aux événements de vie les plus pertinents en les filtrants par une période spécifique.

Recueil de connaissances sur les événements de vie d'un patient

Permettez aux membres d'équipe soignante de recommander des plans de soins adaptés et à aider les patients dans leur parcours de santé en recueillant des connaissances sur les événements de vie importants qu'ils traversent, par exemple un deuil, une perte d'emploi, un abus de substance ou un divorce.

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

Comment : ajoutez les valeurs de liste de sélection du champ Type d'événement dans l'objet Événement de vie de la personne, clonez une page d'enregistrement de compte ou créez-en une, puis ajoutez le composant Événement de vie de la personne à la page.

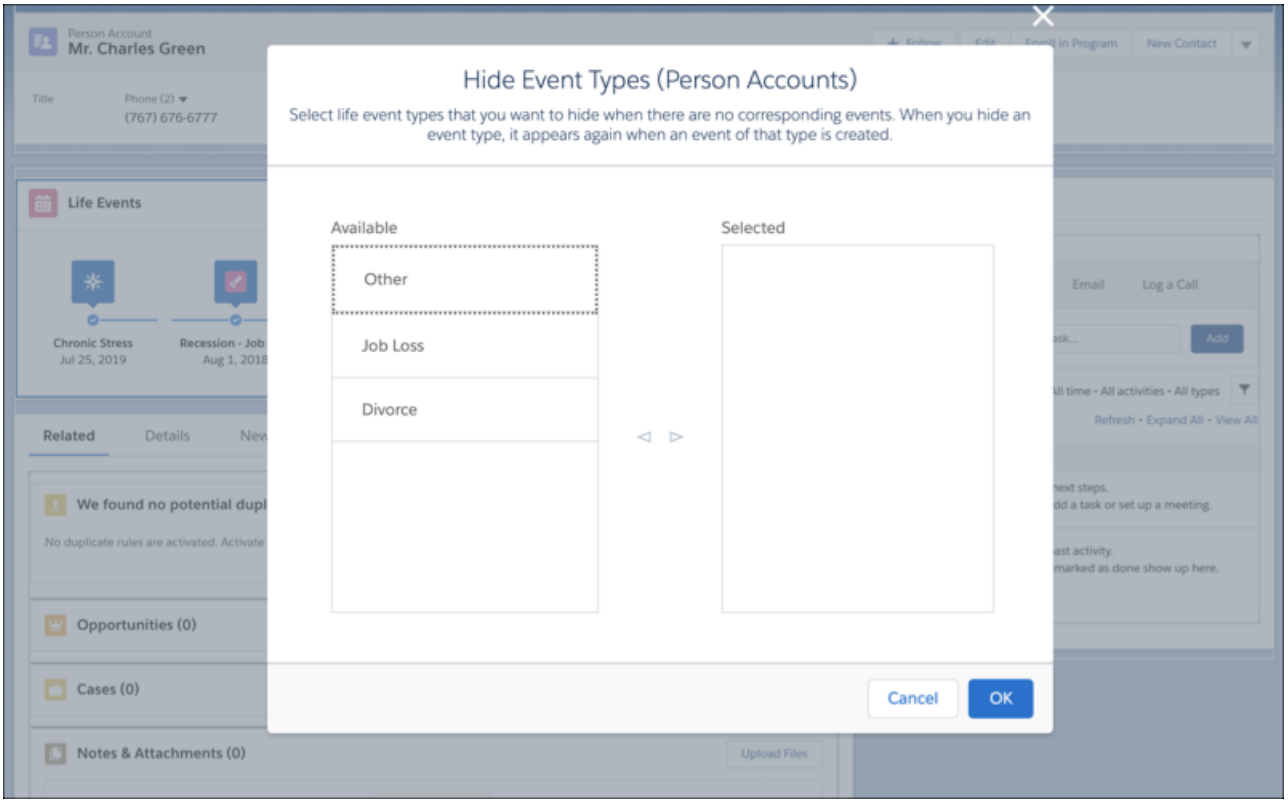


Masquage des types d'événement de vie sensibles

Parfois, un événement de vie ne peut pas être mentionné, car il ne s'est pas encore produit ou il est peu susceptible de se produire dans la vie du patient. Lorsque vous masquez un type d'événement de vie, il n'est pas affiché dans le composant tant que vous n'ajoutez pas un événement de ce type pour le patient.

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

Comment : modifiez la page d'enregistrement du compte, puis sélectionnez le composant Événements de vie. Dans le volet des propriétés, cliquez sur **Sélectionner**, puis sélectionnez les types d'événement de vie que vous souhaitez masquer.

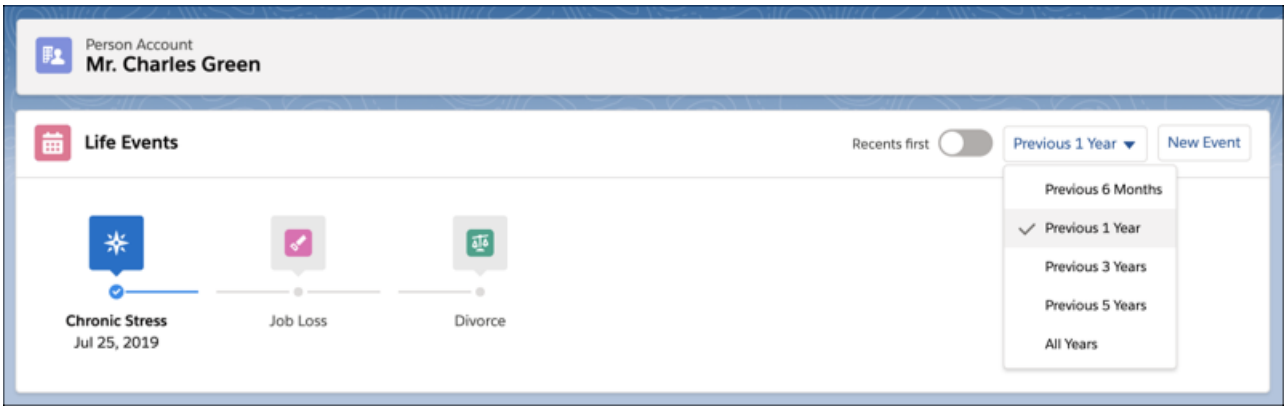


Filtrage des événements de vie

Intéressez-vous aux événements de vie les plus pertinents en les filtrants par une période spécifique.

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

Comment : sélectionnez une période dans la liste déroulante pour afficher uniquement les événements de vie correspondants.



Amélioration de l'état de santé et augmentation de l'engagement des patients avec Einstein Analytics

Einstein Analytics pour Healthcare permet aux coordinateur de soins, aux responsables de l'utilisation et aux responsables référents de recueillir des connaissances critiques et de visualiser des métriques clés sur leur population de patients. Les payeurs et les prestataires peuvent utiliser les connaissances actionables des tableaux de bord de l'application afin de favoriser un engagement intelligent et d'améliorer l'efficacité et l'efficience des soins.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée. Analytics pour Healthcare est réservée aux utilisateurs de Salesforce Health Cloud.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Analytics Einstein pour Healthcare, la licence complémentaire Healthcare Analytics Plus est requise.

Pourquoi : avec Einstein Analytics pour Healthcare, les coordinateurs de soins peuvent identifier rapidement les patients et les membres qui ne suivent pas correctement leur plan de soins et prendre les mesures appropriées pour éviter une hospitalisation. Les connaissances dans le processus de demande de soins aident les responsables d'utilisation des payeurs à réduire la durée du cycle médical, et à améliorer les approbations et le score net du promoteur. Les connaissances en gestion des référents des patients aident les coordinateurs des référents à comprendre les sources des référents, à identifier les ressources inefficaces et à augmenter les conversions pour les patients.

Comment : accédez à Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, choisissez **Application**, puis cliquez sur **Commencer à partir d'un modèle**. Sélectionnez le modèle **Analytics for Health**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Applications Analytics prédéfinies : prédictions Einstein Discovery dans l'application Sales Analytics, Analytics pour l'assurance et la santé, Einstein Accuracy Analytics

Mise à jour de sécurité pour la gestion de l'utilisation

Pour des raisons de sécurité, nous avons ajouté deux autorisations que vous devez attribuer au profil utilisateur de communauté afin de permettre aux utilisateurs de communauté d'accéder à la gestion de l'utilisation.

Le profil d'utilisateur de communauté doit inclure les autorisations Lire et Créer sur les objets suivants :

- Requête
- Demande de soins
- Élément de demande de soins
- Demande de médicaments
- Diagnostic de soins
- Types d'enregistrement Gestion de l'utilisation fournis dans le package non géré

Modification de la sécurité au niveau du champ pour les objets Health Cloud

La sécurité au niveau du champ est désormais sous votre contrôle. Jusqu'à présent, la visibilité de tous les champs Health Cloud était définie par défaut sur True et ne pouvait pas être désactivée. Elle est toujours définie sur True, mais vous pouvez la désactiver si nécessaire.

Pour laisser les champs Health Cloud visibles dans les organisations Sandbox et les organisations préliminaires, il peut être nécessaire d'accéder à **Configuration** > **Ensembles d'autorisations** pour spécifier l'accessibilité de chaque champ de vos objets Health Cloud. Aucune configuration n'est requise dans votre organisation de production.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/articleView?id=users_profiles_fls.htm

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 à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Gestion de programmes de sciences de la vie

Associer un produit de programme de soins à un prestataire de programme de soins
Utilisez le champ CareProgramProductId dans l'objet CareProgramProduct.

Désigner une règle d'éligibilité au programme de soins requise
Utilisez le champ IsRequired dans l'objet CareProgramEligibilityRule.

Gestion des relations avec les prestataires

Suivre les informations négatives sur un prestataire
Utilisez le nouvel objet CareProviderAdverseAction dans le modèle de données Provider.

Personnalisation : Générateur de prédiction Einstein, améliorations du Générateur d'applications Lightning et améliorations de Lightning Flow

Utilisez des filtres pour les prédictions et les comparaisons dans le Générateur de prédiction Einstein. Configurez des pages pour la nouvelle application Salesforce avec le Générateur d'applications Lightning. Élaborez des processus et des flux plus robustes avec davantage de blocs de construction.

DANS CETTE SECTION :

Générateur de prédiction Einstein : filtrer par comparaison

Gardez vos segments et exemples de jeux de données pertinents et actualisés avec des filtres de comparaison.

Générateur d'applications Lightning : facteur de forme Téléphone pour les pages d'enregistrement, modèles de page et règles de visibilité des composants, plus de nouveaux composants pour les pages d'accueil

Si vous avez adopté la nouvelle application mobile Salesforce, vous pouvez configurer des pages d'enregistrement, des modèles de page et des règles de visibilité des composants afin de les utiliser sur un téléphone. Vous pouvez en outre améliorer vos pages d'accueil sur un ordinateur de bureau avec les composants Onglets et Accordéon.

Approbations : augmentation des limites et contrôle renforcé des notifications de demande d'approbation

Permettez davantage de processus d'approbation par organisation et par objet. Utilisez le Générateur de notification pour choisir les canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile pour les demandes d'approbation.

Einstein Next Best Action: flux lancés automatiquement, modèles de stratégie et propriété intellectuelle, défaire/refaire et expressions rationalisées

Appelez un flux lancé automatiquement pour mettre à jour des enregistrements ou envoyer un e-mail via une recommandation. Définissez des modèles de stratégie que les abonnés peuvent personnaliser et protégez les stratégies avec la propriété intellectuelle (PI). Annulez aisément les erreurs en créant des stratégies. Accélérez la création de stratégies précises en utilisant l'élément Sélecteur de branche.

Lightning Flow : amélioration des composants d'écran, planificateur de flux et actions supplémentaires

Élaborez des processus et des flux enrichis avec davantage de blocs de construction. Contrôlez les utilisateurs qui peuvent exécuter des flux spécifiques. Présentez aux utilisateurs de flux les champs appropriés au moment opportun. Démarrez un flux à une heure planifiée pour un ensemble filtré d'enregistrements. Configurez des composants d'écran et des éléments Obtenir des enregistrements sans créer de variables.

Protection des données et confidentialité : améliorations de la classification des données et prise en charge des événements de modification pour les objets de consentement

Enregistrez les lois, définitions ou réglementations de conformité associées aux données d'un champ. Créez des rapports pour afficher les champs associés à des métadonnées de classification de données. Vous pouvez également recevoir des notifications d'événement de modification pour les objets AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent et Individu.

Groupes d'ensemble d'autorisations : groupes d'ensembles d'autorisations basés sur les rôles utilisateur pour faciliter l'attribution (bêta)

Attribuez aux utilisateurs un groupe d'ensembles d'autorisations unique au lieu d'ensembles d'autorisations multiples. Ces groupes combinent les ensembles d'autorisations sélectionnés afin de fournir toutes les autorisations dont les utilisateurs ont besoin pour leur rôle. Retirez des autorisations individuelles d'un groupe avec la fonctionnalité de désactivation d'ensemble d'autorisations pour vous assurer que les autorisations ne dépassent pas les rôles utilisateur. Les groupes d'ensembles d'autorisations ont été introduits en tant que fonctionnalité pilote dans la version Spring '19 de Salesforce. Cette version bêta inclut une nouvelle interface utilisateur de création et de gestion de groupes d'ensembles d'autorisations.

Objets et champs : plus d'objets installés et références de champ

Nous avons augmenté la limite en objets personnalisés installés, et ajouté la possibilité d'afficher l'emplacement d'utilisation d'un champ dans votre organisation, y compris dans les rapports, les classes Apex, entre autres.

Partage : modification de l'accès des utilisateurs invités et plus d'objets pris en charge pour les paramètres par défaut d'organisation externe

Pour renforcer la sécurité de vos communautés, nous avons ajouté un nouveau paramètre qui limite l'accès par défaut des utilisateurs invités aux données de votre organisation. Vous pouvez également définir des paramètres par défaut d'organisation externe pour d'autres objets standard.

Globalisation : nouveaux formats dans les paramètres régionaux et transactions plus longues

Activez de nouveaux formats améliorés pour les dates et les heures internationales à l'aide d'une mise à jour critique. Lisez les rapports et les tableaux de bord de droite à gauche et écrivez des transactions plus longues pour des composants individuels à l'aide du système de traduction.

AppExchange : utilisation de données pour les packages AppExchange, désabonnement des tests ISV Hammer et améliorations de Checkout dans AppExchange

Déterminez comment votre entreprise utilise les packages AppExchange installés. Empêchez des partenaires AppExchange d'utiliser une copie des métadonnées de votre organisation pour tester les nouvelles versions de leur package. Bénéficiez d'une meilleure protection des paiements Checkout AppExchange dans la zone économique européenne avec l'authentification client renforcée.

Configuration générale : prise en charge de facteurs de forme supplémentaires avec vos applications Lightning, connexions améliorées avec les services externes optimisés, et surveillance du nombre d'objets personnalisés et de paramètres

Créez des applications Lightning qui prennent en charge l'ordinateur de bureau, le téléphone ou les deux. Créez de meilleures connexions à des services externes à l'aide des Services externes optimisés. Comparez le nombre d'objets personnalisés et de paramètres que vous avez créés par rapport au nombre total dans l'organisation.

Générateur de prédiction Einstein : filtrer par comparaison

Gardez vos segments et exemples de jeux de données pertinents et actualisés avec des filtres de comparaison.

DANS CETTE SECTION :

Filtrage par comparaison dans le Générateur de prédiction Einstein
Au lieu de filtrer uniquement sur des valeurs de champ absolues, vous pouvez désormais filtrer sur la valeur d'un champ par rapport à la valeur d'un autre champ ou d'une autre période. Définissez une logique de filtrage plus significative et pertinente pour votre question de prédiction.

Filtrage par comparaison dans le Générateur de prédiction Einstein

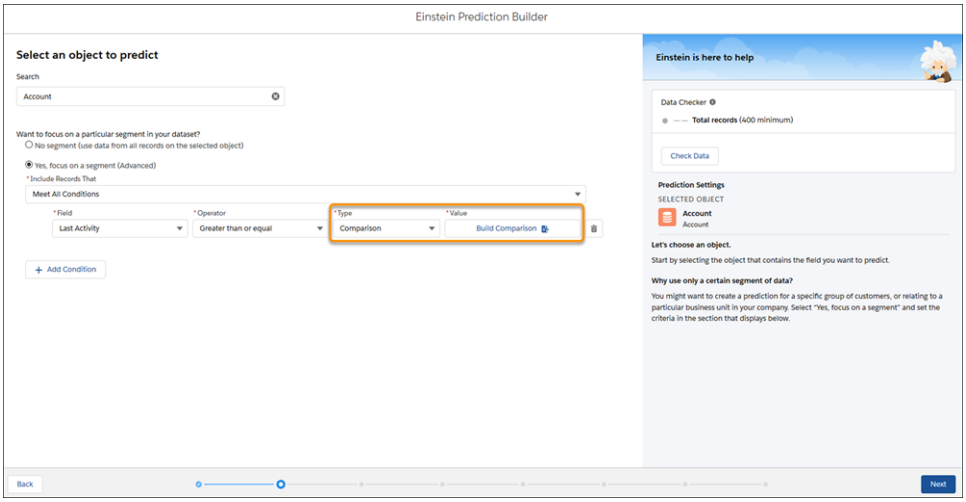
Au lieu de filtrer uniquement sur des valeurs de champ absolues, vous pouvez désormais filtrer sur la valeur d'un champ par rapport à la valeur d'un autre champ ou d'une autre période. Définissez une logique de filtrage plus significative et pertinente pour votre question de prédiction.

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

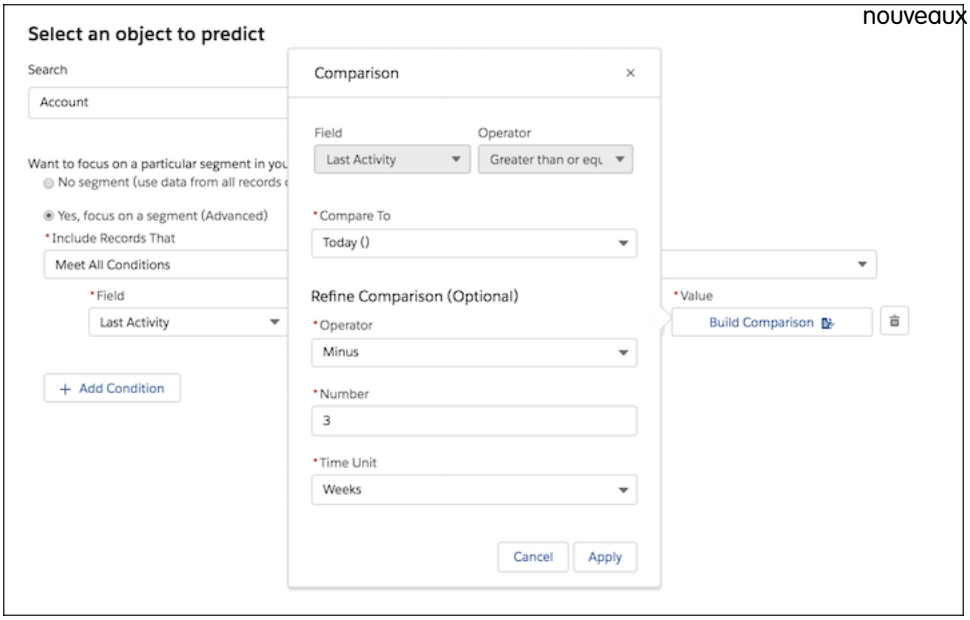
Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les administrateurs détenteurs d'une licence Einstein Analytics Plus ou Einstein Predictions.

Pourquoi : les filtres de comparaison fonctionnent avec des champs de date, de devise et numériques dans les enregistrements qui ont un champ disponible pour la comparaison. Par exemple, vous souhaitez examiner uniquement les comptes qui ont eu une activité au cours des trois dernières semaines. Auparavant, vous deviez utiliser une date absolue pour définir les « trois dernières semaines » ou créer un champ de formule hors du Générateur de prédiction Einstein. Vous pouvez désormais définir un filtre de comparaison qui inclut les comptes avec une date de dernière activité supérieure ou égale au jour même moins 3 semaines. Vos filtres restent actualisés et ne périment pas !

Comment : vous savez qu'un filtre de comparaison est disponible lorsque le menu déroulant Type contient l'option **Comparaison**. Lorsque vous sélectionnez **Comparaison**, un bouton Élaborer une comparaison s'affiche dans le champ Valeur.



Pour élaborer votre comparaison, choisissez le champ (ou la période, si votre comparaison porte sur un champ de date) auquel vous souhaitez appliquer le filtre. Pour renvoyer les comptes actifs au cours des trois dernières semaines, vous pouvez affiner votre comparaison avec des conditions spécifiques telles que « moins 3 semaines ».



Générateur d'applications Lightning : facteur de forme Téléphone pour les pages d'enregistrement, modèles de page et règles de visibilité des composants, plus de nouveaux composants pour les pages d'accueil

Si vous avez adopté la nouvelle application mobile Salesforce, vous pouvez configurer des pages d'enregistrement, des modèles de page et des règles de visibilité des composants afin de les utiliser sur un téléphone. Vous pouvez en outre améliorer vos pages d'accueil sur un ordinateur de bureau avec les composants Onglets et Accordéon.

DANS CETTE SECTION :

Personnalisation des pages d'enregistrement de Lightning pour le facteur de forme Téléphone

Les pages d'enregistrement Lightning ne sont plus limitées à Lightning Experience sur ordinateur de bureau ! Si votre organisation a adopté la nouvelle application mobile Salesforce, les mêmes pages d'enregistrement sont affichées sur ordinateur de bureau et appareil mobile. Sinon, vous pouvez répondre aux besoins de différents utilisateurs en attribuant une page d'enregistrement personnalisée aux utilisateurs d'ordinateur de bureau et une autre aux utilisateurs d'appareils mobiles. Vous ne savez pas quelles pages sont attribuées à un facteur de forme particulier ? Vous trouverez cette information dans l'écran Pages d'enregistrement Lightning dans le Gestionnaire d'objet.

Optimisation des composants de liste et de liste associée pour la nouvelle application mobile Salesforce

Nous avons mis à jour les composants Vue de liste, Liste associée - unique, Listes associées et Liens rapides de liste associée pour prendre en charge la navigation mobile et la nouvelle application mobile Salesforce. Lorsque vous placez le composant Vue de liste dans une page d'enregistrement, le bouton Afficher plus charge d'autres enregistrements par lots. Vous pouvez ainsi consulter davantage d'enregistrements ou faire défiler les informations dont vous avez besoin. Le composant Listes associées regroupe toutes vos listes associées dans une section unique et ne comprend plus Actualités et Twitter. Le composant Listes associées utilise également un bouton Afficher plus pour faciliter la navigation.

Sélection d'un modèle de page Lightning basé sur le facteur de forme

Nous avons mis à jour l'affichage des modèles de page dans l'assistant de création de pages Lightning. Les modèles standard et personnalisés affichent maintenant une icône et un texte de description qui indiquent si le modèle prend en charge l'ordinateur de bureau, téléphone ou les deux. Nous avons également mis à jour les images et les descriptions générales des modèles de page d'enregistrement standard.

Affichage des facteurs de forme pris en charge dans la palette de composants

Chaque composant de la palette du Générateur d'applications Lightning inclut désormais une icône indiquant les facteurs de forme qu'il prend en charge. Avant d'ajouter un composant à une page Lightning, vous pouvez vérifier immédiatement si le composant est affiché lorsque la page est restituée sur un facteur de forme spécifique. Vous pouvez également utiliser le nouveau menu des paramètres pour actualiser la liste des composants et afficher ou masquer les icônes de facteur de forme.

Affichage des attributions de facteur de forme à l'application par défaut dans le menu Pages

Lorsque vous modifiez une application Lightning dans le Générateur d'applications Lightning, vous pouvez désormais consulter le menu Pages afin de déterminer les pages d'enregistrement attribuées à l'application par défaut pour chaque facteur de forme.

Définition de règles de visibilité des composants de page d'enregistrement basées sur l'appareil

Vous pouvez désormais afficher ou masquer un composant standard ou personnalisé dans une page d'enregistrement en fonction de l'appareil sur lequel il est visualisé.

Ajout des composants Onglets et Accordéon à vos pages d'accueil

Vous pouvez désormais utiliser les composants Onglets et Accordéon dans les pages d'accueil de Lightning Experience. Vous pouvez créer, mettre à jour et supprimer des onglets, puis changer leur ordre d'affichage. Vous pouvez aussi utiliser le composant Accordéon pour organiser vos composants dans des zones réductibles. Pour les deux composants, vous pouvez configurer les onglets ou les sections que vos utilisateurs affichent, les renommer et ajouter des composants.

Accélération de l'affichage des résultats d'enquête avec le composant Score de l'expérience client (pilote)

Affichez les scores de questions d'enquête pour des comptes, des requêtes, des contacts, des utilisateurs et des objets personnalisés avec le composant Score de l'expérience client.

Ajout de rubriques à des enquêtes

Organisez aisément les enquêtes, les questions, les choix de réponse et les réponses par thème à l'aide de rubriques. Ajoutez le composant Lightning Rubriques à vos pages d'enregistrement Enquête, Question d'enquête, Choix de question d'enquête et Réponse à la question de l'enquête.

Simplification de la définition de règles de visibilité des composants par facteur de forme avec les étiquettes mises à jour

La définition de règles de visibilité des composants par facteur de forme ou appareil n'a pas été toujours aisée dans le Générateur d'applications Lightning. L'attribution par facteur de forme était accessible sous le contexte Client, où peu d'utilisateurs pensaient à la trouver. Pour plus de clarté, nous avons mis à jour les étiquettes et vous pouvez démarrer le processus en sélectionnant Appareil.

Amélioration de la conception des composants espace réservé et messagerie

Pour faciliter le dépannage des problèmes de composant dans le Générateur d'applications Lightning, nous avons mis à jour la conception de nos composants espace réservé. Un composant espace réservé est affiché lorsqu'un composant de la zone de dessin ne peut pas être restitué pour des raisons telles que des problèmes d'autorisation, des données non disponibles ou un facteur de forme non pris en charge.

Modification des étiquettes de modèle de page de région épinglée

Nous avons retiré le préfixe « Console: » des modèles de page de région épinglée, dans l'écran du sélecteur de modèles du Générateur d'applications Lightning. Bien que les modèles de région épinglée soient conçus pour les pages de console, vous pouvez également les utiliser en tant que pages Lightning standard.

Simplification de la visite des pages d'enregistrement du Générateur d'applications Lightning

Oubliez les étapes supplémentaires ou le texte superflu dans le Générateur d'applications Lightning. Nous avons simplifié la procédure guidée dans les pages d'enregistrement avec moins d'étapes et un texte plus concis.

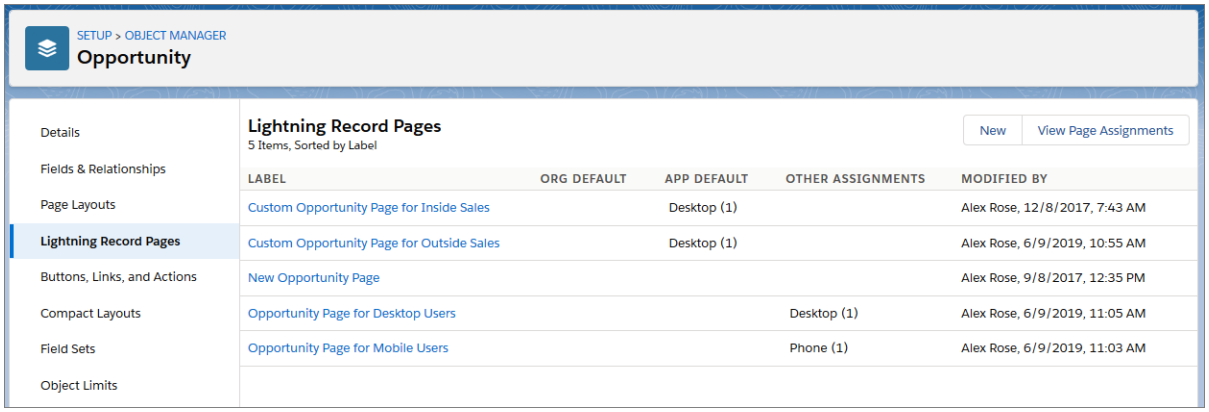
Personnalisation des pages d'enregistrement de Lightning pour le facteur de forme Téléphone

Les pages d'enregistrement Lightning ne sont plus limitées à Lightning Experience sur ordinateur de bureau ! Si votre organisation a adopté la nouvelle application mobile Salesforce, les mêmes pages d'enregistrement sont affichées sur ordinateur de bureau et appareil mobile. Sinon, vous pouvez répondre aux besoins de différents utilisateurs en attribuant une page d'enregistrement personnalisée aux utilisateurs d'ordinateur de bureau et une autre aux utilisateurs d'appareils mobiles. Vous ne savez pas quelles pages sont attribuées à un facteur de forme particulier ? Vous trouverez cette information dans l'écran Pages d'enregistrement Lightning dans le Gestionnaire d'objet.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Disponible pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Comment : lorsque vous créez une page d'enregistrement dans le Générateur d'applications Lightning, vous pouvez sélectionner un modèle de page qui correspond au facteur de forme pour lequel la page a été conçue. Prévisualisez la page sur différents appareils en utilisant le commutateur de facteur de forme. Lorsque vous activez votre page, vous pouvez choisir les facteurs de forme sur lesquels la page d'enregistrement est disponible (téléphone, ordinateur de bureau ou les deux), selon le facteur de forme que son modèle prend en charge.

Dans l'écran principal Pages d'enregistrement Lightning, vous pouvez vérifier la page attribuée à un facteur de forme dans chaque type d'attribution.



Cliquez sur **Afficher les attributions de page** pour déterminer les pages attribuées à un facteur de forme dans chaque type d'attribution.

Par défaut, les pages existantes dans votre organisation prennent en charge les deux facteurs de forme. À quelques exceptions près, les composants personnalisés et standard de ces pages fonctionnent normalement sur ordinateur de bureau et appareil mobile.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning

Optimisation des composants de liste et de liste associée pour la nouvelle application mobile Salesforce

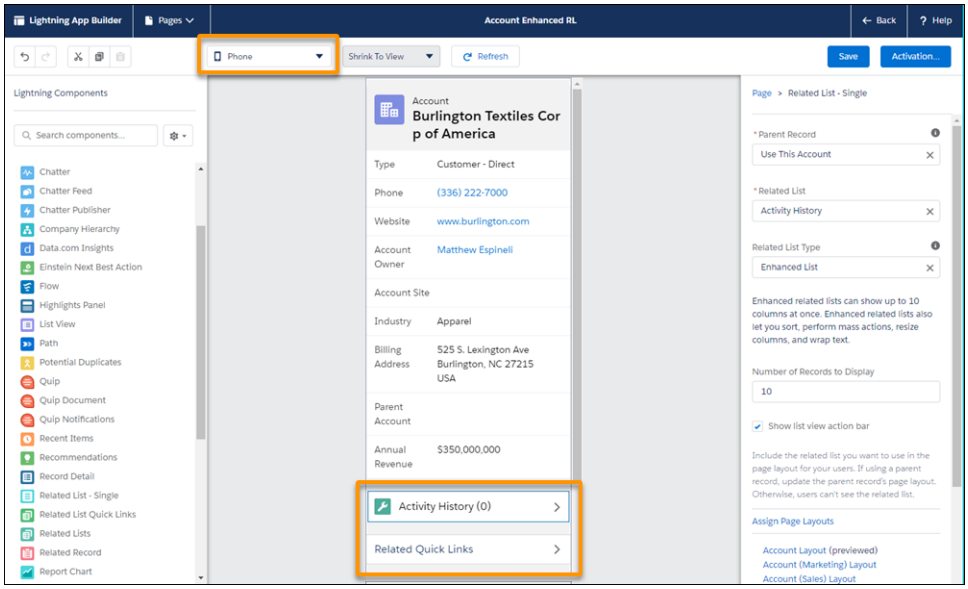
Nous avons mis à jour les composants Vue de liste, Liste associée - unique, Listes associées et Liens rapides de liste associée pour prendre en charge la navigation mobile et la nouvelle application mobile Salesforce. Lorsque vous placez le composant Vue de liste dans une page d'enregistrement, le bouton Afficher plus charge d'autres enregistrements par lots. Vous pouvez ainsi consulter davantage d'enregistrements ou faire défiler les informations dont vous avez besoin. Le composant Listes associées regroupe toutes vos listes associées dans une section unique et ne comprend plus Actualités et Twitter. Le composant Listes associées utilise également un bouton Afficher plus pour faciliter la navigation.

Où : cette modification s'applique à la nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com.

Quand : vous pouvez tester immédiatement cette fonctionnalité dans le Générateur d'applications Lightning, mais vos modifications seront visibles pour les utilisateurs uniquement lors de la publication de la nouvelle application mobile Salesforce le 14 octobre 2019.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation la Nouvelle application Salesforce.

Comment : pour ajouter les composants Liste associée - unique et Liens rapides de liste associée à la nouvelle application mobile Salesforce, ajoutez les composants à une page Lightning dans le Générateur d'applications Lightning depuis la vue mobile.



Si vous souhaitez rajouter Actualités et Twitter à votre page, utilisez des composants individuels.

CONSULTER ÉGALEMENT :

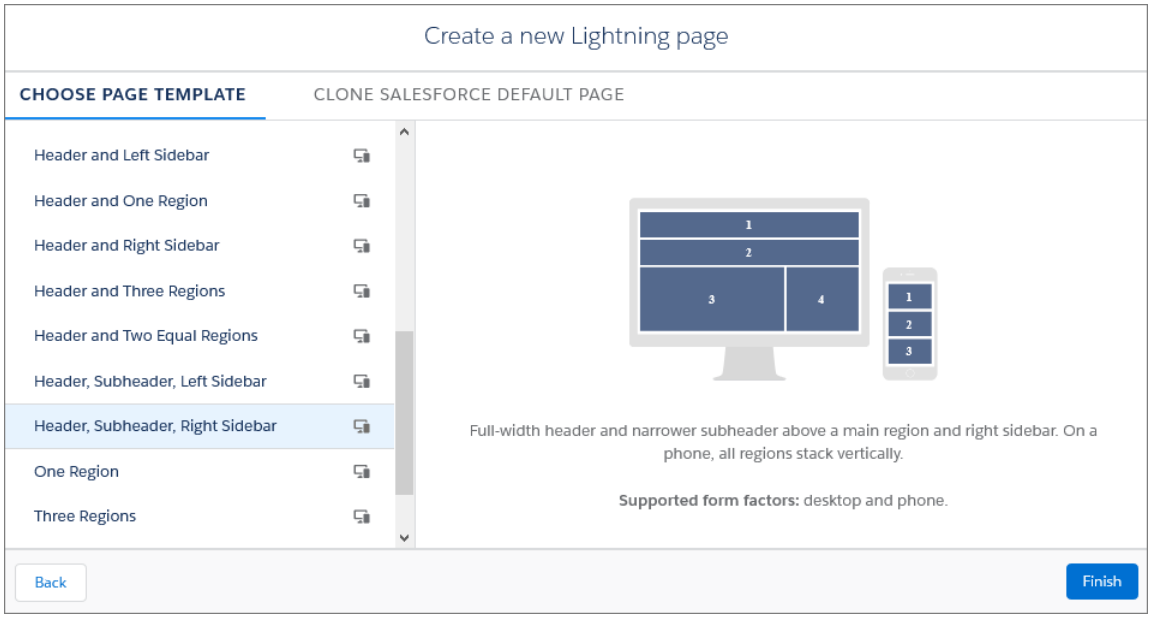
Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning

Sélection d'un modèle de page Lightning basé sur le facteur de forme

Nous avons mis à jour l'affichage des modèles de page dans l'assistant de création de pages Lightning. Les modèles standard et personnalisés affichent maintenant une icône et un texte de description qui indiquent si le modèle prend en charge l'ordinateur de bureau, téléphone ou les deux. Nous avons également mis à jour les images et les descriptions générales des modèles de page d'enregistrement standard.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les icônes du facteur de forme du modèle sont disponibles pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Pourquoi : lors de la création d'une page Lightning, vous pouvez choisir un modèle qui prend en charge le facteur de forme pour lequel vous souhaitez concevoir la page.



Conseil: Si le modèle de votre page prend en charge plusieurs facteurs de forme, vous pouvez prévisualiser la page sous différents formats en utilisant le commutateur de facteur de forme, dans la barre d'outils du Générateur d'applications Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

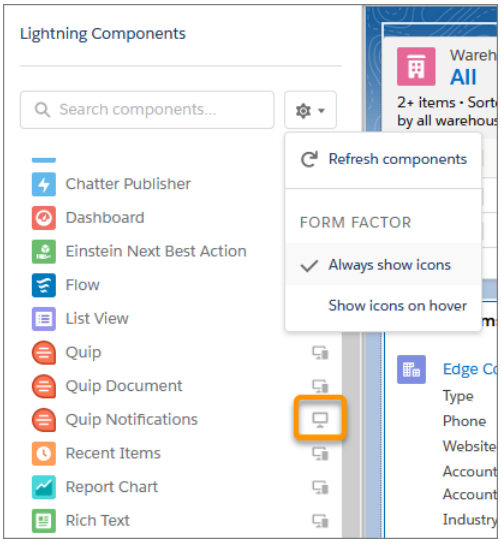
Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning

Affichage des facteurs de forme pris en charge dans la palette de composants

Chaque composant de la palette du Générateur d'applications Lightning inclut désormais une icône indiquant les facteurs de forme qu'il prend en charge. Avant d'ajouter un composant à une page Lightning, vous pouvez vérifier immédiatement si le composant est affiché lorsque la page est restituée sur un facteur de forme spécifique. Vous pouvez également utiliser le nouveau menu des paramètres pour actualiser la liste des composants et afficher ou masquer les icônes de facteur de forme.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Disponible sur ordinateur de bureau pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Pourquoi : par exemple, votre page Lightning prend en charge l'ordinateur de bureau et le téléphone, et vous envisagez de lui ajouter le composant Notifications Quip. Le composant Notifications Quip est pris en charge uniquement sur ordinateur de bureau, comme l'indique son icône dans la palette. Ainsi, avant même d'ajouter le composant, vous savez que seuls les utilisateurs qui travaillent sur ordinateur de bureau peuvent l'afficher.



CONSULTER ÉGALEMENT :

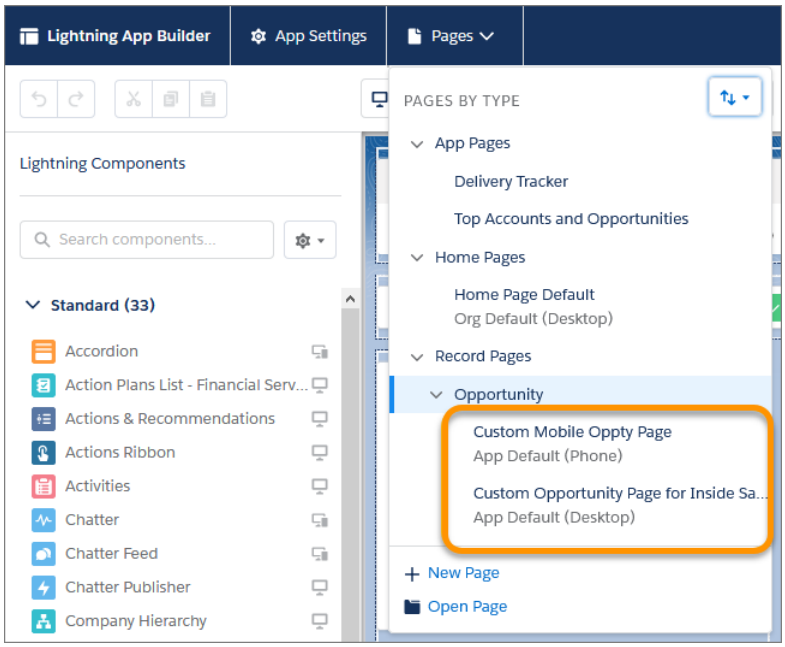
Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning

Affichage des attributions de facteur de forme à l'application par défaut dans le menu Pages

Lorsque vous modifiez une application Lightning dans le Générateur d'applications Lightning, vous pouvez désormais consulter le menu Pages afin de déterminer les pages d'enregistrement attribuées à l'application par défaut pour chaque facteur de forme.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Disponible sur ordinateur de bureau pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Comment : dans le Gestionnaire d'applications, dans la Configuration, cliquez sur **Modifier** en regard de l'une de vos applications Lightning, puis cliquez sur **Pages**.

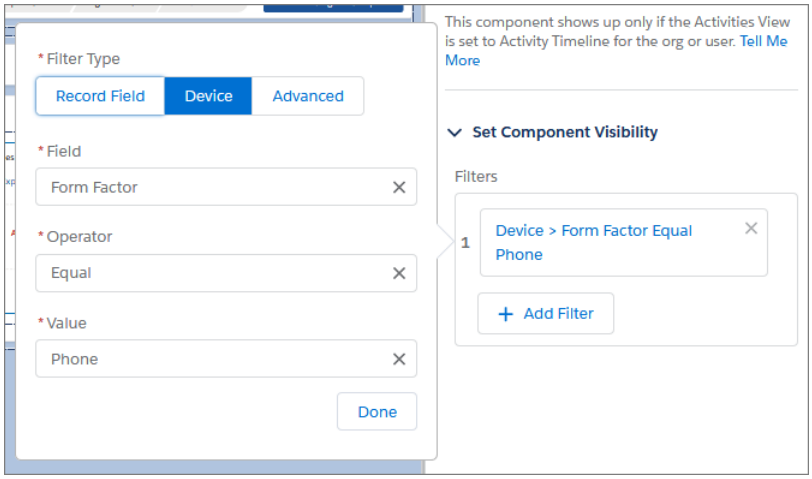


Définition de règles de visibilité des composants de page d'enregistrement basées sur l'appareil

Vous pouvez désormais afficher ou masquer un composant standard ou personnalisé dans une page d'enregistrement en fonction de l'appareil sur lequel il est visualisé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Disponible sur ordinateur de bureau pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Comment : dans le panneau des propriétés du composant, cliquez sur **Ajouter un filtre**, puis cliquez sur **Appareil**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Déverrouillage des options de configuration mobiles dans le Générateur d'applications Lightning

Ajout des composants Onglets et Accordéon à vos pages d'accueil

Vous pouvez désormais utiliser les composants Onglets et Accordéon dans les pages d'accueil de Lightning Experience. Vous pouvez créer, mettre à jour et supprimer des onglets, puis changer leur ordre d'affichage. Vous pouvez aussi utiliser le composant Accordéon pour organiser vos composants dans des zones réductibles. Pour les deux composants, vous pouvez configurer les onglets ou les sections que vos utilisateurs affichent, les renommer et ajouter des composants.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ajout et personnalisation des onglets dans des pages Lightning en utilisant le Générateur d'applications Lightning

Accélération de l'affichage des résultats d'enquête avec le composant Score de l'expérience client (pilote)

Affichez les scores de questions d'enquête pour des comptes, des requêtes, des contacts, des utilisateurs et des objets personnalisés avec le composant Score de l'expérience client.

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

Remarque: Nous offrons le composant Score de l'expérience client 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 composant Score de l'expérience client 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage du score fourni par le client pour un enregistrement particulier (pilote)

Ajout de rubriques à des enquêtes

Organisez aisément les enquêtes, les questions, les choix de réponse et les réponses par thème à l'aide de rubriques. Ajoutez le composant Lightning Rubriques à vos pages d'enregistrement Enquête, Question d'enquête, Choix de question d'enquête et Réponse à la question de 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

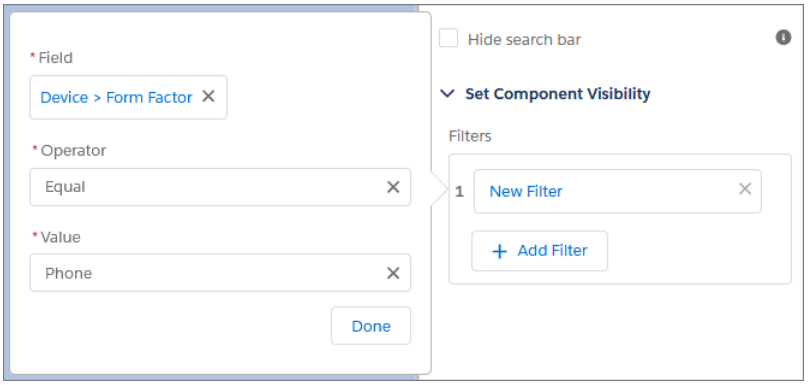
Attribution de rubriques à des enquêtes

Simplification de la définition de règles de visibilité des composants par facteur de forme avec les étiquettes mises à jour

La définition de règles de visibilité des composants par facteur de forme ou appareil n'a pas été toujours aisée dans le Générateur d'applications Lightning. L'attribution par facteur de forme était accessible sous le contexte Client, où peu d'utilisateurs pensaient à la trouver. Pour plus de clarté, nous avons mis à jour les étiquettes et vous pouvez démarrer le processus en sélectionnant Appareil.

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

Comment : pour afficher les modifications, cliquez sur **Ajouter un filtre** dans le panneau des propriétés d'un composant.



Amélioration de la conception des composants espace réservé et messagerie

Pour faciliter le dépannage des problèmes de composant dans le Générateur d'applications Lightning, nous avons mis à jour la conception de nos composants espace réservé. Un composant espace réservé est affiché lorsqu'un composant de la zone de dessin ne peut pas être restitué pour des raisons telles que des problèmes d'autorisation, des données non disponibles ou un facteur de forme non pris en charge.

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

Modification des étiquettes de modèle de page de région épinglée

Nous avons retiré le préfixe « Console: » des modèles de page de région épinglée, dans l'écran du sélecteur de modèles du Générateur d'applications Lightning. Bien que les modèles de région épinglée soient conçus pour les pages de console, vous pouvez également les utiliser en tant que pages Lightning standard.

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

Simplification de la visite des pages d'enregistrement du Générateur d'applications Lightning

Oubliez les étapes supplémentaires ou le texte superflu dans le Générateur d'applications Lightning. Nous avons simplifié la procédure guidée dans les pages d'enregistrement avec moins d'étapes et un texte plus concis.

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

Approbations : augmentation des limites et contrôle renforcé des notifications de demande d'approbation

Permettez davantage de processus d'approbation par organisation et par objet. Utilisez le Générateur de notification pour choisir les canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile pour les demandes d'approbation.

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

DANS CETTE SECTION :

Augmentation des limitations en processus d'approbation

Certains utilisateurs ont demandé plus de processus d'approbation par objet et nous avons remarqué une augmentation régulière de leur utilisation au fil du temps. Par conséquent, nous avons augmenté les limitations en processus d'approbation pour vous offrir davantage de flexibilité. Votre organisation peut désormais avoir jusqu'à 1000 processus d'approbation *actifs* et au *total* 2000 processus d'approbation. Chaque objet peut avoir jusqu'à 300 processus d'approbation *actifs* et au *total* 500 processus d'approbation.

Gestion des paramètres de livraison pour les requêtes d'approbation

Utilisez le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile, y compris les applications Salesforce prises en charge, pour les types de notification standard. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour les notifications standard. Vous pouvez désormais mieux contrôler les notifications de requête d'approbation.

Augmentation des limitations en processus d'approbation

Certains utilisateurs ont demandé plus de processus d'approbation par objet et nous avons remarqué une augmentation régulière de leur utilisation au fil du temps. Par conséquent, nous avons augmenté les limitations en processus d'approbation pour vous offrir davantage de flexibilité. Votre organisation peut désormais avoir jusqu'à 1000 processus d'approbation *actifs* et au *total* 2000 processus d'approbation. Chaque objet peut avoir jusqu'à 300 processus d'approbation *actifs* et au *total* 500 processus d'approbation.

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 : Limitations en approbations (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion des paramètres de livraison pour les requêtes d'approbation

Utilisez le Générateur de notification pour choisir des canaux de livraison ordinateur de bureau et appareil mobile, y compris les applications Salesforce prises en charge, pour les types de notification standard. Auparavant, Salesforce définissait les canaux de livraison pour les notifications standard. Vous pouvez désormais mieux contrôler les notifications de requête d'approbation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com. Vous pouvez envoyer des notifications à des utilisateurs dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec toutes les éditions, à des utilisateurs dans l'application mobile Salesforce actuelle avec toutes les éditions, à l'exception de Database.com, et à des utilisateurs dans nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com. Vous pouvez envoyer des notifications à des utilisateurs dans des applications Mobile Publisher moyennant un coût supplémentaire.

Comment : Pour plus d'informations, consultez Gestion des paramètres de livraison des notifications standard avec le Générateur de notification.

Einstein Next Best Action: flux lancés automatiquement, modèles de stratégie et propriété intellectuelle, défaire/refaire et expressions rationalisées

Appelez un flux lancé automatiquement pour mettre à jour des enregistrements ou envoyer un e-mail via une recommandation. Définissez des modèles de stratégie que les abonnés peuvent personnaliser et protégez les stratégies avec la propriété intellectuelle (PI). Annulez aisément les erreurs en créant des stratégies. Accélérez la création de stratégies précises en utilisant l'élément Sélecteur de branche.

DANS CETTE SECTION :

Appel de flux lancés automatiquement depuis vos recommandations Next Best Action

Aidez vos agents de service à agir rapidement. Appelez un flux lancé automatiquement pour mettre à jour des enregistrements ou envoyer un e-mail en arrière-plan via une recommandation.

Création de modèles de stratégie et protection des stratégies en tant que votre propriété intellectuelle

Créez des modèles de stratégie que vos abonnés peuvent personnaliser et développer. Partagez-les dans des packages gérés que vous publiez sur AppExchange. Un package géré peut contenir des modèles de stratégie et des stratégies protégées par votre propriété intellectuelle (PI). Les abonnés peuvent ouvrir un modèle dans le Générateur de stratégie et le cloner pour l'adapter à leur propre usage. Les stratégies qui ne sont pas marquées comme modèles sont protégées par la propriété intellectuelle et ne peuvent pas être modifiées ni clonées. Vous pouvez mettre à niveau des modèles de stratégie et des stratégies protégées par la propriété intellectuelle dans le cadre d'une mise à niveau de package. Lorsque vous envoyez automatiquement (push) des mises à niveau à des modèles de stratégie, vous n'affectez pas les copies des abonnés.

Annulation et répétition de votre travail lors de la création de stratégies

Des accidents peuvent se produire lorsque vous créez des stratégies. Vous pouvez désormais aisément défaire et refaire une modification, par exemple la suppression d'un élément par erreur ou le déplacement d'un élément d'une branche à une autre.

Simplification de la création d'expressions pour des branches dans le Générateur de stratégie Next Best Action

Accélérez la création de stratégies précises en utilisant l'élément Sélecteur de branche pour raccorder des recommandations. Il n'est plus nécessaire de saisir manuellement des valeurs de liste de sélection. Désormais, vous sélectionnez les valeurs et Next Best Action remplit l'expression pour vous.

Saisie du titre de vos recommandations pour faciliter l'identification

Nous avons ajouté des titres à la liste des attributs que vous pouvez afficher pour une recommandation dans le composant Lightning Next Best Action dans le Générateur d'applications Lightning ou les communautés. Ajoutez un titre à une recommandation pour aider votre agent ou utilisateur à l'identifier.

Affichage de recommandations dans la page d'accueil de votre application

Ajoutez le composant Lightning Next Best Action à la page d'accueil d'une application pour afficher une série de recommandations agrégées. Vous pouvez par exemple présenter à un agent la liste des principaux comptes à suivre après un nombre de jours spécifique passé depuis le dernier contact.

Appel de flux lancés automatiquement depuis vos recommandations Next Best Action

Aidez vos agents de service à agir rapidement. Appelez un flux lancé automatiquement pour mettre à jour des enregistrements ou envoyer un e-mail en arrière-plan via une recommandation.

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

Pourquoi : un flux lancé automatiquement peut exécuter plusieurs actions, notamment mettre à jour un système externe ou ajouter une note à un document Quip. Par exemple dans une requête, vous pouvez afficher une recommandation qui suggère à l'agent de service la vente incitative d'un service Premium au client. Lorsque l'agent accepte de la recommandation, le flux lancé automatiquement se charge de mettre à jour la requête et l'historique des commandes du client, et d'envoyer un reçu par e-mail.

Autre exemple, vous avez un flux lancé automatiquement qui envoie à un client un e-mail de campagne marketing basé sur un modèle. Votre agent de service doit déterminer si le client est éligible pour cette campagne. Cela nécessite plusieurs clics et des calculs complexes. Vous pouvez désormais utiliser Next Best Action pour déterminer immédiatement l'éligibilité du client, et inviter l'agent à accepter la recommandation et à lancer le flux.

Comment : Créez un flux lancé automatiquement. Assurez-vous de l'activer, car Next Best Action ne peut pas appeler un flux inactif à partir d'une recommandation.

Dans le Lanceur d'application, cliquez sur **Recommandations**, puis sélectionnez et modifiez la recommandation pour ajouter le flux lancé automatiquement. Dans la liste déroulante Action, sélectionnez le flux lancé automatiquement. Lorsque l'utilisateur accepte la recommandation, votre flux lancé automatiquement est exécuté.

Création de modèles de stratégie et protection des stratégies en tant que votre propriété intellectuelle

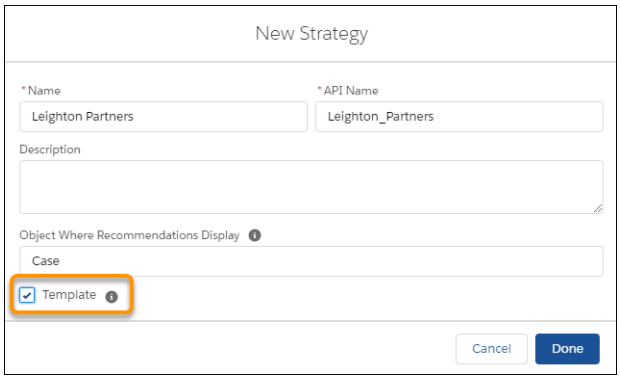
Créez des modèles de stratégie que vos abonnés peuvent personnaliser et développer. Partagez-les dans des packages gérés que vous publiez sur AppExchange. Un package géré peut contenir des modèles de stratégie et des stratégies protégées par votre propriété intellectuelle (PI). Les abonnés peuvent ouvrir un modèle dans le Générateur de stratégie et le cloner pour l'adapter à leur propre usage. Les stratégies qui ne sont pas marquées comme modèles sont protégées par la propriété intellectuelle et ne peuvent pas être modifiées ni clonées. Vous pouvez mettre à niveau des modèles de stratégie et des stratégies protégées par la propriété intellectuelle dans le cadre d'une mise à niveau de package. Lorsque vous envoyez automatiquement (push) des mises à niveau à des modèles de stratégie, vous n'affectez pas les copies des abonnés.

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

Pourquoi : par exemple, vous créez et empaquetez des stratégies pour une société d'assurance. Le code des assurances et la réglementation peuvent varier selon le pays. Par conséquent, vos abonnés doivent pouvoir adapter vos stratégies si nécessaire. Pour cela, ils peuvent utiliser les modèles de stratégie que vous créez.

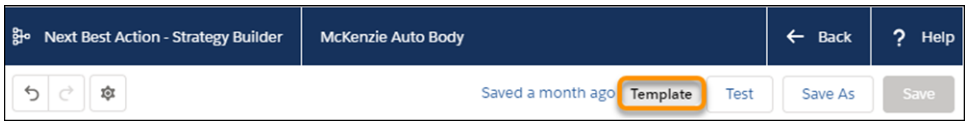
Autre exemple, vous créez une stratégie qui contient des secrets commerciaux que vous ne souhaitez pas exposer à des concurrents ou à des clients. Avec la protection PI, votre stratégie est en sécurité. Si vous la publiez sur AppExchange, les abonnés peuvent utiliser la stratégie, mais ils ne peuvent pas la modifier ni la cloner. Les stratégies installées depuis AppExchange avant la version Winter '19 deviennent automatiquement protégées par PI dans les organisations d'abonnés.

Comment : pour définir une stratégie en tant que modèle, ouvrez ses propriétés dans le Générateur de processus, puis sélectionnez **Modèle**.

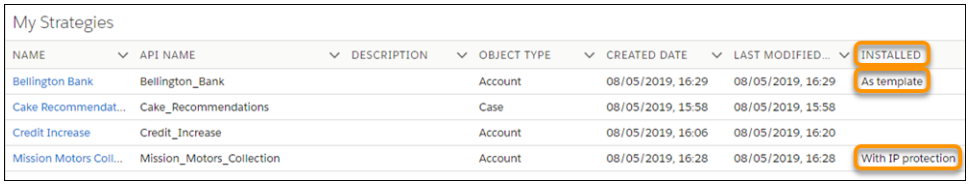


Une stratégie que vous distribuez dans un package géré reçoit la protection PI si elle ne correspond pas à un modèle. Vous pouvez créer un package géré uniquement dans des organisations Developer Edition. Lorsque vous chargez un package géré qui contient un composant Stratégie de recommandation (dans Configuration, saisissez `Packages` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Packages**), sélectionnez manuellement **Einstein Next Best Action** dans la section Exigences du package de la page Charger un package. Cela garantit l'échec de l'installation du package si l'organisation de l'abonné ne dispose pas des autorisations utilisateur requises pour exécuter une stratégie de recommandation (champ Exécuter des flux ou Utilisateur de flux dans la page de détail de l'utilisateur).

La zone de dessin du Générateur de stratégie inclut désormais des étiquettes qui identifient les stratégies qui sont des modèles et les stratégies protégées par la PI. Dans les organisations d'abonné, ces étiquettes sont affichées pour les stratégies installées. Dans les organisations Developer, elles sont affichées pour les stratégies publiées.



La page de liste des stratégies présente une nouvelle colonne Installé qui identifie les modèles de stratégie et les stratégies protégées par PI.



CONSULTER ÉGALEMENT :

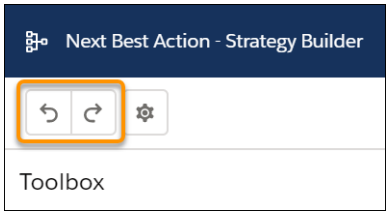
- API
- API Tooling

Annulation et répétition de votre travail lors de la création de stratégies

Des accidents peuvent se produire lorsque vous créez des stratégies. Vous pouvez désormais aisément défaire et refaire une modification, par exemple la suppression d'un élément par erreur ou le déplacement d'un élément d'une branche à une autre.

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

Comment : vous trouverez les boutons Annuler et Répéter en haut à gauche du Générateur de stratégie.



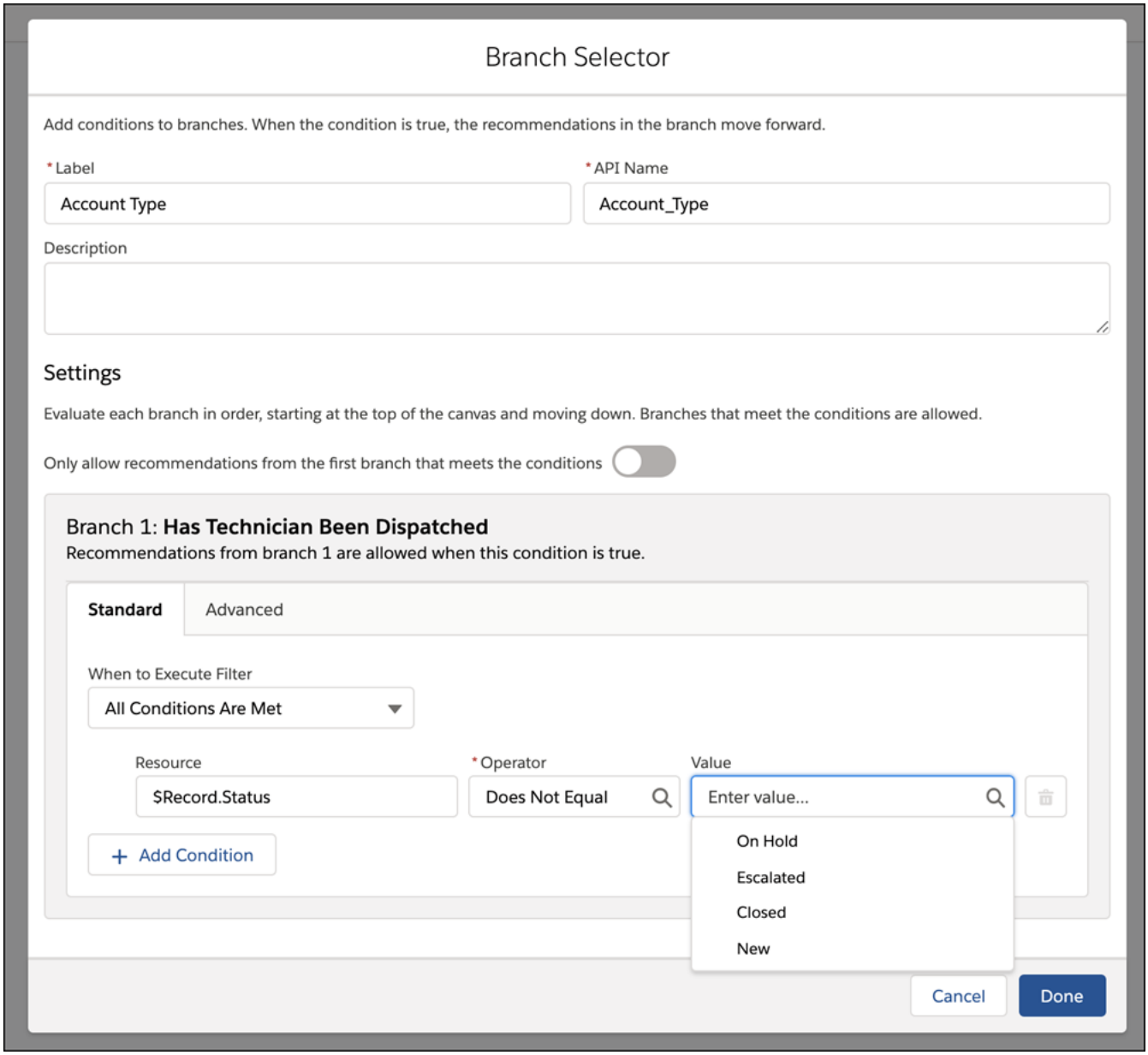
Simplification de la création d'expressions pour des branches dans le Générateur de stratégie Next Best Action

Accélérez la création de stratégies précises en utilisant l'élément Sélecteur de branche pour raccorder des recommandations. Il n'est plus nécessaire de saisir manuellement des valeurs de liste de sélection. Désormais, vous sélectionnez les valeurs et Next Best Action remplit l'expression pour vous.

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

Comment : les expressions contiennent des ressources, des opérateurs et des valeurs, et vous pouvez les élaborer avec deux modes différents, selon la complexité. Avec le mode standard, vous sélectionnez et recherchez pour élaborer votre formule. Pour élaborer une expression plus complexe, utilisez le mode Avancé et suivez les consignes de mise en forme et de syntaxe affichées à l'écran.

Pour des champs de liste à sélection multiple, saisissez des valeurs telles que `Includes ($Record.CarType__c, 'Audi,''BMW')`.

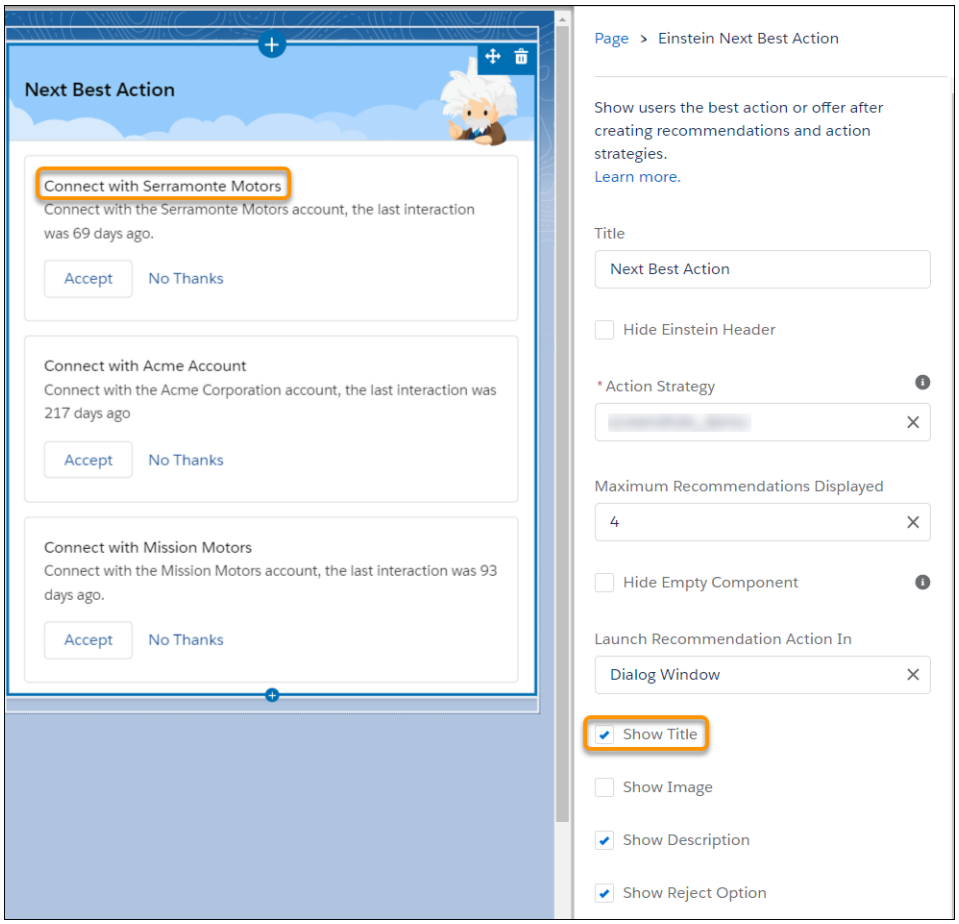


Saisie du titre de vos recommandations pour faciliter l'identification

Nous avons ajouté des titres à la liste des attributs que vous pouvez afficher pour une recommandation dans le composant Lightning Next Best Action dans le Générateur d'applications Lightning ou les communautés. Ajoutez un titre à une recommandation pour aider votre agent ou utilisateur à l'identifier.

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

Comment : utilisez l'attribut nom pour définir le titre de votre recommandation. Accédez à un enregistrement, par exemple une requête. Cliquez sur , puis sélectionnez **Modifier la page**. Dans le Générateur d'applications Lightning, sélectionnez le composant Lightning Next Best Action, puis cliquez sur **Afficher le titre**.



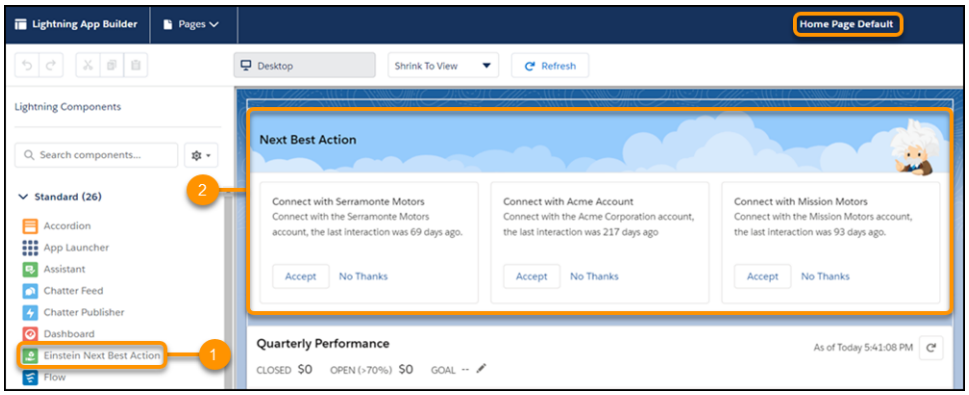
Affichage de recommandations dans la page d'accueil de votre application

Ajoutez le composant Lightning Next Best Action à la page d'accueil d'une application pour afficher une série de recommandations agrégées. Vous pouvez par exemple présenter à un agent la liste des principaux comptes à suivre après un nombre de jours spécifique passé depuis le dernier contact.

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

Comment : créez une stratégie pour le composant Next Best Action. Votre stratégie peut par exemple utiliser un élément Générer avec une action invocable Apex afin de générer dynamiquement des recommandations. La page d'accueil n'est pas une page d'enregistrement et n'est associée à aucun objet tel que requête, compte ou produit. Par conséquent, vous devez utiliser des variables globales (par exemple, `$User.Id`) en créant la stratégie.

Une fois votre stratégie créée, accédez à la page d'accueil de votre organisation. Cliquez sur , puis sélectionnez **Modifier la page**. Dans la liste des composants Lightning à gauche (1), faites glisser le composant Einstein Next Best Action vers la page d'accueil (2).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Variables globales

UnofficialSF : Integration Guide for Next Best Action

Lightning Flow : amélioration des composants d'écran, planificateur de flux et actions supplémentaires

Élaborez des processus et des flux enrichis avec davantage de blocs de construction. Contrôlez les utilisateurs qui peuvent exécuter des flux spécifiques. Présentez aux utilisateurs de flux les champs appropriés au moment opportun. Démarrez un flux à une heure planifiée pour un ensemble filtré d'enregistrements. Configurez des composants d'écran et des éléments Obtenir des enregistrements sans créer de variables.

DANS CETTE SECTION :

Flow Builder : améliorations d'écran puissantes, flux planifiés et configuration simplifiée pour les éléments Obtenir des enregistrements et Écran

Élaborez des flux enrichis avec davantage de types de composant pris en charge. Affichez des composants d'écran pertinents au moment opportun pour les utilisateurs appropriés. Configurez le démarrage de flux à une heure planifiée pour un ensemble d'enregistrements. Laissez-nous créer et attribuer des variables lorsque vous ajoutez des composants d'écran et des éléments Obtenir des enregistrements à votre flux.

Gestion de Lightning Flow : vue de liste Flux optimisée, événement de plate-forme Erreur de flux et contrôle de l'accès au flux

La vue de liste Flux inclut désormais les flux standard élaborés par Salesforce et les flux personnalisés que vous et d'autres partenaires avez élaborés. Utilisez des autorisations pour contrôler les utilisateurs qui peuvent exécuter des flux individuels. Si un processus ou un flux échoue, vous pouvez capturer l'erreur en tant qu'événement de plate-forme et alerter les personnes compétentes pour résoudre l'erreur. Lorsque vous déployez des processus et des flux actifs, vous pouvez changer le pourcentage de couverture de test minimum par défaut de 75 %.

Process Builder: membres d'équipe de compte, actions d'enquête et champs de fusion à partir d'événements de plate-forme

Automatisez la création d'équipe de compte et les invitations à une enquête. Ajoutez des champs de fusion à partir d'événements de plate-forme.

Flow Builder : améliorations d'écran puissantes, flux planifiés et configuration simplifiée pour les éléments Obtenir des enregistrements et Écran

Élaborez des flux enrichis avec davantage de types de composant pris en charge. Affichez des composants d'écran pertinents au moment opportun pour les utilisateurs appropriés. Configurez le démarrage de flux à une heure planifiée pour un ensemble d'enregistrements. Laissez-nous créer et attribuer des variables lorsque vous ajoutez des composants d'écran et des éléments Obtenir des enregistrements à votre flux.

DANS CETTE SECTION :

Ajout de composants Web Lightning puissants et performants à vos écrans de flux

Les fonctionnalités puissantes et les performances des composants Web Lightning sont disponibles dans les écrans de flux. Vous pouvez désormais intégrer des composants élaborés par vos développeurs ou disponibles sur AppExchange pour les utiliser dans vos écrans de flux.

Démarrage d'un flux dans une planification

Avez-vous des flux lancés automatiquement depuis Process Builder chaque fois qu'un enregistrement est enregistré, même s'ils doivent être exécutés une fois par semaine seulement ? Voulez-vous planifier l'exécution d'un flux aussi facilement que l'organisation d'une réunion ? Vous pouvez désormais planifier le démarrage d'un flux lancé automatiquement à une date et une heure spécifiques et définir une fréquence unique, quotidienne ou hebdomadaire. Si vous souhaitez exécuter ce flux planifié uniquement pour un ensemble d'enregistrements, vous pouvez spécifier un objet et un filtre.

Configuration d'éléments Écrans et Obtenir des enregistrements sans créer de variables

Lorsque vous ajoutez un composant d'écran ou un élément Obtenir des enregistrements à un flux, nous créons automatiquement des variables pour stocker les valeurs de sortie. Il n'est plus nécessaire de créer et d'attribuer des variables, ce que vous pouvez néanmoins faire. Les éléments Obtenir des enregistrements et les composants d'écran créés avant la version Winter '20 ne sont pas affectés par cette modification.

Simplification de la recherche d'enregistrements dans des flux pour vos utilisateurs

Permettez aux utilisateurs de rechercher un enregistrement comme ils le font dans les autres parties de Salesforce en ajoutant un composant d'écran Lookup.

Définition d'écrans de flux dynamiques avec la visibilité conditionnelle

Faites gagner du temps aux utilisateurs en montrant uniquement les champs dont ils en besoin au moment opportun. Ajoutez des conditions et une logique de filtrage aux propriétés d'un composant d'écran de flux afin d'afficher ou de masquer ce composant en fonction des ressources de flux que l'utilisateur saisit ou sélectionne, par exemple des listes de sélection ou des cases à cocher.

Utilisation de variables de collection de type de données définies par Apex avec des opérateurs dans des éléments Assignment et Decision

Les types de données définies par Apex permettent aux flux de fonctionner avec des objets de données complexes, souvent requis par les services Web. Les éléments Assignment et Decision peuvent désormais manipuler des variables de collection définies par Apex avec un ensemble complet d'opérateurs. Auparavant, les variables de collection définies par Apex prenaient en charge uniquement l'opérateur Equals, et les variables de non collection définies par Apex prenaient en charge tous les opérateurs.

Utilisation de Flow Builder pour envoyer des notifications personnalisées

Envoyez des notifications personnalisées lorsque des événements importants surviennent. Auparavant, les actions de notification personnalisées étaient entièrement prises en charge uniquement dans Générateur de processus. Désormais, les ID de type de notification que vous créez dans le Générateur de notification sont disponibles directement dans l'interface utilisateur de Flow Builder.

Simplification de la création de ressources dans Flow Builder

Lorsque vous définissez un champ dans un élément en sélectionnant Nouvelle ressource, une fenêtre s'ouvre dans laquelle vous pouvez définir la nouvelle ressource. Lorsque vous avez créé la ressource, le champ de l'élément spécifie la ressource correspondante. Auparavant, le champ de l'élément restait vide et vous deviez saisir la nouvelle ressource manuellement.

Utilisation de texte enrichi avec des modèles de texte

Le texte enrichi est disponible dans les modèles de texte de Flow Builder. Vous pouvez toujours basculer en texte brut lors de l'utilisation d'un modèle de texte dans une action Envoyer un e-mail ou dans une action personnalisée qui nécessite un texte brut.

Étiquettes d'élément plus longues, planification améliorée, glissement de la sélection dans Flow Builder

Nous avons doublé l'espace des étiquettes d'élément dans la zone de dessin de Flow Builder pour faciliter l'identification de vos créations. Il n'est plus nécessaire de cliquer sur un bouton ni de maintenir la barre d'espacement enfoncée pour faire défiler, il suffit de cliquer et de glisser sur la zone de dessin. Gagnez du temps en sélectionnant plusieurs éléments avec le bouton Faire glisser la sélection. Cliquez et faites glisser une case autour d'un groupe d'éléments pour tous les déplacer ou les supprimer à la fois.

Activation de votre flux sans quitter Flow Builder

Activez votre flux directement dans Flow Builder dès que vous avez terminé l'élaboration et le test. Vous pouvez toujours activer et désactiver une version de flux depuis la page Détails du flux.

Type de flux déplacé vers les paramètres avancés

Changer un type de flux peut s'avérer difficile, car chaque type prend en charge un ensemble différent de blocs de construction et de fonctionnalités. Afin d'éviter tout changement accidentel du type lorsque vous enregistrez un nouveau flux, nous avons placé le champ Type dans les paramètres avancés.

Abandon du Flow Designer pour le bureau

Le temps est venu de nous séparer des flux configurés avec Flow Designer pour le bureau. Les flux élaborés avec Flow Designer pour le bureau, également appelé Swing Flow UI, ne sont plus exécutés et vous recevez une erreur lorsque vous essayez de les ouvrir.

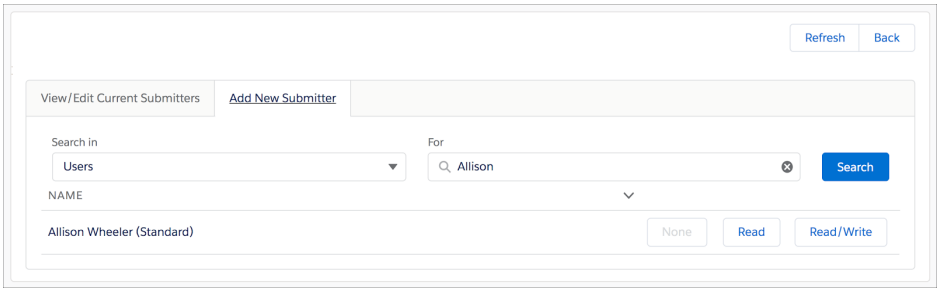
Ajout de composants Web Lightning puissants et performants à vos écrans de flux

Les fonctionnalités puissantes et les performances des composants Web Lightning sont disponibles dans les écrans de flux. Vous pouvez désormais intégrer des composants élaborés par vos développeurs ou disponibles sur AppExchange pour les utiliser dans vos écrans de flux.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les composants dans les écrans de flux sont pris en charge uniquement dans l'exécution de Lightning Flow.

Comment : ce composant permet à l'utilisateur d'ajouter et de gérer manuellement des paramètres de partage dans un enregistrement. Pour rendre un composant Web Lightning disponible en tant que composant d'écran pour un écran de flux, `lightning__FlowScreen` doit être la cible de la balise `targets` du composant et la balise `isExposed` doit être définie sur true. Le composant peut utiliser des événements dans le nouveau module `lightning/flowSupport`.

Remarque: Pour utiliser des composants Web Lightning, activez Mon domaine dans votre organisation.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Dev Guide : Set Up Your Development Environment

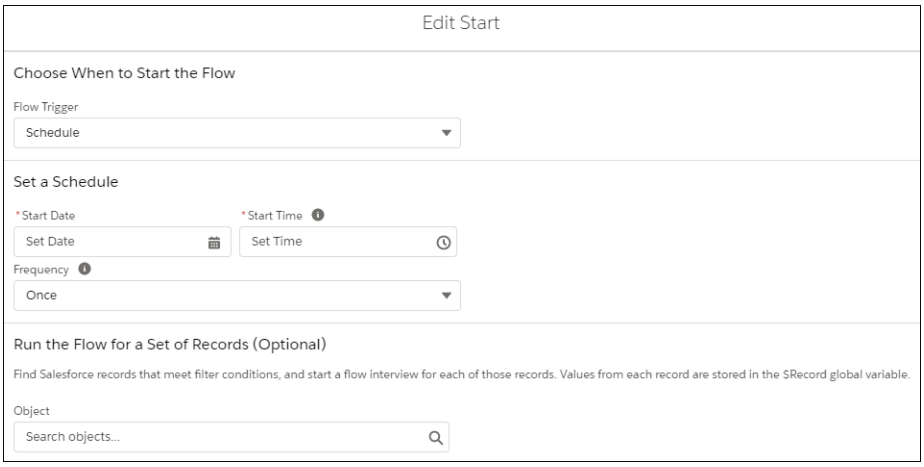
UnofficialSF : Adding Web Components to Flow Screens

Démarrage d'un flux dans une planification

Avez-vous des flux lancés automatiquement depuis Process Builder chaque fois qu'un enregistrement est enregistré, même s'ils doivent être exécutés une fois par semaine seulement ? Voulez-vous planifier l'exécution d'un flux aussi facilement que l'organisation d'une réunion ? Vous pouvez désormais planifier le démarrage d'un flux lancé automatiquement à une date et une heure spécifiques et définir une fréquence unique, quotidienne ou hebdomadaire. Si vous souhaitez exécuter ce flux planifié uniquement pour un ensemble d'enregistrements, vous pouvez spécifier un objet et un filtre.

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

Comment : si vous souhaitez lancer un flux pour un ensemble d'enregistrements, sélectionnez les conditions de filtrage dans l'élément Démarrer. Au démarrage de votre flux, une interview de flux est exécutée pour chaque enregistrement qui correspond à votre filtre, aucune boucle n'est requise. L'enregistrement correspondant est stocké dans la variable globale `$Record`. Vous pouvez ainsi référencer la variable et ses champs dans votre flux.

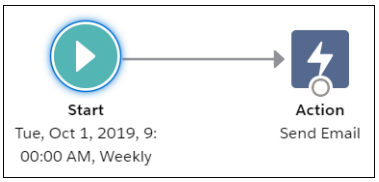


Important: Une limite par organisation détermine le nombre d'exécutions de flux planifiés par période de 24 heures à l'heure de début définie. Elle correspond à la valeur la plus élevée entre les deux possibilités suivantes : 250 000 enregistrements ou un total cumulé de 200 enregistrements par licence utilisateur. Lorsque le démarrage d'un flux est planifié, assurez-vous que sa planification et ses conditions n'entraînent pas le dépassement de la limite par votre organisation.

Pour vérifier si un flux planifié dépasse la limite de l'organisation, consultez les journaux de débogage qui indiquent le nombre d'enregistrements exécutés par le flux. Le nombre d'enregistrements est égal au nombre d'exécutions de flux planifiés, car un flux est exécuté pour chaque enregistrement. Suivez le nombre d'enregistrements à la ligne FLOW_START_SCHEDULED_RECORDS du journal

de débogage. Si le flux dépasse la limite de l'organisation, Salesforce envoie un e-mail d'erreur à l'administrateur qui a effectué la dernière modification du flux associé ou aux destinataires de l'e-mail d'exception Apex.

Dans la zone de dessin de Flow Builder, un flux affiche l'heure de début planifiée.



Pour suivre les flux dont le démarrage est planifié, dans Configuration, saisissez `Prévu` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Tâches prévues**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *API de métadonnées* : Flow
- *API Tooling* : Flow
- *Aide de Salesforce* : Élément de flux : Démarrage (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *IdeaExchange* : Ability to declaratively schedule flows or processes

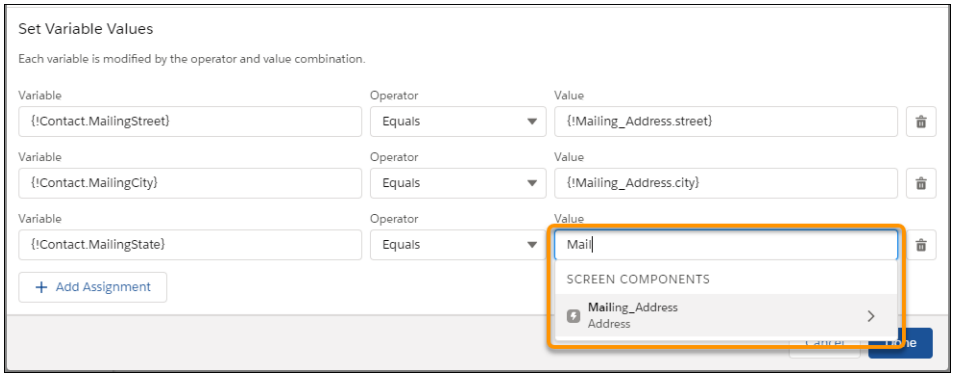
Configuration d'éléments Écrans et Obtenir des enregistrements sans créer de variables

Lorsque vous ajoutez un composant d'écran ou un élément Obtenir des enregistrements à un flux, nous créons automatiquement des variables pour stocker les valeurs de sortie. Il n'est plus nécessaire de créer et d'attribuer des variables, ce que vous pouvez néanmoins faire. Les éléments Obtenir des enregistrements et les composants d'écran créés avant la version Winter '20 ne sont pas affectés par cette modification.

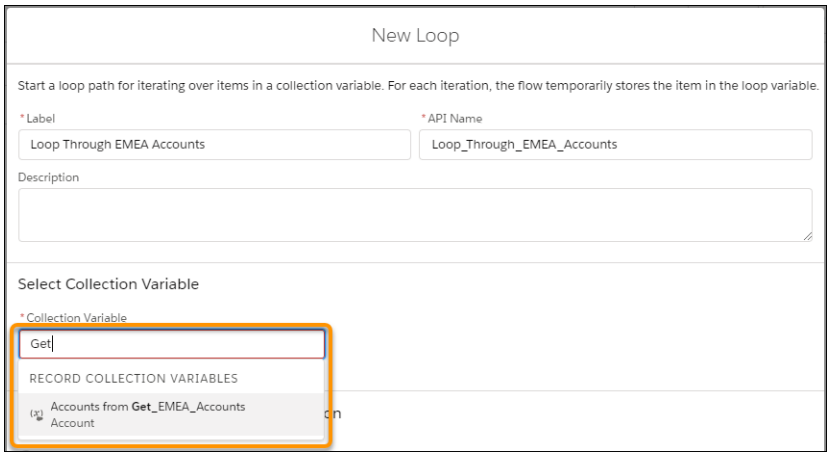
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : lorsque vous définissez un champ qui prend en charge les variables, les variables automatiquement créées sont affichées sous la forme d'options disponibles, de la même façon que les autres variables de votre flux.

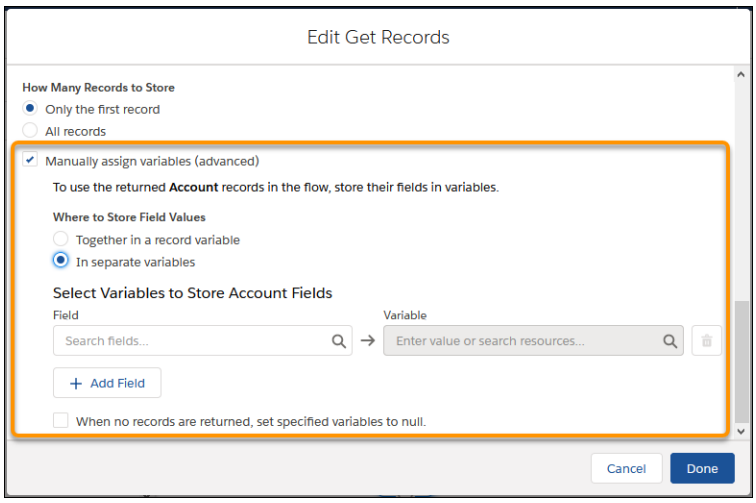
Pour utiliser des valeurs de composant d'écran plus loin dans le flux, commencez à saisir le nom d'API du composant d'écran.



Pour utiliser des valeurs d'un élément Obtenir des enregistrements plus loin dans le flux, commencez à saisir le nom d'API de l'élément.



Si vous ne souhaitez pas utiliser des variables créées automatiquement, sélectionnez **Variables attribuées manuellement (avancé)**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Élément de flux : Obtenir des enregistrements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

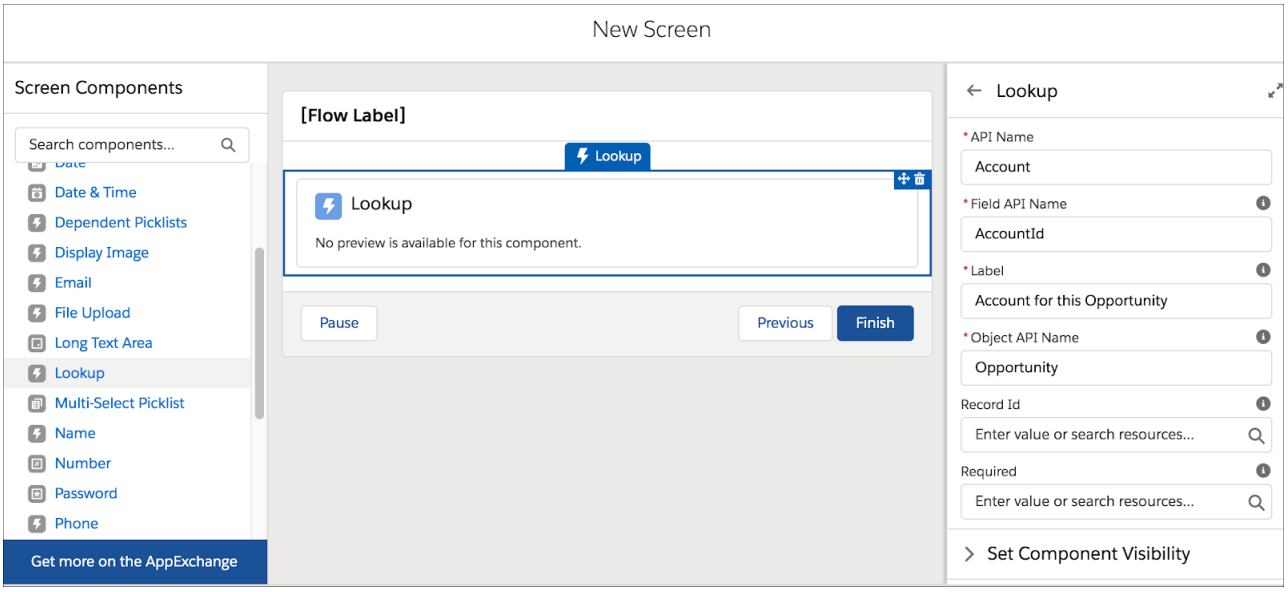
Aide de Salesforce : Élément de flux : Écran (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Simplification de la recherche d'enregistrements dans des flux pour vos utilisateurs

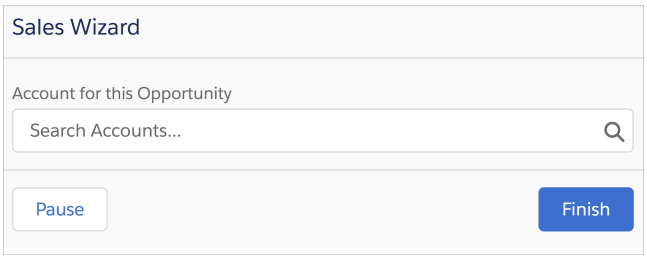
Permettez aux utilisateurs de rechercher un enregistrement comme ils le font dans les autres parties de Salesforce en ajoutant un composant d'écran Lookup.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les composants d'écran Lookup sont pris en charge uniquement dans l'exécution de Lightning Flow.

Comment : dans Flow Builder, faites glisser le composant **Lookup** vers l'écran de votre flux. Lorsque vous spécifiez l'objet et les noms d'API de champ, saisissez une correspondance exacte.



À l'exécution, votre flux affiche un champ de référence.



CONSULTER ÉGALEMENT :

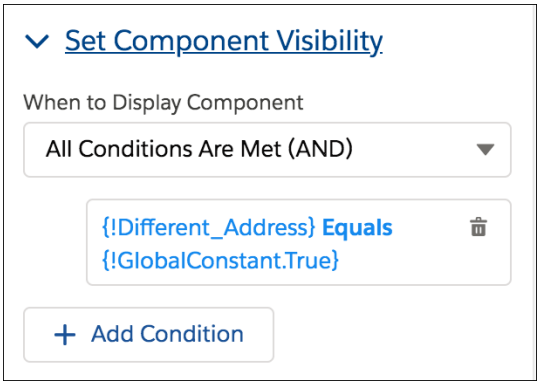
IdeaExchange : Lookup field in Visual Workflow

Définition d'écrans de flux dynamiques avec la visibilité conditionnelle

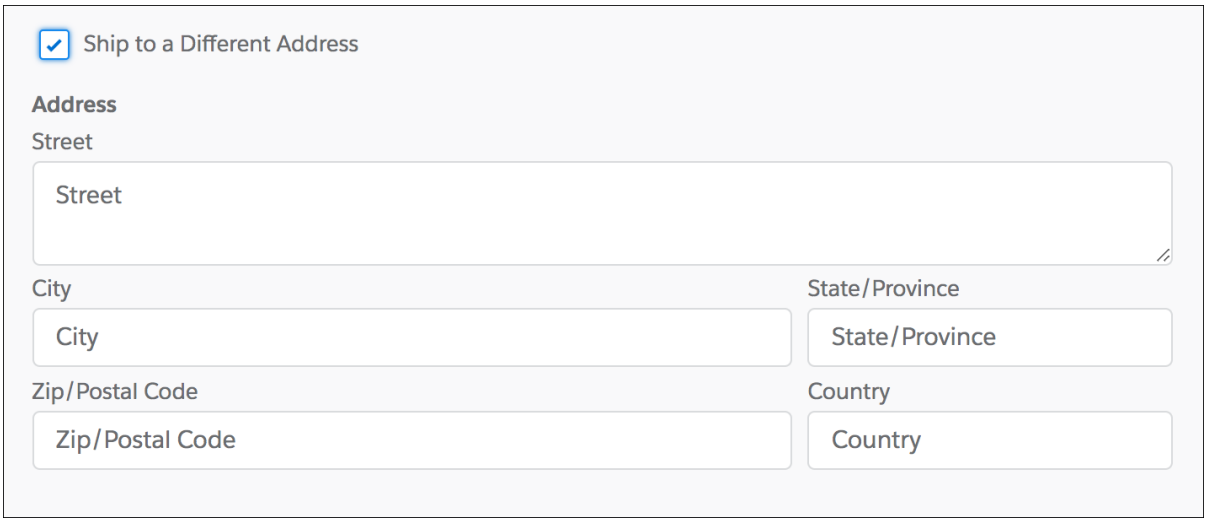
Faites gagner du temps aux utilisateurs en montrant uniquement les champs dont ils en besoin au moment opportun. Ajoutez des conditions et une logique de filtrage aux propriétés d'un composant d'écran de flux afin d'afficher ou de masquer ce composant en fonction des ressources de flux que l'utilisateur saisit ou sélectionne, par exemple des listes de sélection ou des cases à cocher.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La visibilité conditionnelle est prise en charge uniquement dans l'exécution de Lightning Flow.

Comment : vous pouvez utiliser des filtres de visibilité conditionnelle avec des composants d'écran standard, des composants d'écran personnalisés et des composants d'écran AppExchange. Si vous ne définissez pas de filtre pour un composant d'écran, il est affiché normalement dans l'écran de flux. Lorsque vous définissez une ou plusieurs conditions ainsi qu'une logique de filtrage pour un composant d'écran, le composant est masqué tant que les critères et la logique ne sont pas remplis.



Par exemple, afficher un composant d'écran Adresse uniquement lorsque vos utilisateurs sélectionnent le composant d'écran Case à cocher « Facturer une adresse différente ».



CONSULTER ÉGALEMENT :

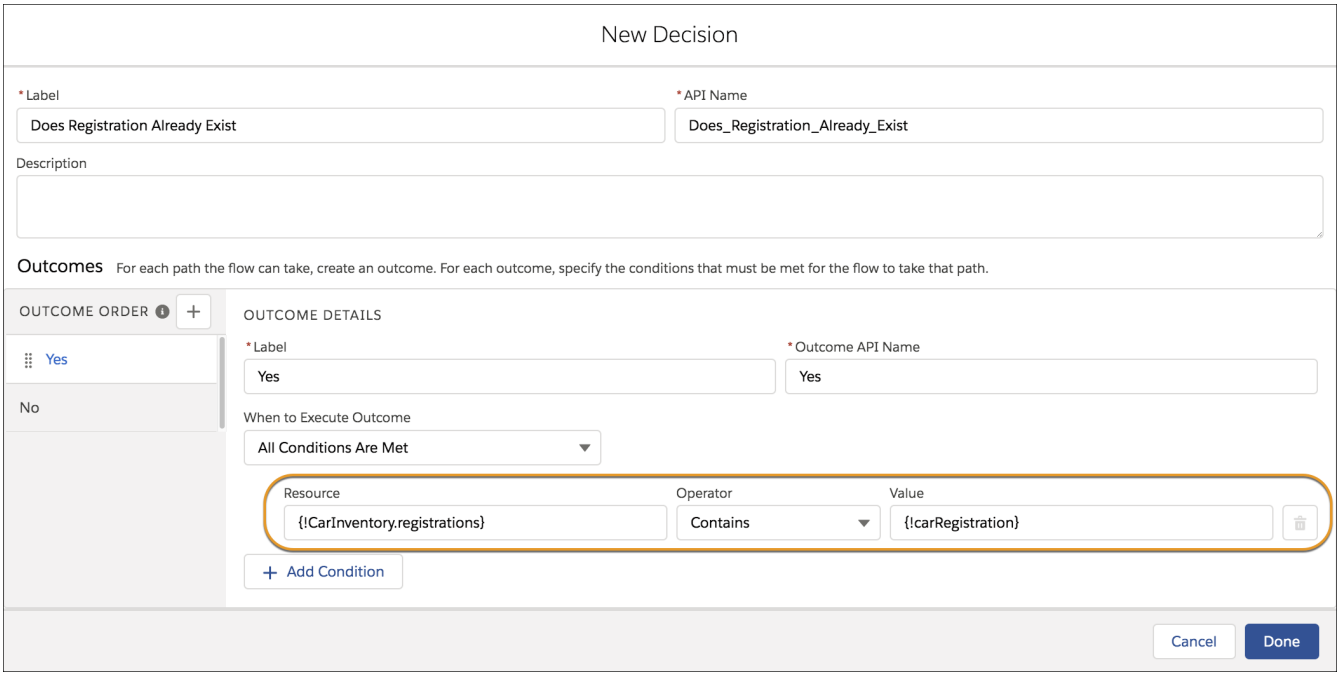
IdeaExchange : Dynamic Values/Variables/Choices in the same Flow screen

Utilisation de variables de collection de type de données définies par Apex avec des opérateurs dans des éléments Assignment et Decision

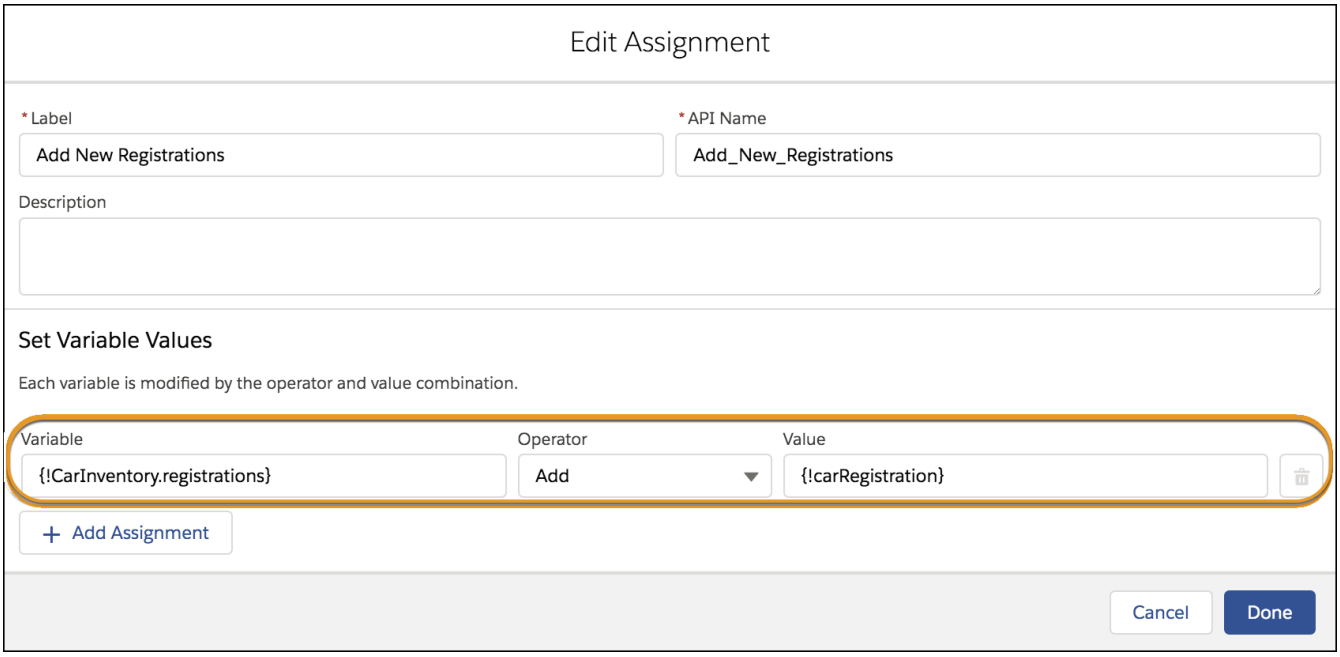
Les types de données définies par Apex permettent aux flux de fonctionner avec des objets de données complexes, souvent requis par les services Web. Les éléments Assignment et Decision peuvent désormais manipuler des variables de collection définies par Apex avec un ensemble complet d'opérateurs. Auparavant, les variables de collection définies par Apex prenaient en charge uniquement l'opérateur Equals, et les variables de non collection définies par Apex prenaient en charge tous les opérateurs.

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

Pourquoi : par exemple, un flux utilise une variable de collection définie par Apex pour stocker une liste d'immatriculations de véhicules avec un système extérieur à Salesforce. Vous pouvez désormais utiliser un élément Decision pour vérifier si un numéro d'immatriculation existe déjà dans la liste du système externe.



Si le numéro d'immatriculation n'existe pas dans la liste, vous pouvez l'ajouter en utilisant un élément Assignment.



Utilisation de Flow Builder pour envoyer des notifications personnalisées

Envoyez des notifications personnalisées lorsque des événements importants surviennent. Auparavant, les actions de notification personnalisées étaient entièrement prises en charge uniquement dans Générateur de processus. Désormais, les ID de type de notification que vous créez dans le Générateur de notification sont disponibles directement dans l'interface utilisateur de Flow Builder.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Vous pouvez envoyer des notifications à des utilisateurs d'ordinateur de bureau dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec toutes les éditions, à des utilisateurs mobiles dans l'application mobile Salesforce actuelle avec toutes les éditions, à l'exception

de Database.com, et dans nouvelle application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception d'Essentials et de Database.com. Vous pouvez également envoyer des notifications à des utilisateurs dans des applications Mobile Publisher moyennant un coût supplémentaire.

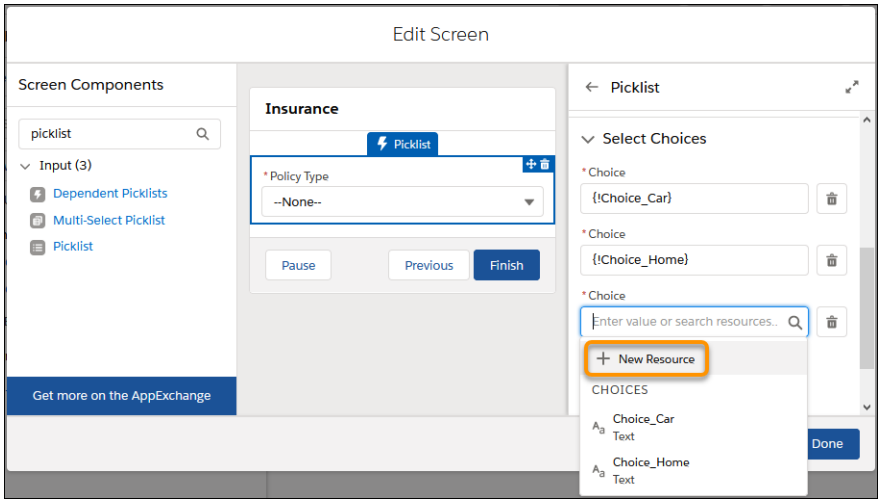
Comment : pour en savoir plus, consultez Envoi de notifications personnalisées avec Flow Builder.

Simplification de la création de ressources dans Flow Builder

Lorsque vous définissez un champ dans un élément en sélectionnant Nouvelle ressource, une fenêtre s'ouvre dans laquelle vous pouvez définir la nouvelle ressource. Lorsque vous avez créé la ressource, le champ de l'élément spécifie la ressource correspondante. Auparavant, le champ de l'élément restait vide et vous deviez saisir la nouvelle ressource manuellement.

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

Pourquoi : même avec un simple flux, la possibilité de créer *et de sélectionner* rapidement des ressources lors de la définition de champs d'élément peut vous épargner de nombreux clics.



CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : New Cloud Flow - Associating Variable

Utilisation de texte enrichi avec des modèles de texte

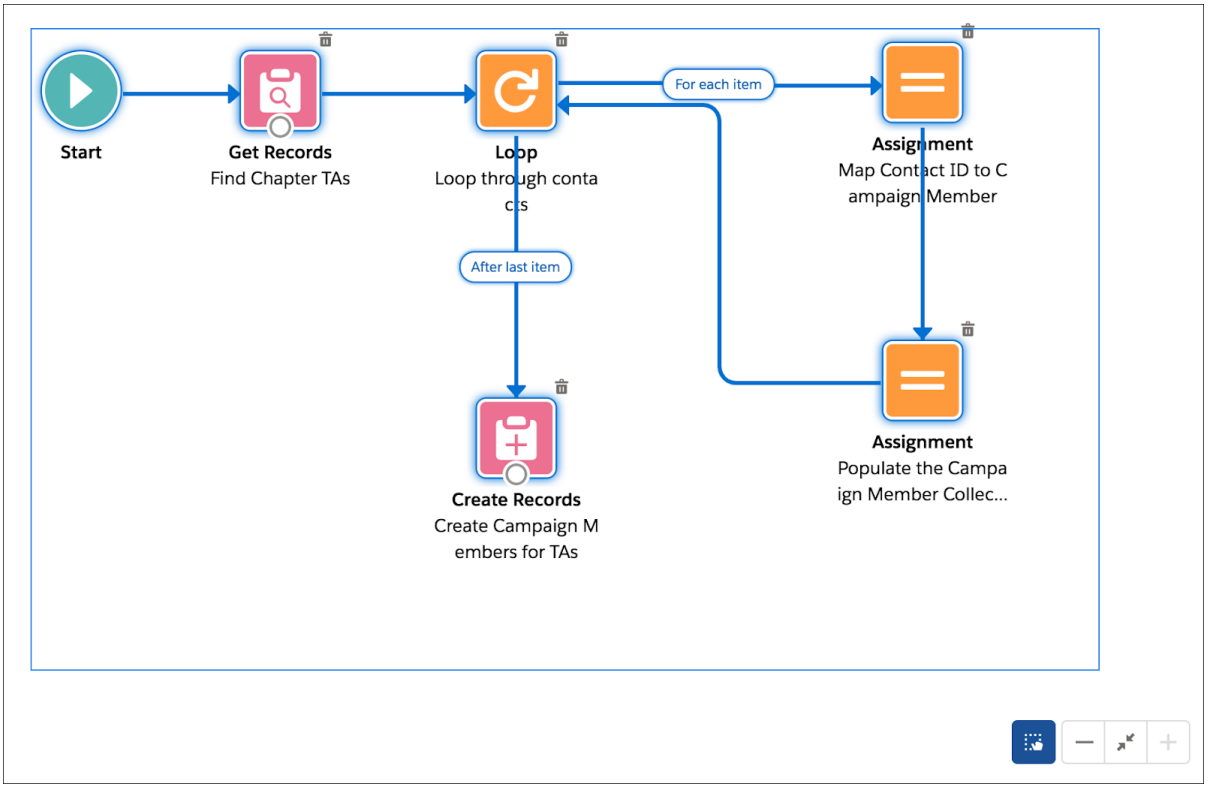
Le texte enrichi est disponible dans les modèles de texte de Flow Builder. Vous pouvez toujours basculer en texte brut lors de l'utilisation d'un modèle de texte dans une action Envoyer un e-mail ou dans une action personnalisée qui nécessite un texte brut.

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

Étiquettes d'élément plus longues, planification améliorée, glissement de la sélection dans Flow Builder

Nous avons doublé l'espace des étiquettes d'élément dans la zone de dessin de Flow Builder pour faciliter l'identification de vos créations. Il n'est plus nécessaire de cliquer sur un bouton ni de maintenir la barre d'espacement enfoncée pour faire défiler, il suffit de cliquer et de glisser sur la zone de dessin. Gagnez du temps en sélectionnant plusieurs éléments avec le bouton Faire glisser la sélection. Cliquez et faites glisser une case autour d'un groupe d'éléments pour tous les déplacer ou les supprimer à la fois.

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



CONSULTER ÉGALEMENT :

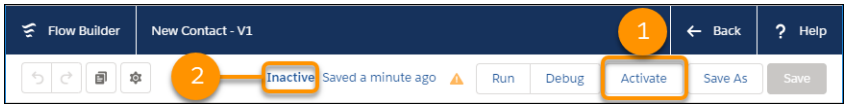
IdeaExchange : Show longer element descriptions in Flow Builder

Activation de votre flux sans quitter Flow Builder

Activez votre flux directement dans Flow Builder dès que vous avez terminé l'élaboration et le test. Vous pouvez toujours activer et désactiver une version de flux depuis la page Détails du flux.

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

Comment : cliquez sur le nouveau bouton **Activer** (1) dans la barre d'outils. Le statut d'activation du flux ouvert est affiché à un nouvel emplacement (2).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation ou désactivation d'un flux

Aide de Salesforce : Test d'un flux

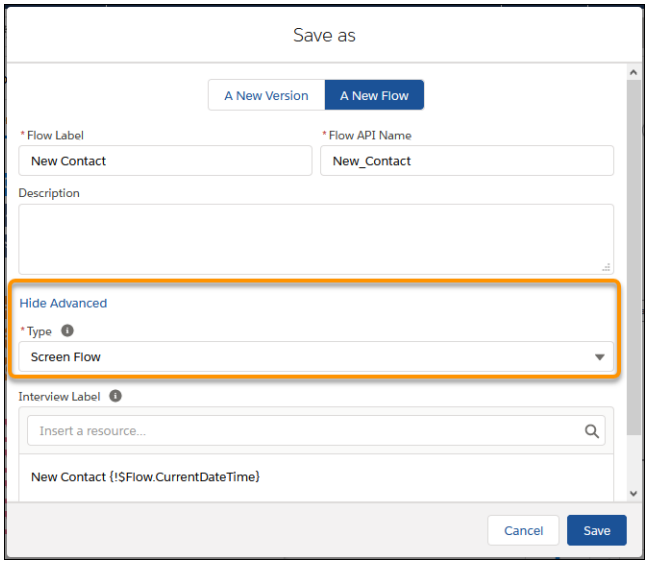
IdeaExchange : Activate Flow within Flow Builder

Type de flux déplacé vers les paramètres avancés

Changer un type de flux peut s'avérer difficile, car chaque type prend en charge un ensemble différent de blocs de construction et de fonctionnalités. Afin d'éviter tout changement accidentel du type lorsque vous enregistrez un nouveau flux, nous avons placé le champ Type dans les paramètres avancés.

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

Comment : vous pouvez afficher et masquer les paramètres avancés lorsque vous enregistrez un flux ou visualisez les propriétés d'une version de flux. Avant de changer le type d'un flux, assurez-vous qu'il contient uniquement des éléments, des ressources et des fonctionnalités pris en charge dans le nouveau type de flux. Certains problèmes de compatibilité, pas tous, peuvent être corrigés dans le nouveau flux.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Propriétés de la version d'un flux

Abandon du Flow Designer pour le bureau

Le temps est venu de nous séparer des flux configurés avec Flow Designer pour le bureau. Les flux élaborés avec Flow Designer pour le bureau, également appelé Swing Flow UI, ne sont plus exécutés et vous recevez une erreur lorsque vous essayez de les ouvrir.

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

Gestion de Lightning Flow : vue de liste Flux optimisée, événement de plate-forme Erreur de flux et contrôle de l'accès au flux

La vue de liste Flux inclut désormais les flux standard élaborés par Salesforce et les flux personnalisés que vous et d'autres partenaires avez élaborés. Utilisez des autorisations pour contrôler les utilisateurs qui peuvent exécuter des flux individuels. Si un processus ou un flux échoue, vous pouvez capturer l'erreur en tant qu'événement de plate-forme et alerter les personnes compétentes pour résoudre l'erreur. Lorsque vous déployez des processus et des flux actifs, vous pouvez changer le pourcentage de couverture de test minimum par défaut de 75 %.

DANS CETTE SECTION :

Gestion de vos flux avec la vue de liste Flux optimisés

La nouvelle vue de liste Flux optimisés dans Lightning Experience inclut les flux standard et les flux personnalisés dans une seule page. Les flux standard sont élaborés par Salesforce et les flux personnalisés sont élaborés par les utilisateurs ou les partenaires. La nouvelle vue de liste contient également des options de menu plus claires qui facilitent la recherche de versions de flux et la modification des détails de flux. Accédez rapidement aux autorisations d'exécution d'un flux avec une nouvelle option de menu. Les interviews de flux interrompues sont désormais affichées dans une page distincte.

Alerte des personnes compétentes en cas d'événement d'erreur de flux

Pour gagner du temps en dépannage des processus et des flux échoués, abonnez-vous au nouvel événement de plate-forme Événement d'erreur d'exécution du flux (FlowExecutionErrorEvent). Le Générateur de processus peut s'abonner à l'événement et exécuter des actions telles que publier dans Chatter et envoyer des notifications personnalisées. Auparavant, lorsqu'un processus ou un flux échouait, vous receviez uniquement un e-mail d'erreur de flux.

Contrôle de la capacité des utilisateurs à exécuter des flux individuels à l'aide de profils et d'ensembles d'autorisations

Auparavant, les utilisateurs qui disposaient de l'autorisation Exécuter des flux, Gérer les flux ou Utilisateur de flux pouvaient exécuter *tous* les flux. Vous pouvez désormais contrôler les flux que les utilisateurs peuvent exécuter en limitant l'accès à des profils ou des ensembles d'autorisations activés.

Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique améliore le comportement et les effets des actions invocables échouées. Elle affecte uniquement les appels d'API REST externes à des actions invocables exécutés en masse. Avec cette mise à jour, lorsque vous invoquez une série d'actions dans une requête unique, l'échec d'une seule action invocable n'entraîne pas l'échec de la transaction complète. Sans cette mise à jour, si une seule action invocable échoue, les autres actions invocables de la transaction sont annulées et la transaction complète échoue.

Contrôle de l'accès aux graphiques d'activité de flux dans l'accueil de l'automatisation (bêta)

Par défaut, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher la configuration peuvent désormais afficher tous les graphiques dans l'accueil de l'automatisation. Auparavant les utilisateurs devaient disposer des deux autorisations Afficher toutes les données et Afficher la configuration. Utilisez le nouveau paramètre d'automatisation des processus afin de demander l'autorisation Gérer le flux pour les utilisateurs et leur permettre d'afficher tous les graphiques dans l'accueil de l'automatisation. Lorsque le paramètre est activé, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher la configuration peuvent afficher uniquement le graphique Nombre total d'automatisations démarrées par type de processus.

Définition de vos propres exigences de couverture de test des flux

L'exigence de couverture de test des flux est désormais indépendante de l'exigence de couverture de code 75 % pour Apex. Définissez votre propre pourcentage de couverture de test minimal pour les flux dans un nouveau paramètre d'automatisation des processus.

Vérifier la présence de variables enregistrement nulles ou de valeurs de champ de relation de référence nulles dans les formules de processus et de flux (mise à jour critique reportée)

Cette mise à jour critique, publiée dans Spring '19, était programmée pour Summer '19, mais son activation automatique a été reportée à la version Spring '20. Cette mise à jour critique s'intitulait auparavant « Renvoyer des valeurs nulles dans les formules de processus et de flux ».

Demander d'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique, reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Summer '19, était programmée dans Winter '20, mais elle a été reportée à la version Spring '21. Cette mise à jour critiques s'intitulait « Renforcer la sécurité en demandant l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux ».

Gestion de vos flux avec la vue de liste Flux optimisés

La nouvelle vue de liste Flux optimisés dans Lightning Experience inclut les flux standard et les flux personnalisés dans une seule page. Les flux standard sont élaborés par Salesforce et les flux personnalisés sont élaborés par les utilisateurs ou les partenaires. La nouvelle vue de liste contient également des options de menu plus claires qui facilitent la recherche de versions de flux et la modification des détails de flux. Accédez rapidement aux autorisations d'exécution d'un flux avec une nouvelle option de menu. Les interviews de flux interrompues sont désormais affichées dans une page distincte.

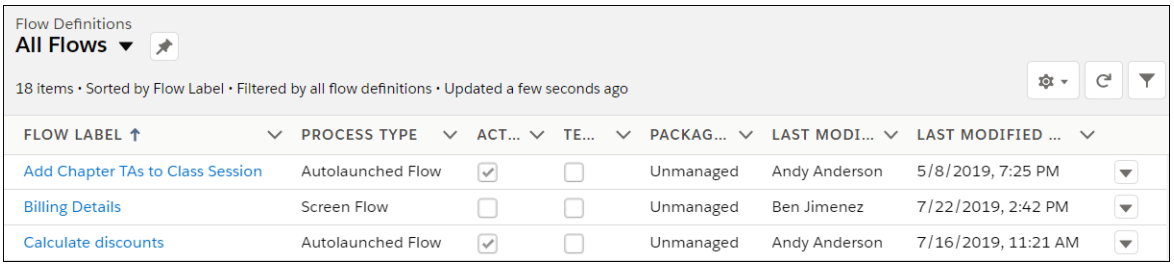
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : auparavant, la vue de liste Flux dans Salesforce Classic présentait les interviews de flux interrompues sur la même page et n'affichait pas les flux standard.

Comment : pour basculer vers la vue de liste Flux de Salesforce Classic, dans la Configuration, saisissez `Automatisation des processus` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres d'automatisation des processus**. Désélectionnez **Dans Lightning Experience, utilisez la page Flux avancée et la page séparée Automatisations interrompues et planifiées**.

Important: Si vous avez des vues de liste personnalisées pour des flux, vous devez les recréer dans la vue de liste optimisée ou basculer vers la vue de liste de Salesforce Classic pour les utiliser. Lorsque vous cliquez sur **Ouvrir** dans la vue de liste de Salesforce Classic, le flux s'ouvre dans Flow Builder.

Pour ouvrir un flux dans la vue de liste optimisée, cliquez sur l'étiquette du flux.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Paramètres exposés dans l'API de métadonnées

Alerte des personnes compétentes en cas d'événement d'erreur de flux

Pour gagner du temps en dépannage des processus et des flux échoués, abonnez-vous au nouvel événement de plate-forme Événement d'erreur d'exécution du flux (FlowExecutionErrorEvent). Le Générateur de processus peut s'abonner à l'événement et exécuter des actions telles que publier dans Chatter et envoyer des notifications personnalisées. Auparavant, lorsqu'un processus ou un flux échouait, vous receviez uniquement un e-mail d'erreur de flux.

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

Comment : dans le Générateur de processus, créez un processus qui démarre lorsqu'un message d'événement de plate-forme est reçu. Abonnez-vous à l'événement de plate-forme Événement d'erreur d'exécution du flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

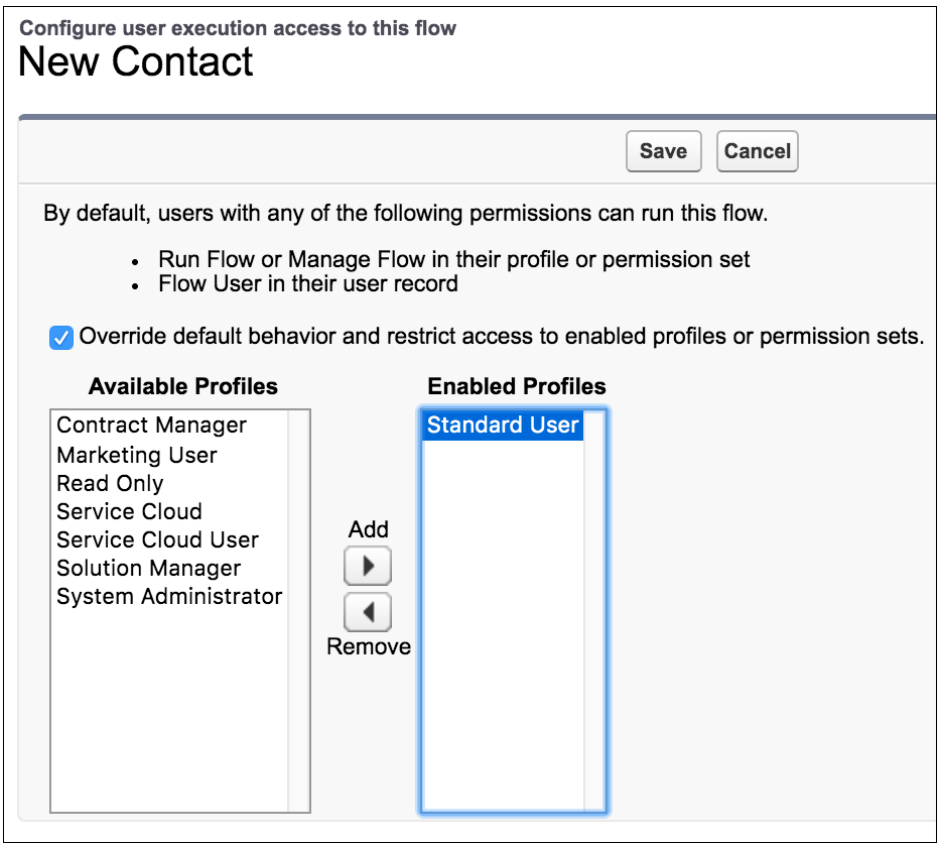
Événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés

Contrôle de la capacité des utilisateurs à exécuter des flux individuels à l'aide de profils et d'ensembles d'autorisations

Auparavant, les utilisateurs qui disposaient de l'autorisation Exécuter des flux, Gérer les flux ou Utilisateur de flux pouvaient exécuter *tous* les flux. Vous pouvez désormais contrôler les flux que les utilisateurs peuvent exécuter en limitant l'accès à des profils ou des ensembles d'autorisations activés.

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

Comment : ne vous inquiétez pas, aucune modification n'est effectuée sans que vous l'ayez activée. Dans le nœud Flux de la Configuration, cliquez sur en regard de votre flux, puis sur le nouveau lien **Modifier l'accès** pour sélectionner les profils de chaque flux.



Vous pouvez également activer l'accès à plusieurs flux pour un profil unique ou créer et attribuer des ensembles d'autorisations.

Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique améliore le comportement et les effets des actions invocables échouées. Elle affecte uniquement les appels d'API REST externes à des actions invocables exécutés en masse. Avec cette mise à jour, lorsque vous invoquez une série d'actions dans une requête unique, l'échec d'une seule action invocable n'entraîne pas l'échec de la transaction complète. Sans cette mise à jour, si une seule action invocable échoue, les autres actions invocables de la transaction sont annulées et la transaction complète échoue.

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

Pourquoi : sans cette mise à jour critique, si une action invocable échoue, les autres actions invocables dans la même transaction sont annulées. Avec cette mise à jour critique, Salesforce effectue trois tentatives d'exécution des actions invocables et annule uniquement celles dont l'exécution échoue. Cette fonctionnalité est appelée « enregistrement partiel ».

La plupart des types d'action invocable qui sont invoqués via l'API REST sont activés avec la fonctionnalité d'enregistrement partiel. Cependant, même avec cette mise à jour critique, les types d'action suivants ne prennent pas en charge la fonctionnalité d'enregistrement partiel :

- Annuler une commande de réalisation
- Commandes d'annulation
- Capturer des fonds
- Espaces de travail de contenu
- Créer une commande de réalisation
- Créer une facture à partir d'une commande de réalisation
- Créer un rapport de service
- Services externes
- Générer des ordres d'exécution
- Apex invocable
- Acheminement basé sur les compétences
- Soumettre la réponse à un formulaire numérique

L'enregistrement partiel peut entraîner le déclenchement répété d'un appel externe et les appels externes ne peuvent pas être annulés. Les appels externes répétés peuvent se produire uniquement si un flux est lancé à partir d'un processus ou invoqué depuis l'API REST et qu'il effectue plusieurs tentatives d'exécution de l'action qui déclenche les appels externes.

Puisque l'enregistrement partiel peut entraîner plusieurs tentatives d'exécution d'une action, la transaction risque d'être plus longue que prévue. Votre organisation risque ainsi d'atteindre certaines limites plutôt que prévu.

Quand : la mise à jour critique initie l'activation automatique le jeudi 9 avril 2020. Avant cette date, ou avant l'activation de cette mise à jour critique dans votre organisation de production, nous recommandons de la tester dans une organisation sandbox ou Developer Edition afin de vérifier le fonctionnement des actions invocables. Si vous travaillez dans votre organisation de production, testez pendant les heures creuses.

Comment : dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. Cliquez sur **Activer** en regard de la mise à jour Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables.

Révisez toutes les intégrations d'API qui utilisent des actions invocables afin de vérifier le comportement de l'enregistrement partiel.

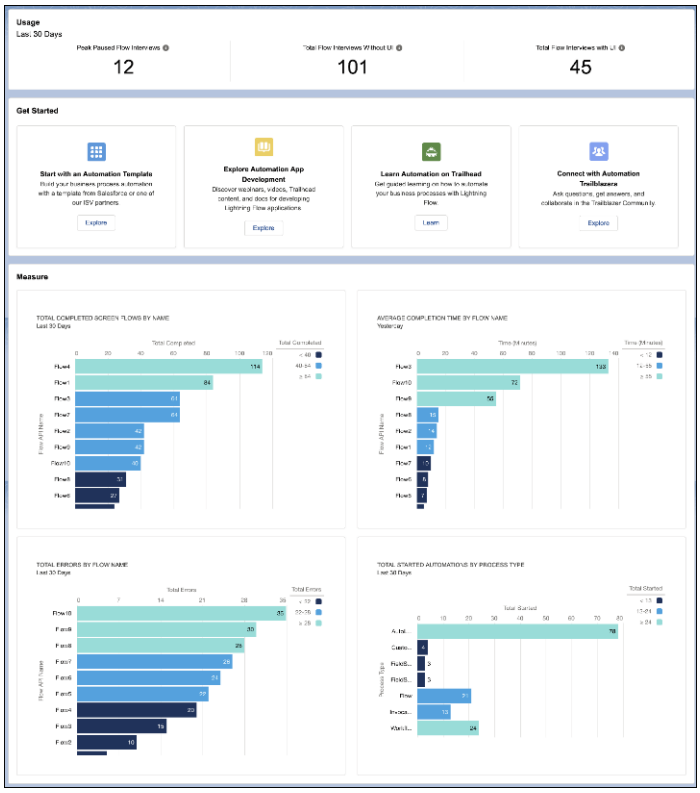
Contrôle de l'accès aux graphiques d'activité de flux dans l'accueil de l'automatisation (bêta)

Par défaut, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher la configuration peuvent désormais afficher tous les graphiques dans l'accueil de l'automatisation. Auparavant les utilisateurs devaient disposer des deux autorisations Afficher toutes les données et Afficher la configuration. Utilisez le nouveau paramètre d'automatisation des processus afin de demander l'autorisation Gérer le flux pour les utilisateurs et leur permettre d'afficher tous les graphiques dans l'accueil de l'automatisation. Lorsque le paramètre est activé, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher la configuration peuvent afficher uniquement le graphique Nombre total d'automatisations démarrées par type de processus.

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

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.

Comment : pour contrôler l'accès des utilisateurs aux graphiques d'activité de flux, utilisez le paramètre L'affichage de tous les graphiques Accueil de l'automatisation nécessite l'autorisation Gérer les flux, dans la page Paramètres d'automatisation des processus dans la Configuration.



Définition de vos propres exigences de couverture de test des flux

L'exigence de couverture de test des flux est désormais indépendante de l'exigence de couverture de code 75 % pour Apex. Définissez votre propre pourcentage de couverture de test minimal pour les flux dans un nouveau paramètre d'automatisation des processus.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Ce paramètre n'est pas affiché dans les organisations de non production, notamment les organisations test, sandbox et développeur, car vous pouvez toujours déployer une nouvelle version active.

Remarque: Les exigences de test des flux s'appliquent uniquement lors du déploiement de processus et de flux actifs.

Comment : accédez au nœud Paramètres d'automatisation des processus dans la Configuration. Sélectionnez **Déployer les processus et les flux comme actifs**. Vous pouvez désormais définir le pourcentage de couverture de test des flux.

Vérifier la présence de variables enregistrement nulles ou de valeurs de champ de relation de référence nulles dans les formules de processus et de flux (mise à jour critique reportée)

Cette mise à jour critique, publiée dans Spring '19, était programmée pour Summer '19, mais son activation automatique a été reportée à la version Spring '20. Cette mise à jour critique s'intitulait auparavant « Renvoyer des valeurs nulles dans les formules de processus et de flux ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Spring '19 : Renvoi de valeurs nulles dans les formules de processus et de flux (mise à jour critique)

Mises à jour critiques et de sécurité

Demander d'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique, reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Summer '19, était programmée dans Winter '20, mais elle a été reportée à la version Spring '21. Cette mise à jour critiques s'intitulait « Renforcer la sécurité en demandant l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Summer '19 : Renforcer la sécurité en demandant l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique)

Mises à jour critiques et de sécurité

Process Builder: membres d'équipe de compte, actions d'enquête et champs de fusion à partir d'événements de plate-forme

Automatisez la création d'équipe de compte et les invitations à une enquête. Ajoutez des champs de fusion à partir d'événements de plate-forme.

DANS CETTE SECTION :

Automatisation de la création d'équipe de compte avec le Générateur de processus

Configurez une action de processus pour ajouter des membres d'équipe à un compte. Vous pouvez également configurer l'exécution d'un processus lors de la création ou de la modification d'un enregistrement de membre d'équipe de compte.

Envoi automatisé d'invitations à une enquête par e-mail

Utilisez l'action Envoyer une invitation à l'enquête pour envoyer rapidement des invitations par e-mail à des pistes, des contacts et des utilisateurs.

Ajout de champs de fusion à partir d'événements de plate-forme dans le Générateur de processus

Une action du Générateur de processus peut désormais utiliser les données d'un message d'événement de plate-forme. Vous pouvez ajouter des champs de fusion à partir du message d'événement de plate-forme qui a déclenché votre processus. Auparavant, vous ajoutiez les champs depuis l'objet auquel le processus pouvait accéder.

Confirmation de la publication de messages d'événement par un processus même lorsque les transactions échouent

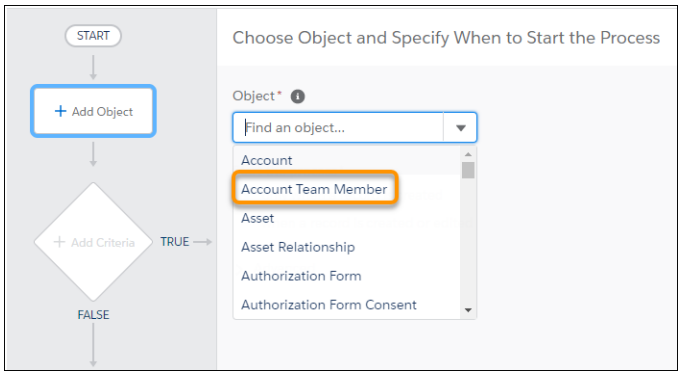
Le Générateur de processus affiche désormais un message d'information lorsque vous sélectionnez un événement de plate-forme configuré pour la publication immédiate, que la transaction soit réussie ou non. Cela vous évite de configurer des processus pour publier des messages d'événement lorsque les transactions échouent, sauf lorsque vous souhaitez cette configuration.

Automatisation de la création d'équipe de compte avec le Générateur de processus

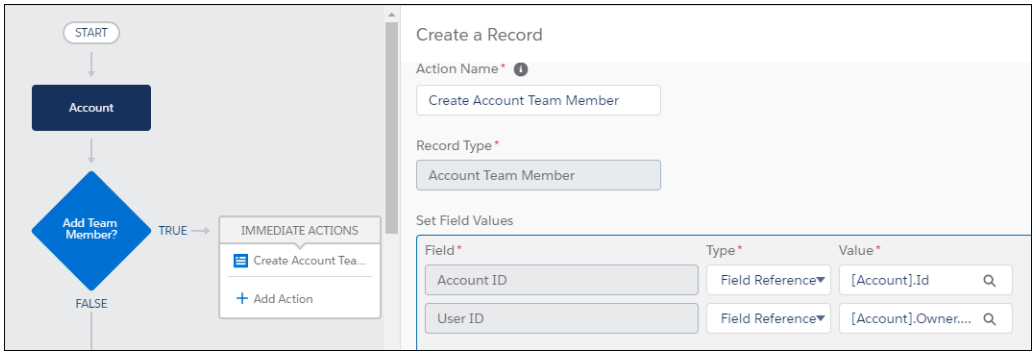
Configurez une action de processus pour ajouter des membres d'équipe à un compte. Vous pouvez également configurer l'exécution d'un processus lors de la création ou de la modification d'un enregistrement de membre d'équipe de compte.

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

Comment : si des équipes de compte sont activées dans votre organisation, l'objet Membre d'équipe du compte est disponible lorsque vous configurez le déclencheur de processus.



L'objet Membre d'équipe du compte est également disponible dans les actions Créer un enregistrement et Mettre à jour les enregistrements.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Comptes : personnalisation des équipes de compte pour améliorer la prise en charge de la vente en équipe

Aide de Salesforce : Activation des équipes de compte

Envoi automatisé d'invitations à une enquête par e-mail

Utilisez l'action Envoyer une invitation à l'enquête pour envoyer rapidement des invitations par e-mail à des pistes, des contacts et des utilisateurs.

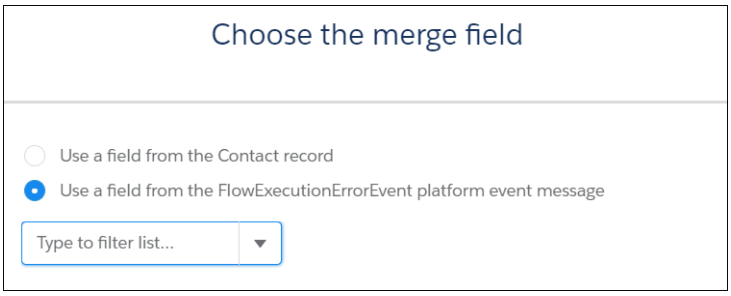
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer et Unlimited.

Ajout de champs de fusion à partir d'événements de plate-forme dans le Générateur de processus

Une action du Générateur de processus peut désormais utiliser les données d'un message d'événement de plate-forme. Vous pouvez ajouter des champs de fusion à partir du message d'événement de plate-forme qui a déclenché votre processus. Auparavant, vous ajoutiez les champs depuis l'objet auquel le processus pouvait accéder.

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

Comment : par exemple, choisissez un champ de fusion à partir du message d'événement de plate-forme ou de l'enregistrement de l'objet dans les actions Publier dans Chatter ou Envoyer une notification au client.



Confirmation de la publication de messages d'événement par un processus même lorsque les transactions échouent

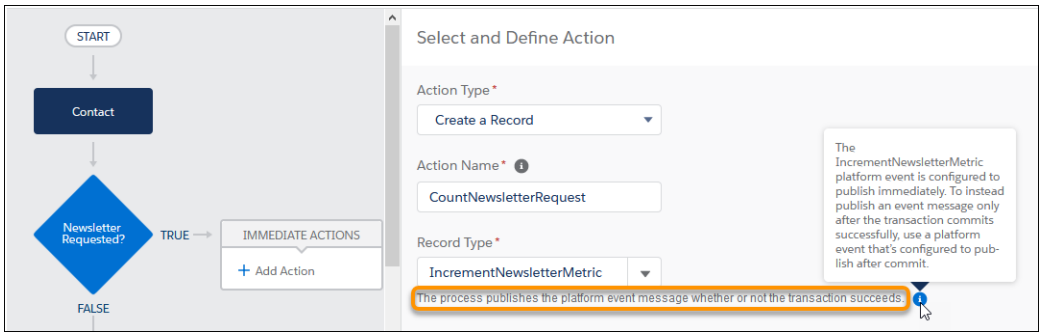
Le Générateur de processus affiche désormais un message d'information lorsque vous sélectionnez un événement de plate-forme configuré pour la publication immédiate, que la transaction soit réussie ou non. Cela vous évite de configurer des processus pour publier des messages d'événement lorsque les transactions échouent, sauf lorsque vous souhaitez cette configuration.

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

Pourquoi : si vous sélectionnez un événement de plate-forme configuré pour la publication immédiate, le processus publie chaque message d'événement hors de la transaction de la base de données. Si la transaction échoue et est annulée, le message d'événement reste publié et ne peut pas être annulé. Par conséquent, si un message d'information est affiché sous l'événement de plate-forme sélectionné, déterminez si vous souhaitez que le processus publie un message d'événement uniquement lorsque la transaction est engagée avec succès.

Par exemple, vous souhaitez publier un message d'événement chaque fois que votre processus est exécuté avec succès. Vous ne voudriez pas sélectionner un événement de plate-forme qui publie immédiatement, car le processus publierait un message d'événement même

en cas d'échec du processus. Si un message d'information est affiché sous l'événement de plate-forme, vous pouvez modifier le comportement de publication de l'événement de plate-forme ou sélectionner un événement de plate-forme configuré pour la publication après l'engagement.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Platform Events Developer Guide : Decoupled Publishing and Subscription

Platform Events Developer Guide : Platform Event Fields

Protection des données et confidentialité : améliorations de la classification des données et prise en charge des événements de modification pour les objets de consentement

Enregistrez les lois, définitions ou réglementations de conformité associées aux données d'un champ. Créez des rapports pour afficher les champs associés à des métadonnées de classification de données. Vous pouvez également recevoir des notifications d'événement de modification pour les objets AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent et Individu.

DANS CETTE SECTION :

Enregistrement d'une catégorie de conformité associée aux données d'un champ

Utilisez le champ de métadonnées de catégorie de conformité pour enregistrer si les données d'un champ sont associées à une loi, une définition ou une réglementation relative à la conformité. L'examen de vos champs et l'application de valeurs de catégories de conformité peuvent vous aider à remplir les exigences de confidentialité des données. Par exemple, surveillez les champs qui contiennent des données qui rentrent dans le cadre d'application du Règlement général sur la protection des données (RGPD) ou qui sont catégorisées en tant qu'informations identifiables personnelles, afin de garantir leur conformité. Vous pouvez également personnaliser ces valeurs pour remplir les exigences de votre organisation.

Création de rapports pour vos métadonnées de classification des données

Obtenez un cliché instantané des métadonnées de classification des données que votre organisation utilise en créant un rapport personnalisé. Déterminez quels champs sont associés à un propriétaire des données, un niveau de confidentialité des données ou une catégorie de conformité, puis utilisez ces informations pour faciliter l'application des stratégies de gestion des données.

Notifications en cas de modification des enregistrements de consentement

Recevez une notification lorsque des enregistrements relatifs au consentement sont créés, mis à jour, supprimés ou restaurés. Avec la Capture des données de modification, vous pouvez recevoir des notifications de modification en temps quasi réel pour les objets AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent et Individu. Vous pouvez ensuite vérifier que vous contactez vos clients et traitez leurs données en respectant leurs préférences actuellement définies.

Enregistrement d'une catégorie de conformité associée aux données d'un champ

Utilisez le champ de métadonnées de catégorie de conformité pour enregistrer si les données d'un champ sont associées à une loi, une définition ou une réglementation relative à la conformité. L'examen de vos champs et l'application de valeurs de catégories de conformité peuvent vous aider à remplir les exigences de confidentialité des données. Par exemple, surveillez les champs qui contiennent des données qui rentrent dans le cadre d'application du Règlement général sur la protection des données (RGPD) ou qui sont catégorisées en tant qu'informations identifiables personnelles, afin de garantir leur conformité. Vous pouvez également personnaliser ces valeurs pour remplir les exigences de votre organisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Qui : Pour pouvoir modifier ou afficher les champs de classification des données, l'autorisation Personnaliser l'application ou Modifier la classification des données est requise.

Comment : dans le Gestionnaire d'objet, recherchez l'objet que vous souhaitez modifier, puis sélectionnez **Champs et relations** dans le menu latéral. Sélectionnez le champ auquel vous souhaitez appliquer les valeurs de catégorie de conformité, puis cliquez sur **Modifier**. Pour Catégorie de conformité, ajoutez ou retirez les valeurs disponibles, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Pour modifier les valeurs de catégorie de conformité, dans Configuration, saisissez `Paramètres de classification des données` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de classification des données**. Sélectionnez **Modifier les valeurs de liste de sélection de catégorie de conformité**, puis ajoutez, supprimez, renommez ou réorganisez les valeurs de la liste de sélection.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration des métadonnées de classification des données (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Champs de métadonnées de classification des données (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Création de rapports pour vos métadonnées de classification des données

Obtenez un cliché instantané des métadonnées de classification des données que votre organisation utilise en créant un rapport personnalisé. Déterminez quels champs sont associés à un propriétaire des données, un niveau de confidentialité des données ou une catégorie de conformité, puis utilisez ces informations pour faciliter l'application des stratégies de gestion des données.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Qui : Pour pouvoir modifier ou afficher les champs de classification des données, l'autorisation Personnaliser l'application ou Modifier la classification des données est requise.

Comment : créez un type de rapport personnalisé en sélectionnant Définition de l'entité comme objet principal. Sélectionnez **Définition du champ** comme objet enfant. Vous pouvez inclure dans vos rapports des champs de métadonnées Propriétaire des données, Niveau de confidentialité des données, Catégorie de conformité et Utilisation des champs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création de rapports à partir des métadonnées de classification des données (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Configuration d'un type de rapport personnalisé (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Notifications en cas de modification des enregistrements de consentement

Recevez une notification lorsque des enregistrements relatifs au consentement sont créés, mis à jour, supprimés ou restaurés. Avec la Capture des données de modification, vous pouvez recevoir des notifications de modification en temps quasi réel pour les objets AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent et Individu. Vous pouvez ensuite vérifier que vous contactez vos clients et traitez leurs données en respectant leurs préférences actuellement définies.

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

Comment : dans Configuration, saisissez `Capture des données de modification` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Capture des données de modification**. Sous Entités disponibles, sélectionnez les objets pour lesquels vous souhaitez recevoir des notifications, puis cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Change Data Capture Developer Guide : Sélection d'objets pour les notifications de modifications (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

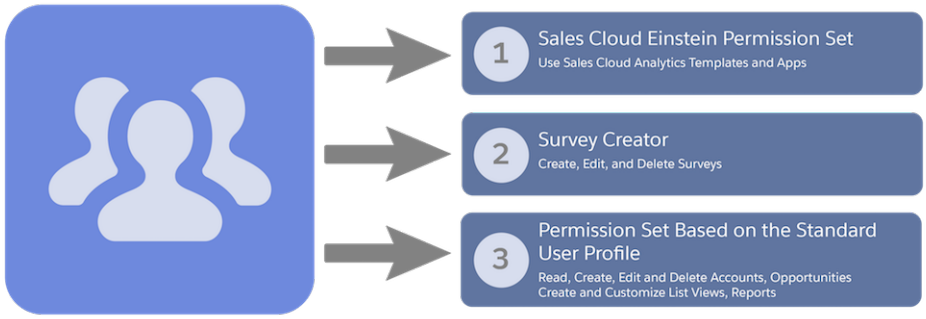
Groupes d'ensemble d'autorisations : groupes d'ensembles d'autorisations basés sur les rôles utilisateur pour faciliter l'attribution (bêta)

Attribuez aux utilisateurs un groupe d'ensembles d'autorisations unique au lieu d'ensembles d'autorisations multiples. Ces groupes combinent les ensembles d'autorisations sélectionnés afin de fournir toutes les autorisations dont les utilisateurs ont besoin pour leur rôle. Retirez des autorisations individuelles d'un groupe avec la fonctionnalité de désactivation d'ensemble d'autorisations pour vous assurer que les autorisations ne dépassent pas les rôles utilisateur. Les groupes d'ensembles d'autorisations ont été introduits en tant que fonctionnalité pilote dans la version Spring '19 de Salesforce. Cette version bêta inclut une nouvelle interface utilisateur de création et de gestion de groupes d'ensembles d'autorisations.

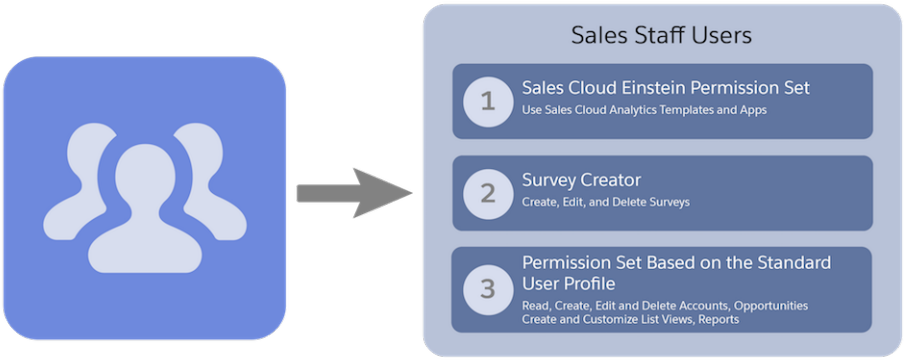
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les groupes d'ensembles d'autorisations 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.

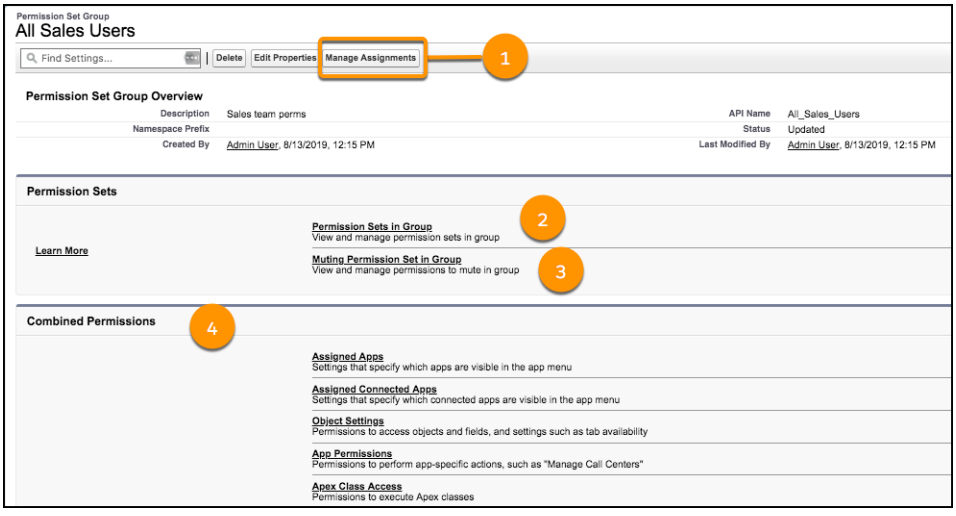
Pourquoi : par exemple, des employés de votre service commercial travaillent avec des modèles et des applications Sales Cloud Analytics. De plus, ils créent, modifient et suppriment des enquêtes et lisent, créent, modifient et suppriment des comptes. Vous avez trois ensembles qui contiennent les autorisations requises : Sales Cloud Einstein, Créateur d'enquête et une autorisation basée sur le profil utilisateur standard. Vous attribuez séparément chaque ensemble d'autorisations à vos utilisateurs.



Avec un groupe d'ensembles d'autorisations, vous pouvez combiner les ensembles d'autorisations et attribuer le groupe aux employés du service commercial. Le nouveau groupe d'ensembles d'autorisations Utilisateurs du service commercial combine toutes les autorisations des ensembles que vous avez inclus.



Comment : dans Configuration, choisissez **Groupes d'ensembles d'autorisations** pour afficher vos groupes d'ensembles d'autorisations et créer des groupes.



Dans la page de détail Groupe d'ensembles d'autorisations, attribuez le groupe à des utilisateurs (1). Sélectionnez les ensembles d'autorisations à inclure dans le groupe (2), puis choisissez les autorisations à désactiver (3). Affichez les autorisations combinées dans un groupe (4).

Objets et champs : plus d'objets installés et références de champ

Nous avons augmenté la limite en objets personnalisés installés, et ajouté la possibilité d'afficher l'emplacement d'utilisation d'un champ dans votre organisation, y compris dans les rapports, les classes Apex, entre autres.

DANS CETTE SECTION :

Installation d'objets personnalisés plus nombreux dans votre organisation

Nous l'avons fait une nouvelle fois : nous avons augmenté la limite totale absolue en objets personnalisés dans une organisation à 3000 (elle allait jusqu'à 2500 dans la version précédente) pour vous permettre d'installer plus d'objets personnalisés à partir de packages.

Vérification des références d'un champ et recherche des rapports qui l'utilisent (globalement disponible)

En un clic sur un bouton, visualisez les références à un champ personnalisé avant de le modifier, par exemple les références dans une formule, une présentation ou une classe Apex. Dans la page de détail d'un champ personnalisé, cliquez sur **Emplacement d'utilisation ?** pour déterminer l'emplacement auquel le champ est utilisé et l'emplacement auquel les modifications apportées au champ sont affichées. Utilisez ces informations pour communiquer les modifications à d'autres personnes qui utilisent le champ dans une formule ou un autre contexte. Dans cette version, nous avons ajouté la prise en charge des rapports.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Surveillance du nombre d'objets et de paramètres personnalisés dans la vue d'ensemble du système

Installation d'objets personnalisés plus nombreux dans votre organisation

Nous l'avons fait une nouvelle fois : nous avons augmenté la limite totale absolue en objets personnalisés dans une organisation à 3000 (elle allait jusqu'à 2500 dans la version précédente) pour vous permettre d'installer plus d'objets personnalisés à partir de packages.

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

Pourquoi : pourquoi pas ? Vous pouvez faire plus avec davantage d'objets. Chaque édition Salesforce définit une limite en nombre d'objets personnalisés que vous pouvez créer dans votre organisation. Au-delà de la limite de l'édition, une limite absolue définit le nombre d'objets personnalisés que vous pouvez installer à partir de packages gérés, en particulier des applications publiques disponibles sur AppExchange. La nouvelle limite totale de 3000 inclut le nombre maximal d'objets personnalisés créés et installés dans votre organisation. 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 1 000 objets personnalisés à partir de packages gérés. Si votre organisation est proche de la limite totale de 3 000 objets, nous recommandons de supprimer ou de retirer définitivement les objets personnalisés dont vous n'avez plus besoin.

CONSULTER ÉGALEMENT :

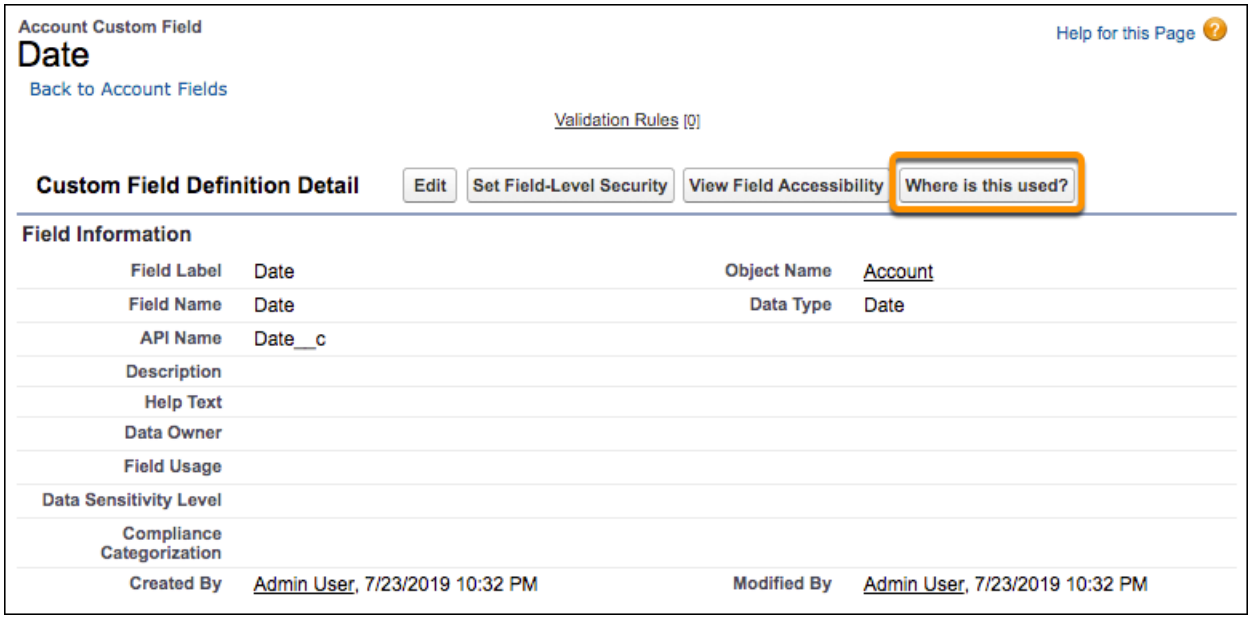
Surveillance du nombre d'objets et de paramètres personnalisés dans la vue d'ensemble du système

Vérification des références d'un champ et recherche des rapports qui l'utilisent (globalement disponible)

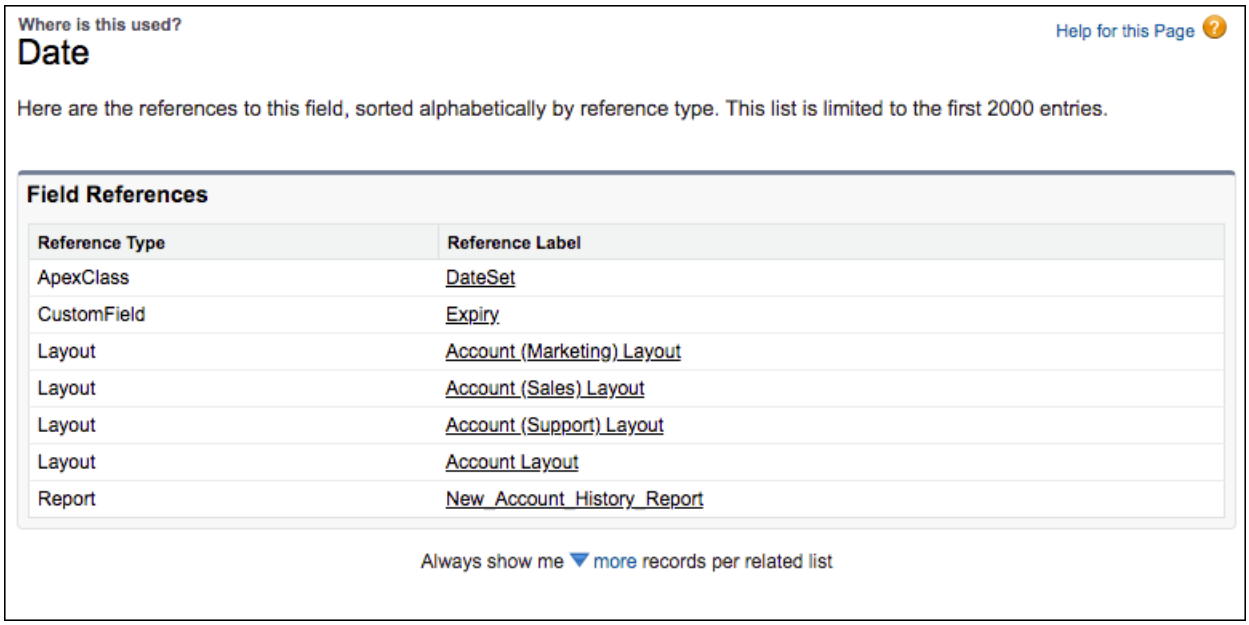
En un clic sur un bouton, visualisez les références à un champ personnalisé avant de le modifier, par exemple les références dans une formule, une présentation ou une classe Apex. Dans la page de détail d'un champ personnalisé, cliquez sur **Emplacement d'utilisation ?** pour déterminer l'emplacement auquel le champ est utilisé et l'emplacement auquel les modifications apportées au champ sont affichées. Utilisez ces informations pour communiquer les modifications à d'autres personnes qui utilisent le champ dans une formule ou un autre contexte. Dans cette version, nous avons ajouté la prise en charge des rapports.

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

Qui : les administrateurs qui disposent de l'autorisation Afficher la configuration peuvent déterminer l'emplacement d'utilisation d'un champ personnalisé.



Cliquez sur **Emplacement d'utilisation ?** pour afficher les détails de référence du champ.


Where is this used?

Date

Help for this Page

Here are the references to this field, sorted alphabetically by reference type. This list is limited to the first 2000 entries.

Field References

Reference Type	Reference Label
ApexClass	DateSet
CustomField	Expiry
Layout	Account (Marketing) Layout
Layout	Account (Sales) Layout
Layout	Account (Support) Layout
Layout	Account Layout
Report	New_Account_History_Report

Always show me more records per related list

La liste peut inclure les références suivantes :

- Règle de validation
- Présentation
- Champ de formule
- Page Visualforce
- Classe Apex
- Déclencheur Apex
- Modèle d'e-mail (Salesforce Classic, texte)
- Ensemble de champs
- Flux (requête)
- Balisage de composant Lightning (attr)
- Générateur de processus (critères)
- Bouton URL (formule)
- Page Lightning (liste associée unique)
- Filtre de référence (référence et principal-détails)
- Rapports (colonne)

  Remarque: Pour afficher un rapport dans la liste, le champ doit être utilisé en tant que colonne dans le rapport. Les références à un filtre de rapport, un regroupement ou une formule récapitulative personnalisée ne sont pas affichées.

Cliquez sur une étiquette de référence pour afficher les paramètres de présentation, de formule ou d'une autre référence. Les étiquettes de référence pointent vers des informations supplémentaires uniquement si une page de paramètres connue existe pour la référence. Par exemple, le nom d'un rapport pointe vers les paramètres du rapport. Cependant, une formule de critères créée dans un flux ne pointe pas vers les paramètres du flux.

Dans une organisation abonnée, les références à un package géré ne sont pas incluses dans la liste des résultats. Par exemple, un champ numérique est référencé dans une formule. Si vous ajoutez le champ à un package, puis installez le package dans une organisation

abonnée, la page de détail de la référence du champ dans l'organisation abonnée n'indique pas que ce champ numérique est référencé dans un champ de formule.

Cependant, les références créées après l'installation du package géré dans l'organisation abonnée sont affichées. Par exemple, si vous installez le package géré, puis ajoutez le champ numérique à une autre formule dans l'organisation abonnée, la nouvelle référence est affichée.

Partage : modification de l'accès des utilisateurs invités et plus d'objets pris en charge pour les paramètres par défaut d'organisation externe

Pour renforcer la sécurité de vos communautés, nous avons ajouté un nouveau paramètre qui limite l'accès par défaut des utilisateurs invités aux données de votre organisation. Vous pouvez également définir des paramètres par défaut d'organisation externe pour d'autres objets standard.

DANS CETTE SECTION :

Protection des paramètres de partage des utilisateurs invités

Lorsque vous activez le paramètre **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**, vous définissez les paramètres par défaut de l'organisation sur Privé sur tous les objets pour les utilisateurs invités. Ce paramètre limite également le mode de partage des enregistrements avec les utilisateurs invités et permet de créer des règles de partage pour les utilisateurs invités.

Protection de vos données en définissant des niveaux d'accès externes pour plus d'objets standard (globalement disponible)

Vous pouvez désormais définir des niveaux d'accès externes pour un plus grand nombre d'objets standard. Sélectionnez un accès plus restrictif pour les utilisateurs externes sans changer le niveau d'accès par défaut des utilisateurs internes. Les objets disponibles pour les paramètres par défaut d'organisation externe varient selon les licences et les autres paramètres de votre organisation.

Conservation du partage d'enregistrements lors de la migration vers la Gestion des territoires d'entreprise

Si vous migrez vers la Gestion des territoires d'entreprise, vous pouvez conserver vos enregistrements de partage de territoire d'origine afin de ne pas gêner le travail de votre équipe commerciale. Une fois la migration effectuée, utilisez le type d'API de métadonnées SharingSettings pour supprimer ces enregistrements.

Protection des paramètres de partage des utilisateurs invités

Lorsque vous activez le paramètre **Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités**, vous définissez les paramètres par défaut de l'organisation sur Privé sur tous les objets pour les utilisateurs invités. Ce paramètre limite également le mode de partage des enregistrements avec les utilisateurs invités et permet de créer des règles de partage pour les utilisateurs invités.

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 :

Utilisateur invité : accès restreint, paramètres par défaut à l'échelle de l'organisation Privé pour les utilisateurs invités et nouvelles règles de partage

Protection de vos données en définissant des niveaux d'accès externes pour plus d'objets standard (globalement disponible)

Vous pouvez désormais définir des niveaux d'accès externes pour un plus grand nombre d'objets standard. Sélectionnez un accès plus restrictif pour les utilisateurs externes sans changer le niveau d'accès par défaut des utilisateurs internes. Les objets disponibles pour les paramètres par défaut d'organisation externe varient selon les licences et les autres paramètres de votre organisation.

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

Comment : pour définir les paramètres par défaut d'organisation externe, 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)

Conservation du partage d'enregistrements lors de la migration vers la Gestion des territoires d'entreprise

Si vous migrez vers la Gestion des territoires d'entreprise, vous pouvez conserver vos enregistrements de partage de territoire d'origine afin de ne pas gêner le travail de votre équipe commerciale. Une fois la migration effectuée, utilisez le type d'API de métadonnées SharingSettings pour supprimer ces enregistrements.

Où : cette modification 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transition transparente vers la Gestion des territoires d'entreprise

Globalisation : nouveaux formats dans les paramètres régionaux et transactions plus longues

Activez de nouveaux formats améliorés pour les dates et les heures internationales à l'aide d'une mise à jour critique. Lisez les rapports et les tableaux de bord de droite à gauche et écrivez des transactions plus longues pour des composants individuels à l'aide du système de traduction.

DANS CETTE SECTION :

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour critique)

Pour faciliter votre travail où que vous soyez, nous adoptons les formats ICU (International Components for Unicode) pour les dates et les heures. Ces nouveaux formats remplacent les formats Oracle JDK8 (Java 8 Development Kit). ICU définit la norme internationale de ces formats pour tous les paramètres régionaux. Les nouveaux formats offrent une expérience cohérente sur l'ensemble de la plate-forme Salesforce et améliorent l'intégration aux applications conformes ICU dans le monde entier.

Écriture de transactions plus longues pour des composants individuels

Dans le Système de traduction, vous pouvez désormais modifier les traductions des composants individuels qui utilisent plus de 40 caractères. Nous avons augmenté les limites en longueur de champ dans la page Traduire pour correspondre à la longueur du composant principal de l'élément. Vous pouvez continuer à mettre à jour les traductions à l'aide de la fonctionnalité Importer.

Lecture des rapports et tableaux de bord de droite à gauche (bêta)

Nous avons réaligné les rapports et tableaux de bord pour les langues de droite à gauche telles que l'hébreu et l'arabe.

Ajout de Telangana à la liste de sélection des états en Inde

Nous avons ajouté Telangana à la liste de sélection des états d'Inde. Il est inclus lorsque vous activez les listes de sélection d'états et de pays/territoires dans une organisation. Vous pouvez également l'ajouter en quelques étapes simples à la liste de sélection des états activée pour l'Inde.

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour critique)

Pour faciliter votre travail où que vous soyez, nous adoptons les formats ICU (International Components for Unicode) pour les dates et les heures. Ces nouveaux formats remplacent les formats Oracle JDK8 (Java 8 Development Kit). ICU définit la norme internationale de ces formats pour tous les paramètres régionaux. Les nouveaux formats offrent une expérience cohérente sur l'ensemble de la plate-forme Salesforce et améliorent l'intégration aux applications conformes ICU dans le monde entier.

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.

Quand : vous pouvez activer cette mise à jour dans la version Winter '20. Nous l'activerons automatiquement le 31 janvier 2022. Les formats des paramètres régionaux ICU sont activés par défaut dans les organisations créées dans la version Winter '20 ou supérieure.

Comment : Avant d'activer cette mise à jour en production, vérifiez auprès vos fournisseurs que tous les packages installés sont compatibles avec les formats ICU. Évaluez ensuite l'impact des nouveaux paramètres régionaux sur votre organisation. Pour rechercher les paramètres régionaux actuellement utilisés dans votre organisation et le nombre d'utilisateurs de chaque paramètre, utilisez la requête SOQL suivante :

```
SELECT toLabel(LocaleSidKey) LocaleName, LocaleSidKey, Count(id) UserCount FROM User where
 IsActive=true GROUP BY LocaleSidKey
```

Dans la documentation, consultez les zones de test recommandées et les détails des modifications apportées à chaque paramètre régional.

Remarque: Si votre organisation compte moins de 100 000 utilisateurs, nous affichons les résultats de la requête dans la page de Détail de mise à jour.

Pour activer cette mise à jour, dans la Configuration, saisissez *Mises à jour critiques* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. Pour Activer les formats de paramètres régionaux ICU, cliquez sur **Réviser**. Cliquez sur **Activer**.

Les paramètres régionaux Anglais (Canada) (en_CA) nécessitent une activation séparée. Saisissez *Interface utilisateur* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Interface utilisateur**. Sélectionnez **Activer les formats ICU pour les paramètres régionaux en_CA**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Remarque: L'activation de la mise à jour critique affiche les nouveaux formats des paramètres régionaux dans l'interface utilisateur. Les formats ICU sont disponibles dans l'API version 45.0 et supérieure.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Globalisation avec les nouveaux formats internationaux des paramètres régionaux (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour critiques et de sécurité

Écriture de transactions plus longues pour des composants individuels

Dans le Système de traduction, vous pouvez désormais modifier les traductions des composants individuels qui utilisent plus de 40 caractères. Nous avons augmenté les limites en longueur de champ dans la page Traduire pour correspondre à la longueur du composant principal de l'élément. Vous pouvez continuer à mettre à jour les traductions à l'aide de la fonctionnalité Importer.

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

Comment : dans la Configuration, saisissez `Traduire` dans la case Recherche rapide. Sélectionnez **Traduire** pour accéder au Système de traduction.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Lecture des rapports et tableaux de bord de droite à gauche (bêta)

Nous avons réaligné les rapports et tableaux de bord pour les langues de droite à gauche telles que l'hébreu et l'arabe.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Prise en charge des langues de droite à gauche pour les rapports et les tableaux de bord (bêta)

Ajout de Telangana à la liste de sélection des états en Inde

Nous avons ajouté Telangana à la liste de sélection des états d'Inde. Il est inclus lorsque vous activez les listes de sélection d'états et de pays/territoires dans une organisation. Vous pouvez également l'ajouter en quelques étapes simples à la liste de sélection des états activée pour l'Inde.

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

Comment : pour les organisations créées dans la version Winter '20 ou supérieure, Telangana est inclus lors de l'activation des listes de sélection d'états et de pays/territoires.

Pour les organisations existantes, vous pouvez ajouter Telangana à vos listes de sélection d'états et de pays/territoires activées.

1. Dans Configuration, saisissez `Listes de sélection d'états et de pays/territoires` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Listes de sélection d'états et de pays/territoires**.
2. Dans la page de configuration des listes de sélection de régions et de pays, cliquez sur **Configurer des régions et des pays**.
3. En regard d'Inde, cliquez sur **Modifier**.
4. Cliquez sur **Nouvel état**.
5. Dans Nom de la région, saisissez `Telangana`. Dans Code de la région, saisissez `TG`. Dans Valeur d'intégration, saisissez `Telangana`. Sélectionnez **Actif** et **Visible**. Cliquez sur **Ajouter**.
6. Cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation et désactivation des listes de sélection de régions/provinces et de pays

Aide de Salesforce : Configuration des listes de sélection de régions/provinces et de pays

AppExchange : utilisation de données pour les packages AppExchange, désabonnement des tests ISV Hammer et améliorations de Checkout dans AppExchange

Déterminez comment votre entreprise utilise les packages AppExchange installés. Empêchez des partenaires AppExchange d'utiliser une copie des métadonnées de votre organisation pour tester les nouvelles versions de leur package. Bénéficiez d'une meilleure protection des paiements Checkout AppExchange dans la zone économique européenne avec l'authentification client renforcée.

DANS CETTE SECTION :

Recueil de connaissances sur les packages AppExchange installés dans votre organisation

App Analytics est disponible depuis le mois d'août 2019. Déterminez comment votre société exploite les packages AppExchange que vous avez installés en consultant les résumés d'utilisation. Les résumés d'utilisation sont disponibles pour les packages gérés qui ont passé l'examen de sécurité.

Authentification renforcée des clients désormais prise en charge pour AppExchange Checkout

Checkout, la plate-forme de paiement d'AppExchange, prend désormais en charge l'authentification client renforcée (SCA) pour les paiements dans la zone économique européenne. SCA renforce la sécurité de vos paiements avec une étape de vérification de l'identité.

Recueil de connaissances sur les packages AppExchange installés dans votre organisation

App Analytics est disponible depuis le mois d'août 2019. Déterminez comment votre société exploite les packages AppExchange que vous avez installés en consultant les résumés d'utilisation. Les résumés d'utilisation sont disponibles pour les packages gérés qui ont passé l'examen de sécurité.

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

Qui : tous les utilisateurs qui disposent de l'accès en création à App Analytics Query Request peuvent demander un résumé d'utilisation.

Comment : Dans Configuration, saisissez `Utilisation des packages` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Utilisation des packages**. Pour demander un fichier .csv de vos données d'utilisation des packages gérés, cliquez sur **Demander en résumé**.

Le lien de téléchargement d'un résumé d'utilisation demandé expire au bout de 15 minutes.

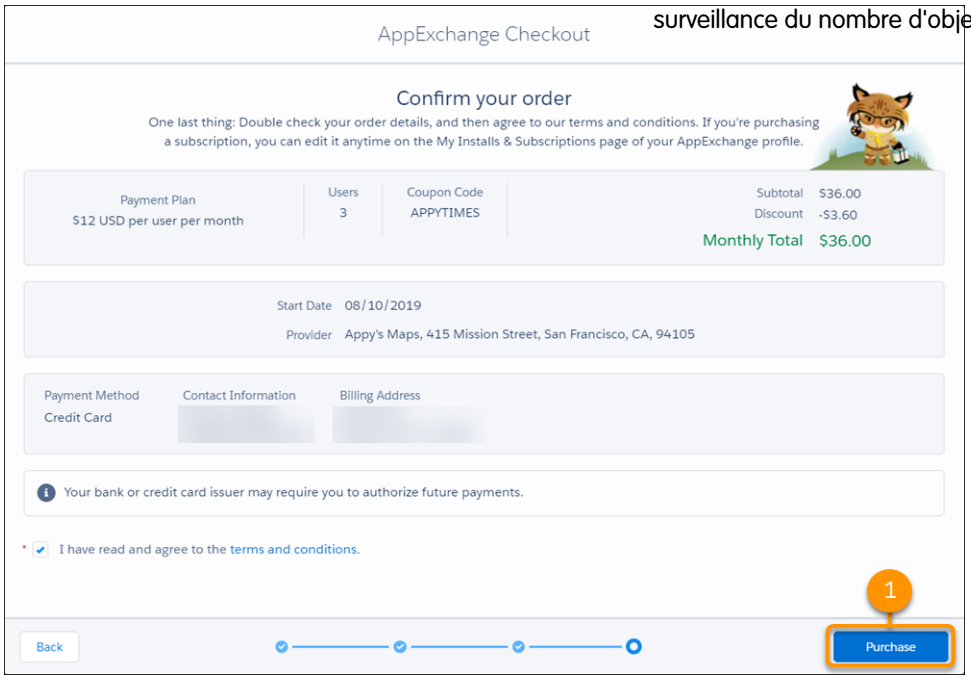
Authentification renforcée des clients désormais prise en charge pour AppExchange Checkout

Checkout, la plate-forme de paiement d'AppExchange, prend désormais en charge l'authentification client renforcée (SCA) pour les paiements dans la zone économique européenne. SCA renforce la sécurité de vos paiements avec une étape de vérification de l'identité.

Où : cette modification s'applique à la place de marché AppExchange.

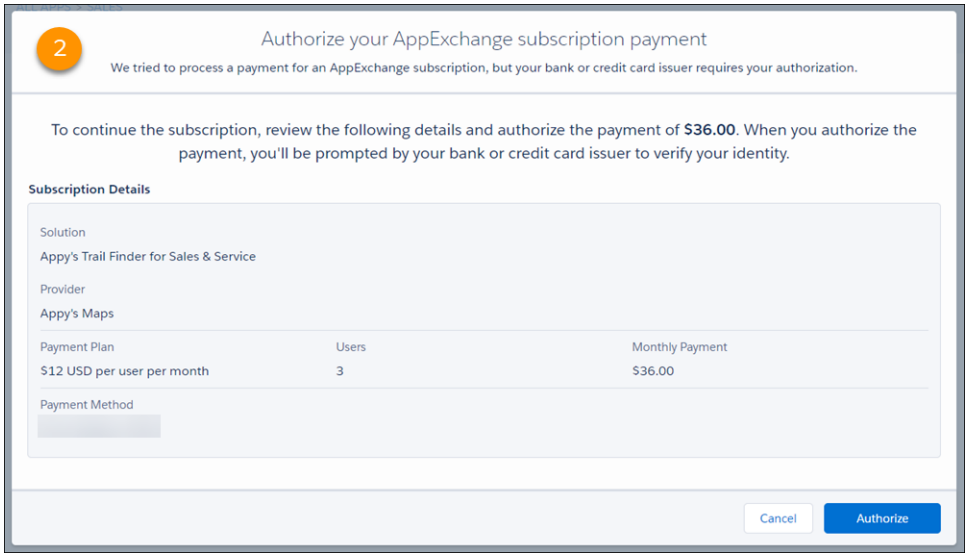
Pourquoi : depuis le 14 septembre 2019, la SCA est requise par la Directive sur les services de paiement (DSP2) de l'Union européenne. L'objectif de la DSP2 est d'améliorer l'expérience de paiement pour les commerçants et les clients en ligne.

Comment : si vous résidez dans une région qui exige l'authentification client renforcée, Checkout intègre automatiquement la SCA à l'expérience de paiement.



Lorsque vous cliquez sur **Purchase** (1) à la dernière étape de l'assistant de paiement de Checkout, une invite peut vous demander de vérifier votre identité. Nous pouvons par exemple vous demander de saisir un code de vérification envoyé à l'appareil mobile associé à votre mode de paiement.

Si vous achetez un abonnement, l'émetteur de votre carte bancaire ou de crédit peut vous demander périodiquement d'autoriser les paiements futurs. Si votre autorisation est requise, nous affichons une invite lors de votre connexion à AppExchange (2).



Configuration générale : prise en charge de facteurs de forme supplémentaires avec vos applications Lightning, connexions améliorées

avec les services externes optimisés, et surveillance du nombre d'objets personnalisés et de paramètres

Créez des applications Lightning qui prennent en charge l'ordinateur de bureau, le téléphone ou les deux. Créez de meilleures connexions à des services externes à l'aide des Services externes optimisés. Comparez le nombre d'objets personnalisés et de paramètres que vous avez créés par rapport au nombre total dans l'organisation.

DANS CETTE SECTION :

Définition d'une application Lightning pour prendre en charge l'ordinateur de bureau, le téléphone ou les deux

Lorsque vous créez ou modifiez une application Lightning, vous pouvez configurer les facteurs de forme qu'elle prend en charge et sur lesquels elle peut être visualisée. Vous créez une application uniquement pour les utilisateurs d'applications mobiles ? Désignez cette application Lightning pour un téléphone.

Autorisation d'accès aux paramètres personnalisés dans les profils et les ensembles d'autorisations après la restriction de l'accès à l'échelle de l'organisation (mise à jour critique)

Les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application peuvent lire les paramètres personnalisés en utilisant des API fournies par Salesforce. Cet accès va être révoqué dans le cadre d'une mise à jour critique dont le déploiement est prévu avec la version Spring '20 (à compter du 3 janvier 2020). Pour la version Winter '20, une nouvelle autorisation a été introduite qui autorise l'accès en lecture aux paramètres personnalisés. Pour les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application, l'autorisation **Afficher tous les paramètres personnalisés** peut être définie dans un profil ou un ensemble d'autorisations pour un accès hors du contexte Code Apex ou Mode système.

Surveillance du nombre d'objets et de paramètres personnalisés dans la vue d'ensemble du système

Comparez le nombre d'objets et de paramètres personnalisés que vous avez créés par rapport au nombre total existant dans votre organisation, y compris ceux installés à partir de packages. Déterminez quand vous approchez ou atteignez votre limite. La vue d'ensemble du système affiche le nombre d'objets que vous avez créés et le nombre total disponible dans votre organisation. Ces valeurs permettent de déterminer le nombre d'objets personnalisés que vous pouvez créer ou installer avant d'atteindre la limite.

Affichage ou masquage des onglets réservés à Lightning

Les onglets disponibles uniquement dans Lightning Experience, notamment Calendrier et Modèles d'e-mail, sont désormais affichés dans la section Paramètres des onglets dans les profils. Si vous ne souhaitez pas les afficher pour certains profils, vous pouvez désormais définir ces onglets sur Valeur par défaut désactivée.

Report de l'affichage des changements de présentation des enregistrements après l'enregistrement

Lorsque vous apportez des modifications à la présentation des pages d'enregistrement dans des objets personnalisés, les modifications ne sont pas immédiatement affichées. La page d'enregistrement affiche la présentation mise à jour environ 15 minutes plus tard, lorsque vous rechargez la page. Cette modification est un compromis destiné à augmenter les performances des pages d'enregistrement.

Valeurs d'heure d'été précises avec DATEVALUE()

L'option de formule DATAVALUE() fournit des heures d'heure d'été plus précises sans contournements. L'option permet d'éviter une différence d'une heure générée lors du traitement des heures entre 23h00 et 1h00.

Dépannage des connexions OData avec OData Tracer

Lorsque vous vous connectez à un service de données externe, vous contrôlez le mode d'affichage et la direction du flux des données externes dans Salesforce. Cependant, les sources de données externes changent parfois sans préavis. Utilisez le nouvel outil OData Tracer pour valider les points de terminaison et tester les requêtes qui dépendent de données provenant de services de données externes. L'outil affiche les réponses brutes complètes, qui contiennent toutes les informations de débogage et de maintenance de vos connexions.

Autorisation Autoriser l'accès aux actions personnalisées désormais facultative

L'autorisation Autoriser l'accès aux actions personnalisées n'est plus nécessaire pour accéder à des actions personnalisées.

Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture aux paramètres personnalisés (mise à jour critique, reportée)

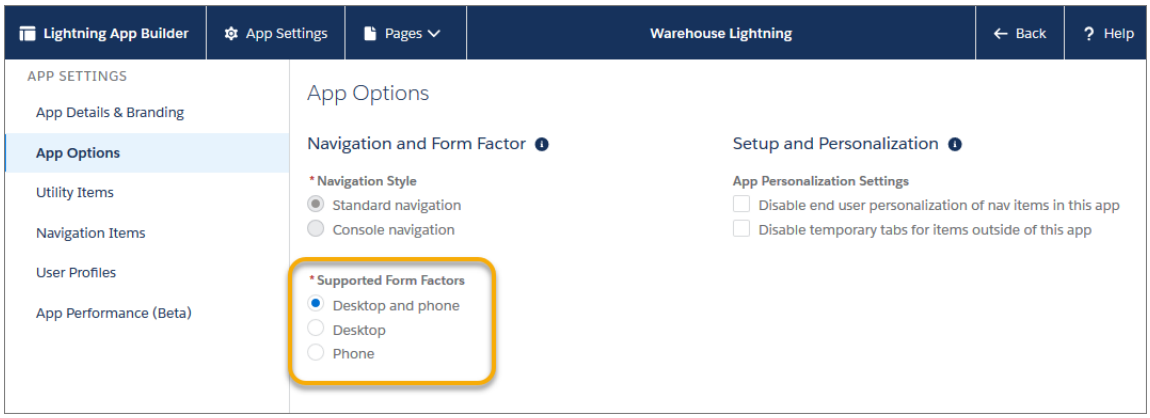
Cette mise à jour critique sera appliquée le 3 janvier 2020 lors de la publication de la version Spring '20 (initialement prévue le 6 septembre 2019, depuis reportée).

Définition d'une application Lightning pour prendre en charge l'ordinateur de bureau, le téléphone ou les deux

Lorsque vous créez ou modifiez une application Lightning, vous pouvez configurer les facteurs de forme qu'elle prend en charge et sur lesquels elle peut être visualisée. Vous créez une application uniquement pour les utilisateurs d'applications mobiles ? Désignez cette application Lightning pour un téléphone.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Disponible sur ordinateur de bureau pour les organisations qui ont adopté la nouvelle application mobile Salesforce.

Comment : accédez au Gestionnaire d'applications dans la Configuration, sélectionnez **Modifier** sur la ligne de l'application, puis cliquez sur **Options de l'application**.



Conseil: Si vous limitez une application à un seul type d'appareil, seuls les utilisateurs de ce type d'appareil peuvent accéder à l'application. Par exemple, si vous sélectionnez **Téléphone**, l'application n'est pas affichée dans le Lanceur d'application pour les utilisateurs d'ordinateur de bureau. Seuls les utilisateurs de votre application mobile Salesforce peuvent l'afficher.

Autorisation d'accès aux paramètres personnalisés dans les profils et les ensembles d'autorisations après la restriction de l'accès à l'échelle de l'organisation (mise à jour critique)

Les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application peuvent lire les paramètres personnalisés en utilisant des API fournies par Salesforce. Cet accès va être révoqué dans le cadre d'une mise à jour critique dont le déploiement est prévu avec la version Spring '20 (à compter du 3 janvier 2020). Pour la version Winter '20, une nouvelle autorisation a été introduite qui autorise l'accès en lecture aux paramètres personnalisés. Pour les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application, l'autorisation **Afficher tous les paramètres personnalisés** peut être définie dans un profil ou un ensemble d'autorisations pour un accès hors du contexte Code Apex ou Mode système.

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

Quand : la mise à jour critique qui révoque l'accès en lecture aux paramètres personnalisés en utilisant des API, pour les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application, sera appliquée le 3 janvier 2020 lors de la publication de la version Spring '20. Vous pouvez activer la mise à jour critique avec la version Summer '19 ou supérieure. Une fois la mise à jour activée à l'échelle de l'organisation, vous pouvez activer l'accès en lecture aux paramètres personnalisés hors du contexte Apex ou système en utilisant l'autorisation **Afficher tous les paramètres personnalisés** dans un profil ou un ensemble d'autorisations. Cette autorisation est disponible avec la version Winter '20.

Remarque: Cette modification n'affecte pas l'accessibilité des paramètres personnalisés à partir du contexte Apex ou Mode système. Après cette mise à jour, les paramètres personnalisés récupérés utilisant un code Apex continuent de fonctionner.

Comment : nous recommandons de tester cette mise à jour dans une organisation sandbox avant de l'activer dans votre organisation de production.

Pour tester cette mise à jour avant la date d'application :

1. dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**.
2. Cliquez sur **Activer** en regard de la mise à jour : **Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture aux paramètres personnalisés**.
3. Accordez l'autorisation **Afficher tous les paramètres personnalisés** dans un profil ou un ensemble d'autorisations. Les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application reçoivent ainsi l'accès en lecture aux paramètres personnalisés hors d'un contexte Apex ou système.

   Profils

   a. Dans la Configuration, recherchez Profils.
   b. Choisissez un profil, puis cliquez sur **Modifier**.
   c. Dans la section Autorisations administratives, cochez **Afficher tous les paramètres personnalisés**.
   d. Cliquez sur **Enregistrer**.

   Ensembles d'autorisations

   a. Dans Configuration, recherchez Ensembles d'autorisations.
   b. Choisissez un ensemble d'autorisations, puis cliquez sur **Modifier**.
   c. Dans la section Sélectionner les colonnes à afficher, accédez à **Afficher tous les paramètres personnalisés**, puis ajoutez l'autorisation à Paramètres sélectionnés.
   d. Cliquez sur **Enregistrer**.

Remarque: Pour minimiser l'impact sur vos utilisateurs, vous pouvez attribuer l'autorisation **Afficher tous les paramètres personnalisés** avant d'activer la mise à jour critique. Cependant, vous devez activer la mise à jour critique afin d'implémenter les modifications d'autorisations qu'entraîne **Afficher tous les paramètres personnalisés**.

Pour plus d'informations, consultez : Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture aux paramètres personnalisés (mise à jour critique).

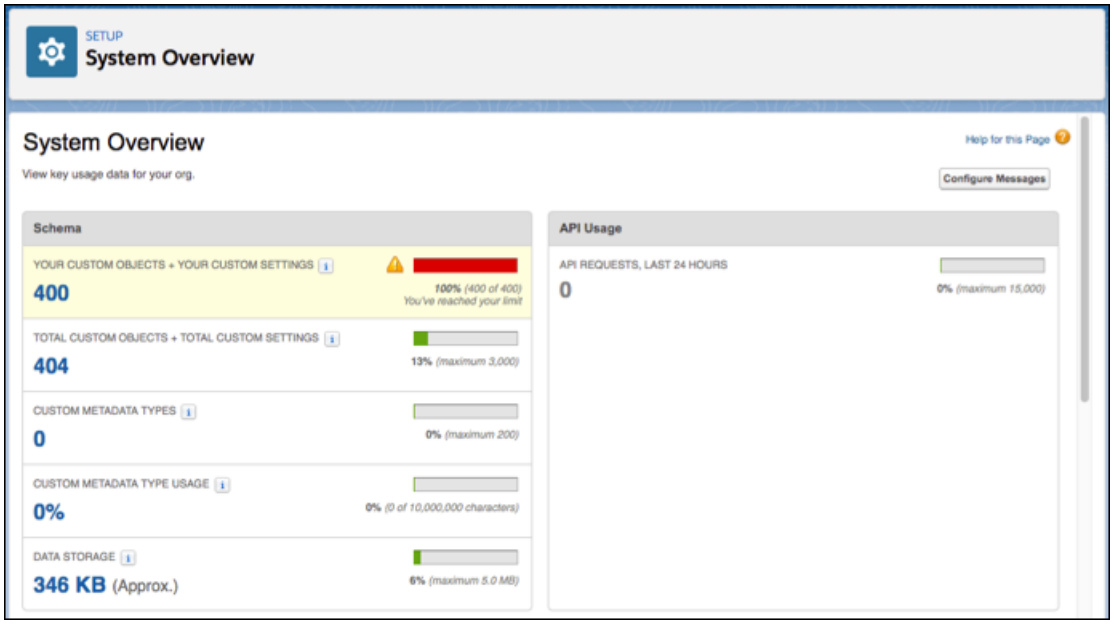
Surveillance du nombre d'objets et de paramètres personnalisés dans la vue d'ensemble du système

Comparez le nombre d'objets et de paramètres personnalisés que vous avez créés par rapport au nombre total existant dans votre organisation, y compris ceux installés à partir de packages. Déterminez quand vous approchez ou atteignez votre limite. La vue d'ensemble du système affiche le nombre d'objets que vous avez créés et le nombre total disponible dans votre organisation. Ces valeurs permettent de déterminer le nombre d'objets personnalisés que vous pouvez créer ou installer avant d'atteindre la limite.

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

Pourquoi : chaque édition Salesforce définit une limite en nombre d'objets personnalisés que vous pouvez créer dans votre organisation. Au-delà de la limite de l'édition, une limite absolue définit le nombre d'objets personnalisés que vous pouvez installer à partir de packages gérés, en particulier des applications publiques disponibles sur AppExchange.

Comment : dans Configuration, saisissez `Vue d'ensemble du système` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Vue d'ensemble du système**.



La section Vos objets personnalisés + vos paramètres personnalisés indique le nombre d'objets et de paramètres personnalisés actifs que vous et d'autres utilisateurs de votre organisation avez créés.

La section Total des objets personnalisés + total des paramètres personnalisés indique le nombre d'objets actifs et inactifs dans votre organisation, qui comprend les objets que vous et d'autres utilisateurs de votre organisation avez créés ou installés à partir de packages. Cette valeur inclut les objets personnalisés temporairement supprimés en attente de suppression définitive. Pour plus d'informations sur le processus de suppression définitive, consultez Suppression d'objets personnalisés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Installation d'objets personnalisés plus nombreux dans votre organisation

Affichage ou masquage des onglets réservés à Lightning

Les onglets disponibles uniquement dans Lightning Experience, notamment Calendrier et Modèles d'e-mail, sont désormais affichés dans la section Paramètres des onglets dans les profils. Si vous ne souhaitez pas les afficher pour certains profils, vous pouvez désormais définir ces onglets sur Valeur par défaut désactivée.

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

Report de l'affichage des changements de présentation des enregistrements après l'enregistrement

Lorsque vous apportez des modifications à la présentation des pages d'enregistrement dans des objets personnalisés, les modifications ne sont pas immédiatement affichées. La page d'enregistrement affiche la présentation mise à jour environ 15 minutes plus tard, lorsque vous rechargez la page. Cette modification est un compromis destiné à augmenter les performances des pages d'enregistrement.

Où : cette modification impacte les pages d'enregistrement des objets personnalisés dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning. Elle n'impacte pas les pages d'enregistrement accédées dans une console d'application Lightning.

Pourquoi : les pages d'enregistrement des objets personnalisés utilisent désormais la mise en cache permanente pour un stockage persistant. Lorsque vous ouvrez une nouvelle page, la mémoire cache s'actualise et le chargement de la page est plus rapide, car les données sont déjà disponibles. Pour invalider la mise en cache permanente, déconnectez-vous de Salesforce, puis reconnectez-vous. La mise en cache permanente est disponible pour les organisations dans lesquelles la mise en cache du navigateur sécurisée est activée, qui correspond au paramètre par défaut.

Remarque: La désactivation de la mise en cache du navigateur sécurisée et permanente n'est pas recommandée. Nous recommandons de la désactiver uniquement si vous travaillez dans une organisation sandbox ou Developer Edition.

Comment : Pour afficher immédiatement les modifications apportées à votre présentation, déconnectez-vous puis reconnectez-vous. Les autres utilisateurs affichent la modification une heure plus tard seulement, lorsqu'ils rechargent la page. De la même façon, ils peuvent aussi afficher immédiatement la présentation modifiée en se déconnectant puis en se reconnectant.

Cette modification s'applique également aux présentations d'enregistrement mises à jour en utilisant l'éditeur de présentation de page, des présentations compactes et des pages Lightning. Par exemple, la présentation est modifiée lorsque vous ajoutez un champ personnalisé à un objet personnalisé, puis ajoutez ce champ à la présentation de page.

Lorsque vous changez la présentation d'une page Lightning, par exemple avec le Générateur d'applications Lightning, vous pouvez afficher les modifications immédiatement en rechargeant la page. Cependant. les autres utilisateurs et les autres navigateurs affichent les modifications une heure plus tard seulement, lorsqu'ils rechargent la page. Pour afficher immédiatement les modifications apportées à la présentation, les utilisateurs peuvent se déconnecter puis se reconnecter.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

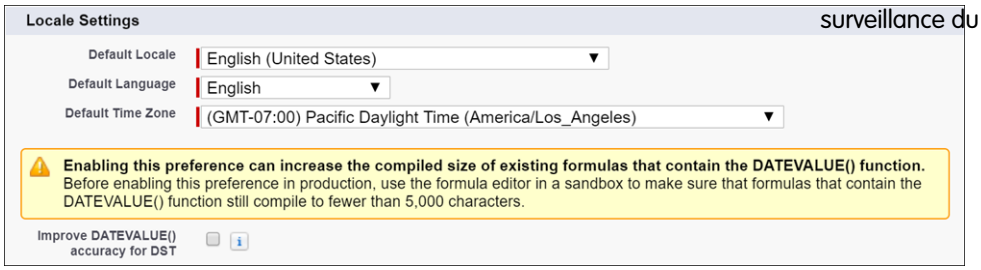
Lightning Aura Components Developer Guide : Enable Secure Browser Caching

Valeurs d'heure d'été précises avec DATEVALUE()

L'option de formule DATAVALUE() fournit des heures d'heure d'été plus précises sans contournements. L'option permet d'éviter une différence d'une heure générée lors du traitement des heures entre 23h00 et 1h00.

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

Comment : dans la Configuration, saisissez `Informations sur la société` dans la case Recherche rapide. Sous Paramètres régionaux, sélectionnez **Améliorer la précision DATEVALUE() pour DST**.



Important: Si les formules personnalisées de votre organisation incluent des contournements qui ajustent les valeurs de date entre 23h00 et 1h00, retirez-les avant d'activer ce paramètre. Si vous ne retirez pas les contournements, vos données risquent d'être imprécises. L'activation de la préférence peut également augmenter la taille compilée des formules existantes avec la fonction DATEVALUE().

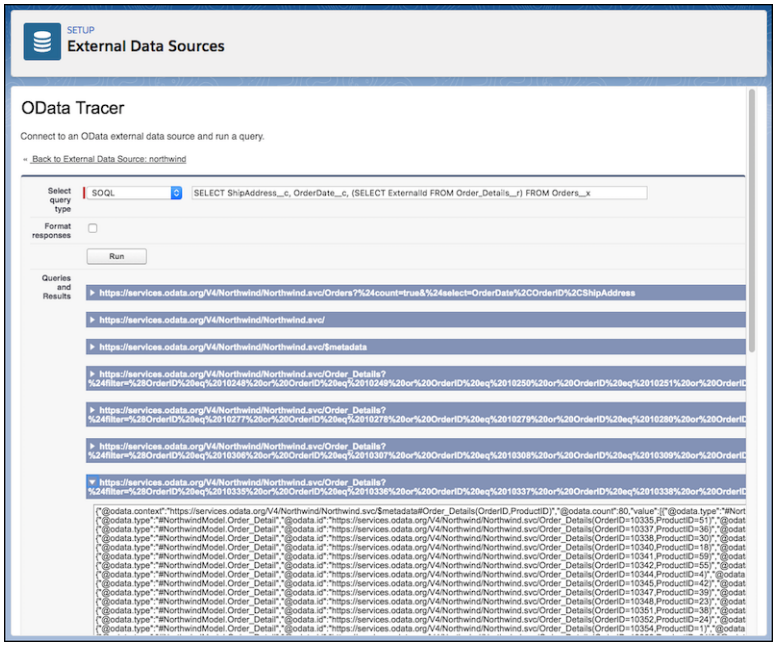
Dépannage des connexions OData avec OData Tracer

Lorsque vous vous connectez à un service de données externe, vous contrôlez le mode d'affichage et la direction du flux des données externes dans Salesforce. Cependant, les sources de données externes changent parfois sans préavis. Utilisez le nouvel outil OData Tracer pour valider les points de terminaison et tester les requêtes qui dépendent de données provenant de services de données externes. L'outil affiche les réponses brutes complètes, qui contiennent toutes les informations de débogage et de maintenance de vos connexions.

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 : l'outil OData Tracer est disponible pour Salesforce Connect: OData 2.0 et Salesforce Connect : sources de données externes OData 4.0.

Dans la page Sources de données externes, dans la Configuration, sélectionnez une source de données externe, puis cliquez sur **Ouvrir le traceur OData**. Sélectionnez un type de requête dans la liste de sélection, saisissez votre requête, puis cliquez sur **Exécuter**. Examinez les résultats dans la zone Requêtes et résultats. Toutes les requêtes sont affichées par ordre d'exécution.



Autorisation Autoriser l'accès aux actions personnalisées désormais facultative

L'autorisation Autoriser l'accès aux actions personnalisées n'est plus nécessaire pour accéder à des actions personnalisées.

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

Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture aux paramètres personnalisés (mise à jour critique, reportée)

Cette mise à jour critique sera appliquée le 3 janvier 2020 lors de la publication de la version Spring '20 (initialement prévue le 6 septembre 2019, depuis reportée).

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

Pourquoi : la mise à jour critique qui révoque l'accès en lecture aux paramètres personnalisés en utilisant des API, pour les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application, sera appliquée le 3 janvier 2020 lors de la publication de la version Spring '20. Vous pouvez activer la mise à jour critique avec la version Summer '19 ou supérieure. Une fois la mise à jour activée à l'échelle de l'organisation, vous pouvez activer l'accès en lecture aux paramètres personnalisés hors du contexte Apex ou système en utilisant l'autorisation **Afficher tous les paramètres personnalisés** dans un profil ou un ensemble d'autorisations. Cette autorisation est disponible avec la version Winter '20.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Autorisation d'accès aux paramètres personnalisés dans les profils et les ensembles d'autorisations après la restriction de l'accès à l'échelle de l'organisation (mise à jour critique)

Sécurité et identité : Identity Connect 3.0, vérification améliorée, services Edge pour les domaines, et surveillance des événements en temps réel et sécurité des transactions avancée globalement disponibles

Mettez à niveau vers Identity Connect 3.0 pour accélérer les synchronisations avec Microsoft Active Directory et faciliter la gestion des utilisateurs. Créez votre propre page de vérification de l'identité pour enregistrer les méthodes de vérification de l'utilisateur. Utilisez Salesforce Edge pour servir les domaines Salesforce et de communauté, et améliorer la connectivité et les performances. Gérez les applications connectées avec le Journal d'audit de configuration et des étiquettes personnalisées, et consultez plus de détails HTTPS dans la page Configuration des domaines. La Surveillance des événements en temps réel et la Sécurité des transactions avancée sont globalement disponibles.

DANS CETTE SECTION :

Authentification et identité : Identity Connect 3.0, applications connectées et vérification de l'identité

Nous mettons à niveau vers Identity Connect 3.0 dès sa publication en octobre 2019. Cette version facilite et accélère la synchronisation des données des utilisateurs entre Microsoft Active Directory et Salesforce. Pour les applications connectées, vous pouvez désormais suivre les changements de police et de paramètres, et réutiliser les descriptions de domaines personnalisés. Vous pouvez également apprendre comment élaborer une application connectée avec un nouveau projet Trailhead. Pour la vérification de l'identité, vous pouvez créer votre propre page Vérifier afin d'enregistrer les méthodes de vérification, et demander aux utilisateurs de vérifier leur identité lorsqu'ils changent leur adresse e-mail. De plus, un IdentityVerificationEvent est désormais disponible pour stocker les données des événements.

Salesforce Shield : surveillance des événements en temps réel avec la Sécurité des transactions avancée globalement disponible, et options de cryptage supplémentaires

Obtenez la diffusion en continu et le stockage des événements en temps réel, et des stratégies de sécurité des transactions avancées pour plusieurs objets d'événement nouveaux. Créez des stratégies de sécurité sans toucher ni écrire une seule ligne de code Apex avec le nouveau Générateur de condition. Shield Platform Encryption offre la prise en charge des tableaux fins pour le cryptage déterministe insensible à la casse (globalement disponible), le cryptage des champs d'assurance et la prise en charge de la synchronisation pour plus de données cryptées.

Autres modifications apportées à la sécurité : Salesforce Edge, améliorations de la configuration, application du protocole TLS 1.2 et sandbox sans instance

Nous déplaçons les clients qui ont des domaines Mon domaine et personnalisés vers Salesforce Edge. La page Configuration du domaine présente plus de détails, et de nouvelles stratégies au niveau de la sécurité de la session contrôlent l'accès à certaines pages et à certains objets de configuration. Le protocole TLS 1.2 est requis pour toutes les connexions HTTPS, et le retrait des noms d'instance des URL de sandbox Mon domaine est planifié.

Authentification et identité : Identity Connect 3.0, applications connectées et vérification de l'identité

Nous mettons à niveau vers Identity Connect 3.0 dès sa publication en octobre 2019. Cette version facilite et accélère la synchronisation des données des utilisateurs entre Microsoft Active Directory et Salesforce. Pour les applications connectées, vous pouvez désormais suivre les changements de police et de paramètres, et réutiliser les descriptions de domaines personnalisés. Vous pouvez également apprendre comment élaborer une application connectée avec un nouveau projet Trailhead. Pour la vérification de l'identité, vous pouvez créer votre propre page Vérifier afin d'enregistrer les méthodes de vérification, et demander aux utilisateurs de vérifier leur identité lorsqu'ils changent leur adresse e-mail. De plus, un IdentityVerificationEvent est désormais disponible pour stocker les données des événements.

DANS CETTE SECTION :

Création de votre propre page pour enregistrer les méthodes de vérification d'un utilisateur

Lorsque des utilisateurs externes enregistrent une méthode de vérification, que ce soit un numéro de téléphone ou une adresse e-mail, Salesforce affiche une page Vérifier dans laquelle les utilisateurs saisissent leur code de vérification. Vous pouvez remplacer la page Vérifier par défaut par votre propre page, par exemple pour refléter votre marque ou satisfaire aux exigences de votre entreprise. Vous créez votre page Vérifier avec une page Visualforce et une paire de méthodes Apex. Outre l'enregistrement de vos méthodes de vérification, vous pouvez créer votre page Vérifier pour l'inscription de nouveaux utilisateurs (auto-inscription) et la connexion d'utilisateurs externes (connexion sans mot de passe).

Demander une vérification lorsque les utilisateurs de communauté changent leur adresse e-mail

Renforcez la sécurité en demandant aux utilisateurs externes de confirmer leur changement d'adresse e-mail de communauté. Lorsqu'un utilisateur de communauté change une adresse e-mail, vous pouvez envoyer un e-mail à la nouvelle adresse pour confirmation. Lorsque l'utilisateur clique sur le lien de confirmation du message, le changement d'adresse prend effet. Salesforce recommande d'activer les confirmations par e-mail pour améliorer la sécurité. L'envoi de confirmations par e-mail est automatique pour les nouvelles communautés et pour les utilisateurs internes nouveaux et existants.

Association d'étiquettes personnalisées à des domaines personnalisés

Au lieu de créer une description unique de chaque domaine personnalisé, vous pouvez associer une étiquette personnalisée à plusieurs domaines personnalisés. L'un des avantages de l'étiquette personnalisée est de gérer un texte réutilisable à un emplacement unique et de le traduire en plusieurs langues. Par contre, la description d'un domaine personnalisé doit être gérée séparément avec le domaine personnalisé auquel elle s'applique. Les descriptions et les étiquettes personnalisées de domaine personnalisé sont affichées dans la page d'authentification lorsqu'un utilisateur authentifie l'application connectée associée.

Suivi des changements de configuration apportés aux stratégies et paramètres des applications connectées

Le Journal d'audit de configuration suit désormais certaines mises à jour des stratégies et des paramètres des applications connectées. Par exemple, si votre organisation compte plusieurs administrateurs, vous pouvez déterminer qui a mis à jour l'URL de rappel ou les autorisations d'accès d'une application connectée.

Synchronisation efficace de vos utilisateurs Active Directory sur site avec Salesforce grâce aux améliorations d'Identity Connect

En s'appuyant sur une architecture et une expérience utilisateur améliorées, Identity Connect 3.0 accélère et facilite la synchronisation des utilisateurs à l'échelle entre Microsoft Active Directory et Salesforce. Avec les performances de synchronisation en direct à l'échelle, Identity Connect 3.0 améliore les mises à jour à jour des ensembles d'autorisations. Identity Connect 3.0 attribue des profils aux utilisateurs avec plus d'efficacité, ce qui réduit le trafic réseau et améliore les performances. Identity Connect 3.0 offre également une exécution nouvelle et améliorée, qui améliore l'utilisation du processeur durant la synchronisation.

Apprentissage de la création d'une application connectée pour l'intégration d'API

En suivant le nouveau parcours Build Integrations Using Connected Apps, apprenez comment élaborer une application connectée pour l'intégration d'API dans le projet Build a Connected App for API Integration. Commencez par élaborer votre propre application connectée. Apprenez ensuite comment implémenter le flux d'authentification du serveur Web OAuth 2.0. Vous pouvez ensuite définir les utilisateurs autorisés à accéder à l'application connectée et l'emplacement auquel elle est accessible à l'aide de stratégies OAuth.

Exclusion des secrets consommateur de fournisseur d'authentification dans les réponses d'API

Par défaut, les secrets consommateur cryptés de fournisseur d'authentification sont affichés dans les réponses d'API de métadonnées et d'API SOAP. Pour des raisons de sécurité, vous pouvez exclure les secrets consommateur des réponses. Cette modification s'applique à la récupération et au déploiement d'une configuration. Elle ne s'applique pas à l'authentification.

Suivi des événements de vérification de l'identité des utilisateurs

Vous pouvez désormais capturer des informations sur les événements associés à la vérification de l'identité avec IdentityVerificationEvent. Vous pouvez par exemple déterminer l'activité qui a déclenché la vérification de l'identité, par exemple la connexion à Salesforce, la connexion à une application connectée ou la connexion à Salesforce Authenticator. Vous pouvez déterminer l'emplacement de stockage physique de l'adresse IP de l'utilisateur et la stratégie de sécurité requise pour la vérification de l'identité de l'utilisateur. Vous pouvez également déterminer le statut de l'événement, notamment si le processus de vérification a commencé, si la vérification a réussi et si elle a échoué, avec les raisons de l'échec. IdentityVerificationEvent est utilisé avec la Surveillance des événements en temps réel pour stocker les données des événements.

Renforcement de la sécurité pour les erreurs d'autorisation personnalisables

Les erreurs d'autorisation personnalisables, telles que les erreurs Apex d'un gestionnaire d'inscription ou les erreurs signalées par un tiers, ne sont plus affichées dans la page Problème de connexion. Pour plus de sécurité, ces erreurs sont affichées uniquement dans l'URL de la page Problème de connexion.

Mise à jour du champ URL de connexion dans l'API des métadonnées pour prendre en charge les configurations SSO SAML activées pour le cryptage

Nous avons ajouté un paramètre au champ `salesforceLoginUrl` du type de métadonnées SamlSsoConfig pour améliorer la prise en charge du cryptage. `salesforceLoginUrl` représente l'URL associée à la connexion pour le flux d'authentification unique SSO Web SAML. Le nouveau paramètre, `sc=samlSsoConfigId`, représente son ID. La modification n'affecte pas le comportement de l'authentification unique SSO SAML existante.

Création de votre propre page pour enregistrer les méthodes de vérification d'un utilisateur

Lorsque des utilisateurs externes enregistrent une méthode de vérification, que ce soit un numéro de téléphone ou une adresse e-mail, Salesforce affiche une page Vérifier dans laquelle les utilisateurs saisissent leur code de vérification. Vous pouvez remplacer la page Vérifier par défaut par votre propre page, par exemple pour refléter votre marque ou satisfaire aux exigences de votre entreprise. Vous créez votre page Vérifier avec une page Visualforce et une paire de méthodes Apex. Outre l'enregistrement de vos méthodes de vérification, vous pouvez créer votre page Vérifier pour l'inscription de nouveaux utilisateurs (auto-inscription) et la connexion d'utilisateurs externes (connexion sans mot de passe).

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 : cette page Vérifier personnalisée utilise différentes polices et couleurs de texte que la page Vérifier par défaut. Elle invite également les utilisateurs à saisir leur code de vérification dans la page de connexion au lieu d'une page séparée.



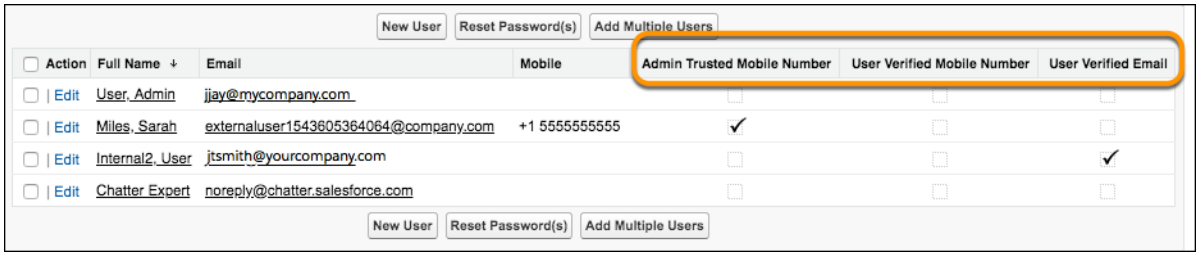
Comment : vous implémentez l'enregistrement de méthodes de vérification en utilisant deux méthodes Apex. La méthode `initRegisterVerificationMethod` effectue la validation de base et envoie un code de vérification à l'utilisateur à l'aide de la méthode de vérification de l'identité enregistrée par l'utilisateur (adresse e-mail ou SMS). La méthode `verifyRegisterVerificationMethod` vérifie ensuite si l'utilisateur a saisi le code de vérification correct. Si le code de vérification est correct, `verifyRegisterVerificationMethod` :

- Consigne l'activité dans la page Historique de vérification de l'identité.
- Met à jour la méthode de vérification enregistrée par l'utilisateur (également appelée définition du bit de vérification de l'utilisateur)

Si le code est incorrect, un message d'erreur est renvoyé.

Vous pouvez vérifier si l'utilisateur a enregistré une adresse e-mail ou numéro de téléphone dans la page Configuration de l'utilisateur. Créez une vue de liste et insérez les méthodes de vérification ci-dessous.

- Adresse e-mail vérifiée de l'utilisateur
- Numéro de téléphone vérifié de l'utilisateur
- Numéro de téléphone mobile de confiance de l'administrateur



Remarque: Utilisez `initRegisterVerificationMethod` et `verifyRegisterVerificationMethod` pour enregistrer l'adresse e-mail ou le numéro de téléphone d'un utilisateur. Si vous changez uniquement l'adresse e-mail d'un utilisateur déjà enregistré, n'utilisez pas ces méthodes. Les utilisateurs sont automatiquement vérifiés lorsque vous activez **Demander une confirmation par e-mail lors d'un changement d'adresse e-mail (s'applique aux utilisateurs externes dans les communautés Lightning)** dans la page Configuration de la vérification de l'identité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Demander une vérification lorsque les utilisateurs de communauté changent leur adresse e-mail

Aide de Salesforce : Méthodes de vérification de votre identité (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

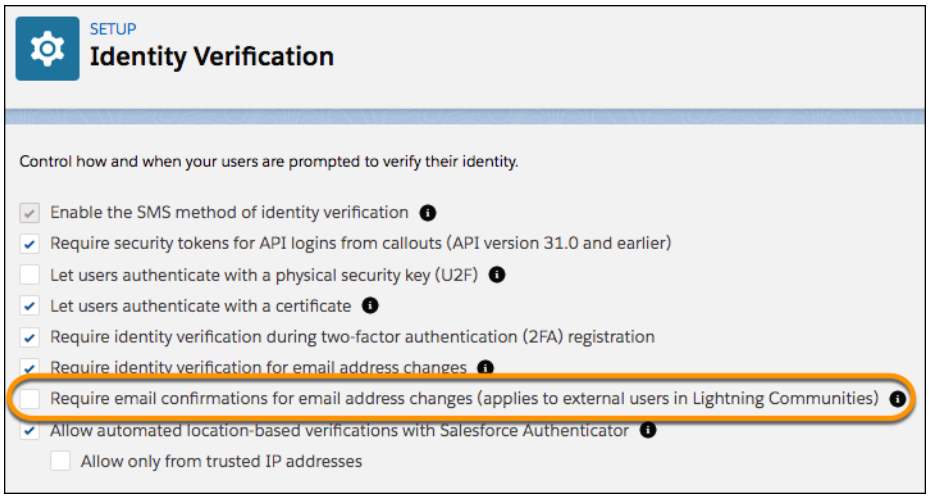
Aide de Salesforce : Historique de vérification de l'identité (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Demander une vérification lorsque les utilisateurs de communauté changent leur adresse e-mail

Renforcez la sécurité en demandant aux utilisateurs externes de confirmer leur changement d'adresse e-mail de communauté. Lorsqu'un utilisateur de communauté change une adresse e-mail, vous pouvez envoyer un e-mail à la nouvelle adresse pour confirmation. Lorsque l'utilisateur clique sur le lien de confirmation du message, le changement d'adresse prend effet. Salesforce recommande d'activer les confirmations par e-mail pour améliorer la sécurité. L'envoi de confirmations par e-mail est automatique pour les nouvelles communautés et pour les utilisateurs internes nouveaux et existants.

Où : cette modification s'applique aux utilisateurs externes dans les communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour activer les confirmations par e-mail, dans la page Configuration de la vérification de l'identité, sélectionnez **Demander une confirmation par e-mail lors d'un changement d'adresse e-mail (s'applique aux utilisateurs externes dans les communautés Lightning)**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration de l'invite de vérification de l'identité pour les utilisateurs (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

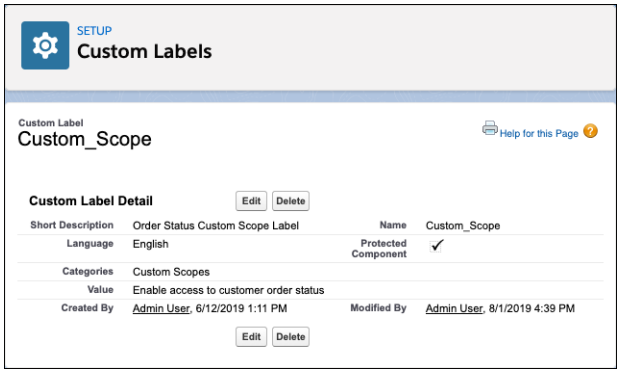
Création de votre propre page pour enregistrer les méthodes de vérification d'un utilisateur

Association d'étiquettes personnalisées à des domaines personnalisés

Au lieu de créer une description unique de chaque domaine personnalisé, vous pouvez associer une étiquette personnalisée à plusieurs domaines personnalisés. L'un des avantages de l'étiquette personnalisée est de gérer un texte réutilisable à un emplacement unique et de le traduire en plusieurs langues. Par contre, la description d'un domaine personnalisé doit être gérée séparément avec le domaine personnalisé auquel elle s'applique. Les descriptions et les étiquettes personnalisées de domaine personnalisé sont affichées dans la page d'authentification lorsqu'un utilisateur authentifie l'application connectée associée.

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

Comment : créez une étiquette personnalisée pour des domaines personnalisés dans la page Configuration d'étiquettes personnalisées.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'un domaine personnalisé OAuth (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

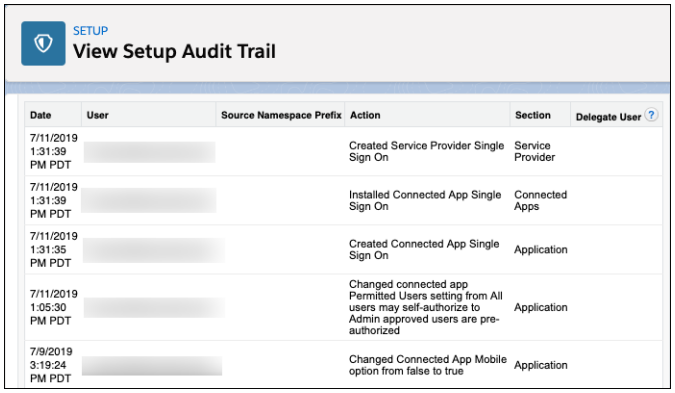
Aide de Salesforce : Étiquettes personnalisées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suivi des changements de configuration apportés aux stratégies et paramètres des applications connectées

Le Journal d'audit de configuration suit désormais certaines mises à jour des stratégies et des paramètres des applications connectées. Par exemple, si votre organisation compte plusieurs administrateurs, vous pouvez déterminer qui a mis à jour l'URL de rappel ou les autorisations d'accès d'une application connectée.

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

Comment : consultez les mises à jour des applications connectées disponibles dans la page 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)

Synchronisation efficace de vos utilisateurs Active Directory sur site avec Salesforce grâce aux améliorations d'Identity Connect

En s'appuyant sur une architecture et une expérience utilisateur améliorées, Identity Connect 3.0 accélère et facilite la synchronisation des utilisateurs à l'échelle entre Microsoft Active Directory et Salesforce. Avec les performances de synchronisation en direct à l'échelle, Identity Connect 3.0 améliore les mises à jour à jour des ensembles d'autorisations. Identity Connect 3.0 attribue des profils aux utilisateurs avec plus d'efficacité, ce qui réduit le trafic réseau et améliore les performances. Identity Connect 3.0 offre également une exécution nouvelle et améliorée, qui améliore l'utilisation du processeur durant la synchronisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic, et est disponible moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. L'édition Developer inclut 10 licences d'ensemble d'autorisations Identity Connect.

Quand : Identity Connect 3.0 sera publiée en octobre 2019. Pour acheter des licences, contactez le Support client de Salesforce.

Pourquoi : Identity Connect 3.0 est exécutée par défaut avec un référentiel PostgreSQL incorporé, qui remplace le référentiel Orient DB fourni dans les versions précédentes. Vous pouvez également configurer Identity Connect pour utiliser un référentiel PostgreSQL externe. L'exécution d'Identity Connect avec un référentiel MySQL n'est plus prise en charge. Identity Connect 3.0 introduit également une expérience orientée vers le diagnostic, avec des journaux actionnables et intuitifs, ainsi qu'une nouvelle page de diagnostic dans l'interface utilisateur d'administration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Apprentissage de la création d'une application connectée pour l'intégration d'API

En suivant le nouveau parcours Build Integrations Using Connected Apps, apprenez comment élaborer une application connectée pour l'intégration d'API dans le projet Build a Connected App for API Integration. Commencez par élaborer votre propre application connectée. Apprenez ensuite comment implémenter le flux d'authentification du serveur Web OAuth 2.0. Vous pouvez ensuite définir les utilisateurs autorisés à accéder à l'application connectée et l'emplacement auquel elle est accessible à l'aide de stratégies OAuth.

Où : ce projet et parcours Trailhead s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Projet Trailhead : Élaboration d'une application connectée pour l'intégration d'API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

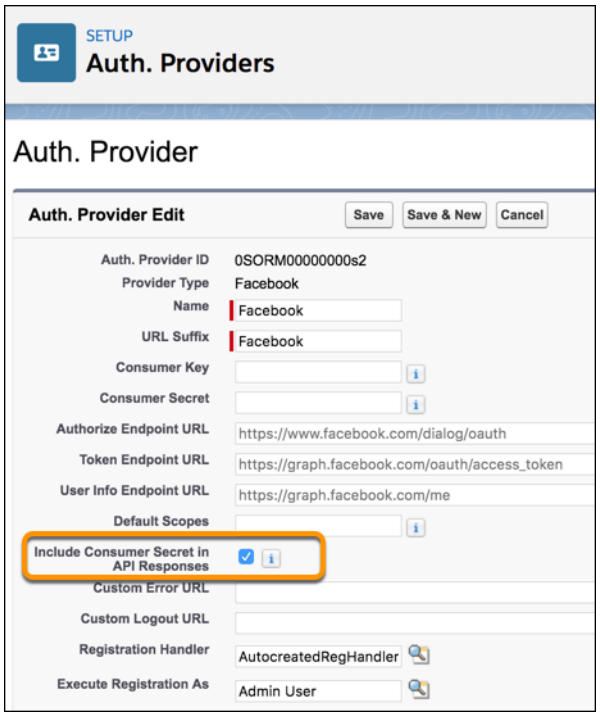
Parcours Trailhead : Élaboration d'intégrations en utilisant des applications connectées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Exclusion des secrets consommateur de fournisseur d'authentification dans les réponses d'API

Par défaut, les secrets consommateur cryptés de fournisseur d'authentification sont affichés dans les réponses d'API de métadonnées et d'API SOAP. Pour des raisons de sécurité, vous pouvez exclure les secrets consommateur des réponses. Cette modification s'applique à la récupération et au déploiement d'une configuration. Elle ne s'applique pas à l'authentification.

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

Comment : dans la page de configuration du fournisseur d'authentification, cliquez sur **Modifier** en regard de votre fournisseur d'authentification. Désélectionnez **Inclure le secret consommateur dans les réponses d'API**.



Remarque: Si vous avez utilisé vos propres clé consommateur et secret consommateur à la place du secret par défaut fourni par Salesforce, il est préférable de ne pas désactiver cette option. L'exclusion du secret peut rompre les ensembles de modifications et les autres déploiements de métadonnées de fournisseur d'authentification, car une clé consommateur attend un secret consommateur. Vous pouvez corriger ce problème en insérant la clé manuellement pendant le déploiement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Fournisseurs d'authentification externes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suivi des événements de vérification de l'identité des utilisateurs

Vous pouvez désormais capturer des informations sur les événements associés à la vérification de l'identité avec IdentityVerificationEvent. Vous pouvez par exemple déterminer l'activité qui a déclenché la vérification de l'identité, par exemple la connexion à Salesforce, la connexion à une application connectée ou la connexion à Salesforce Authenticator. Vous pouvez déterminer l'emplacement de stockage physique de l'adresse IP de l'utilisateur et la stratégie de sécurité requise pour la vérification de l'identité de l'utilisateur. Vous pouvez également déterminer le statut de l'événement, notamment si le processus de vérification a commencé, si la vérification a réussi et si elle a échoué, avec les raisons de l'échec. IdentityVerificationEvent est utilisé avec la Surveillance des événements en temps réel pour stocker les données des 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 Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires. Pour visualiser ou gérer des événements, activez l'autorisation utilisateur Afficher les événements de détection de fuite de données.

Comment : pour afficher et gérer les événements avec le Gestionnaire d'événements, dans la Configuration, saisissez `Gestionnaire d'événements` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Gestionnaire d'événements**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Platform Events Developer Guide : Reference (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Renforcement de la sécurité pour les erreurs d'autorisation personnalisables

Les erreurs d'autorisation personnalisables, telles que les erreurs Apex d'un gestionnaire d'inscription ou les erreurs signalées par un tiers, ne sont plus affichées dans la page Problème de connexion. Pour plus de sécurité, ces erreurs sont affichées uniquement dans l'URL de la page Problème de connexion.

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

Comment : visualisez les erreurs d'autorisation personnalisables dans l'URL de la page Problème de connexion. Dans cet exemple d'URL, l'erreur d'autorisation personnalisée commence par `AuthorizationError`.

```
https://myorg.my.salesforce.com/_nc_external/identity/sso/ui/AuthorizationError?ErrorCode=No_Oauth_Token&ErrorDescription=This+is+a+custom+error
```

Mise à jour du champ URL de connexion dans l'API des métadonnées pour prendre en charge les configurations SSO SAML activées pour le cryptage

Nous avons ajouté un paramètre au champ `salesforceLoginUrl` du type de métadonnées SamlSsoConfig pour améliorer la prise en charge du cryptage. `salesforceLoginUrl` représente l'URL associée à la connexion pour le flux d'authentification unique SSO Web SAML. Le nouveau paramètre, `sc=`***`samlSsoConfigId`***, représente son ID. La modification n'affecte pas le comportement de l'authentification unique SSO SAML existante.

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

Pourquoi : ce paramètre est utilisé pour déployer des configurations SSO SAML activées pour le cryptage via l'API de métadonnées. Nous avons défini l'URL de connexion SSO de l'API de métadonnées sur une valeur identique à celle de l'interface utilisateur. Pour la rétrocompatibilité, Salesforce accepte les déploiements avec ou sans le paramètre. Ce comportement s'applique à l'API version 47.0 et supérieure.

Comment : l'URL de connexion SSO SAML à laquelle le paramètre `sc=`***`samlSsoConfigId`*** a été ajouté est `https://mycompany.my.salesforce.com?sc=0LEB0000000CCC`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Metadata API Developer Guide : SamlSsoConfig

Salesforce Shield : surveillance des événements en temps réel avec la Sécurité des transactions avancée globalement disponible, et options de cryptage supplémentaires

Obtenez la diffusion en continu et le stockage des événements en temps réel, et des stratégies de sécurité des transactions avancées pour plusieurs objets d'événement nouveaux. Créez des stratégies de sécurité sans toucher ni écrire une seule ligne de code Apex avec le nouveau Générateur de condition. Shield Platform Encryption offre la prise en charge des tableaux fins pour le cryptage déterministe insensible à la casse (globalement disponible), le cryptage des champs d'assurance et la prise en charge de la synchronisation pour plus de données cryptées.

DANS CETTE SECTION :

Cryptage de la plate-forme : champs d'assurance, paramètres via l'API de métadonnées et tableaux fins pour le cryptage déterministe (globalement disponible)

Non seulement vous pouvez crypter plus de données avec Shield Platform Encryption, mais vous pouvez aussi gérer plus efficacement vos données cryptées et vos paramètres. Cryptez les champs d'assurance et les données synchronisées dans tous les champs et fichiers en utilisant le service de cryptage en arrière-plan. Activez les paramètres de Shield Platform Encryption dans vos organisations tests directement depuis l'API de métadonnées. Obtenez de meilleurs résultats de filtrage sur les données cryptées avec la prise en charge des tableaux fins pour le cryptage déterministe (globalement disponible).

Surveillance des événements : surveillance des événements en temps réel et sécurité des transactions avancée globalement disponibles, retrait de la sécurité des transactions héritée

La fonctionnalité Surveillance des événements en temps réel, désormais globalement disponible, permet de rester informé des événements dans votre organisation. Vous souhaitez stocker les données des événements pour pouvoir les examiner plus en détail ultérieurement ? Vous disposez de six mois pour les consulter. La Sécurité des transactions avancée permet de créer des actions qui se déclenchent pour n'importe quel objet standard ou personnalisé. Nous recommandons de commencer par créer directement ces stratégies avancées, car nous allons retirer l'infrastructure de sécurité des transactions héritée. Utilisez la nouvelle interface Apex pour un code asynchrone dans vos stratégies.

Cryptage de la plate-forme : champs d'assurance, paramètres via l'API de métadonnées et tableaux fins pour le cryptage déterministe (globalement disponible)

Non seulement vous pouvez crypter plus de données avec Shield Platform Encryption, mais vous pouvez aussi gérer plus efficacement vos données cryptées et vos paramètres. Cryptez les champs d'assurance et les données synchronisées dans tous les champs et fichiers en utilisant le service de cryptage en arrière-plan. Activez les paramètres de Shield Platform Encryption dans vos organisations tests directement depuis l'API de métadonnées. Obtenez de meilleurs résultats de filtrage sur les données cryptées avec la prise en charge des tableaux fins pour le cryptage déterministe (globalement disponible).

DANS CETTE SECTION :

Cryptage des informations d'assurance de vos clients

Lorsque les clients comptent sur votre couverture d'assurance, ils partagent avec vous des informations personnelles et confidentielles. Ajoutez une couche de sécurité supplémentaire aux données confidentielles avec Shield Platform Encryption. Vous pouvez crypter des informations sur une série d'événements de vie, de polices d'assurance, de déclarations et les détails associés avec le schéma de cryptage probabiliste ou déterministe.

Synchronisation des données dans plus de champs avec le cryptage en arrière-plan en libre-service

Shield Platform Encryption peut vous aider à rayer un appel au Support client de Salesforce de votre liste. Le processus de cryptage en arrière-plan en libre-service applique désormais votre matériel de clé actif à la description et aux champs de zone de texte long et enrichi. Vous pouvez également consulter des statistiques sur les champs Corps du contenu et Pièce jointe, et synchroniser le matériel de clé actif avec les données des pièces jointes. Nous avons simplifié l'actualisation de votre politique de cryptage.

Activation des paramètres du cryptage de la plate-forme par programmation via l'API de métadonnées

Lorsque vous configurez vos organisations par programmation, activez rapidement les paramètres de Shield Platform Encryption avec les nouveaux champs booléens de l'API de métadonnées. Il n'est plus nécessaire de basculer entre la page Paramètres avancés de la Configuration et votre environnement de développeur.

Amélioration du filtrage sur les données cryptées pour les tableaux fins (globalement disponible)

La prise en charge du cryptage déterministe préservant le filtrage pour les tableaux fins est désormais globalement disponible, ce qui permet d'améliorer le filtrage des données cryptées au repos.

Activation autonome du cryptage pour les transcriptions de chat

Oubliez l'étape supplémentaire qui était requise lors de l'activation de Shield Platform Encryption pour les chats transcrits entre les agents et les clients. Il n'est plus nécessaire de contacter le Support client de Salesforce. Shield Platform Encryption est disponible dans les champs Corps et Corps de transcription du superviseur du chat.

Cryptage des informations d'assurance de vos clients

Lorsque les clients comptent sur votre couverture d'assurance, ils partagent avec vous des informations personnelles et confidentielles. Ajoutez une couche de sécurité supplémentaire aux données confidentielles avec Shield Platform Encryption. Vous pouvez crypter des informations sur une série d'événements de vie, de polices d'assurance, de déclarations et les détails associés avec le schéma de cryptage probabiliste ou déterministe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud et Shield Platform Encryption sont activées.

Pourquoi : lorsque vous cryptez les données d'assurance avec Shield Platform Encryption, vous ajoutez le cryptage au repos renforcé aux informations des clients dans les champs ci-dessous.

Jalon métier

- Nom du jalon

Déclaration

- Numéro de déclaration
- Site du sinistre
- Numéro de rapport

Propriété du client

- Adresse
- Nom du détenteur de la propriété

Police d'assurance

- Numéro de police
- Bureau de service
- Numéro de police universelle

Événement de vie de la personne

- Nom de l'événement

Détention de titres

- Nom

Comment : Dans la page Politique de cryptage, dans la Configuration, cliquez sur **Crypter les champs**. Cliquez ensuite sur **Modifier**, puis sélectionnez le champ. Vous pouvez appliquer au champ le schéma de cryptage probabiliste ou déterministe.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Protection des informations confidentielles de vos assurés

Financial Services Cloud Upgrade Guide : Activation d'Assurance pour Financial Services Cloud (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Synchronisation des données dans plus de champs avec le cryptage en arrière-plan en libre-service

Shield Platform Encryption peut vous aider à rayer un appel au Support client de Salesforce de votre liste. Le processus de cryptage en arrière-plan en libre-service applique désormais votre matériel de clé actif à la description et aux champs de zone de texte long et enrichi. Vous pouvez également consulter des statistiques sur les champs Corps du contenu et Pièce jointe, et synchroniser le matériel de clé actif avec les données des pièces jointes. Nous avons simplifié l'actualisation de votre politique de cryptage.

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

Comment : dans la page Statistiques de cryptage et Data Sync de la Configuration, sélectionnez un type d'objet ou un objet personnalisé dans le volet gauche. Cliquez ensuite sur **Synchroniser**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Synchronisation des données avec le service de cryptage en arrière-plan (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Activation des paramètres du cryptage de la plate-forme par programmation via l'API de métadonnées

Lorsque vous configurez vos organisations par programmation, activez rapidement les paramètres de Shield Platform Encryption avec les nouveaux champs booléens de l'API de métadonnées. Il n'est plus nécessaire de basculer entre la page Paramètres avancés de la Configuration et votre environnement de développeur.

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

Comment : utilisez nouveaux champs booléens des nouveaux paramètres EncryptionKeySettings et PlatformEncryptionSettings pour :

- Activer le Service de clé Cache-Only
- Vous désabonner des processus de dérivation de clé dans les clés fournies par le client
- Activer la détection de relecture dans les appels externes de clé Cache-Only
- Activer le cryptage dans les champs personnalisés des packages gérés installés
- Demander un deuxième dispositif d'authentification pour les tâches de gestion de clé
- Demander l'autorisation Gérer les clés de cryptage pour les tâches de politique de cryptage
- Activer le schéma de cryptage déterministe
- Activer le processus de cryptage en arrière-plan pour les valeurs d'historique de champ et de suivi de fil
- Activer Shield Platform Encryption pour les événements de capture des données de modification

Pour plus d'informations sur ces paramètres et les effets de leur définition sur `true`, consultez les types de métadonnées PlatformEncryptionSettings et EncryptionKeySettings dans le guide Salesforce Metadata API Developer Guide.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Paramètres exposés dans l'API de métadonnées

Metadata API Developer Guide : EncryptionKeySettings (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Metadata API Developer Guide : PlatformEncryptionSettings (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration du filtrage sur les données cryptées pour les tableaux fins (globalement disponible)

La prise en charge du cryptage déterministe préservant le filtrage pour les tableaux fins est désormais globalement disponible, ce qui permet d'améliorer le filtrage des données cryptées au repos.

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

Comment : dans la page Paramètres avancés de la Configuration, activez **Cryptage déterministe**, puis appliquez le cryptage déterministe à un champ standard ou personnalisé. Lorsqu'il est activé, des tableaux fins sont automatiquement créés et utilisés aux endroits appropriés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Filtrage des données cryptées avec le cryptage déterministe (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Activation autonome du cryptage pour les transcriptions de chat

Oubliez l'étape supplémentaire qui était requise lors de l'activation de Shield Platform Encryption pour les chats transcrits entre les agents et les clients. Il n'est plus nécessaire de contacter le Support client de Salesforce. Shield Platform Encryption est disponible dans les champs Corps 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.

Qui : l'accès aux objets Entrée de conversation nécessite la licence Digital Engagement.

Comment : 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.

Surveillance des événements : surveillance des événements en temps réel et sécurité des transactions avancée globalement disponibles, retrait de la sécurité des transactions héritée

La fonctionnalité Surveillance des événements en temps réel, désormais globalement disponible, permet de rester informé des événements dans votre organisation. Vous souhaitez stocker les données des événements pour pouvoir les examiner plus en détail ultérieurement ? Vous disposez de six mois pour les consulter. La Sécurité des transactions avancée permet de créer des actions qui se déclenchent pour n'importe quel objet standard ou personnalisé. Nous recommandons de commencer par créer directement ces stratégies avancées, car nous allons retirer l'infrastructure de sécurité des transactions héritée. Utilisez la nouvelle interface Apex pour un code asynchrone dans vos stratégies.

DANS CETTE SECTION :

Diffusion et stockage de données d'événements en temps quasi réel (globalement disponible)

Avec la nouvelle fonctionnalité Surveillance des événements en temps réel, vous pouvez diffuser et stocker des données d'événements et créer des stratégies de sécurité des transactions pour plusieurs événements nouveaux dans Salesforce, le tout en temps réel. Lorsque vous activez la Surveillance des événements en temps réel, vous obtenez automatiquement la Sécurité des transactions avancée, la toute dernière fonctionnalité Salesforce de pointe pour la création de stratégies de sécurité des transactions. Utilisez le Gestionnaire d'événements pour visualiser et surveiller les événements dans votre organisation

Création de stratégies de sécurité des transactions pour protéger des objets (globalement disponible)

Utilisez la Sécurité des transactions avancée, la toute dernière incarnation de la fonctionnalité de sécurité des transactions de Salesforce, pour créer des stratégies de sécurité des transactions qui exécutent des actions sur n'importe quel objet standard ou personnalisé. Dans l'infrastructure de sécurité des transactions héritée, vous pouvez créer des stratégies qui exécutent des actions seulement sur quelques objets standard.

Objets événement AdminSetupEventStream et AdminSetupEvent Event plus disponibles

Les objets événement AdminSetupEventStream et AdminSetupEvent étaient en version bêta dans Summer '19. Nous avons retiré toute la documentation relative à ces objets.

Migrer les stratégies héritées vers l'infrastructure de sécurité des transactions améliorée (mise à jour critique)

Avec la nouvelle structure de politique de sécurité des transactions optimisée de Salesforce, vous pouvez créer des stratégies de sécurité des transactions qui exécutent des actions sur n'importe quel objet standard ou personnalisé. Cette infrastructure est désormais globalement disponible. Par conséquent, nous retirons l'infrastructure héritée de la version Summer '20. Pour préparer ce retrait et bénéficier des nouvelles fonctionnalités, migrez dès que possible vos stratégies de sécurité des transactions héritées vers la nouvelle infrastructure.

Codage Apex asynchrone dans les stratégies de sécurité des transactions

Utilisez la nouvelle interface Apex `TxnSecurity.AsyncCondition` pour coder un Apex asynchrone dans vos stratégies de sécurité des transactions avancées. Les appels externes Apex ne sont pas pris en charge dans l'infrastructure de sécurité des transactions avancée.

Examen des améliorations du Générateur de condition entre les versions bêta et globalement disponible

Nous avons changé les conditions de création de stratégies de sécurité des transactions dans le Générateur de condition. Les champs disponibles sont désormais plus pertinents pour la création de stratégies. Les stratégies bêta qui référencent les conditions retirées ne peuvent pas être exécutées dans la version GA, elles entraînent un comportement échec-fermeture et un accès bloqué. Pour garantir une mise à niveau transparente, supprimez ces types des stratégies bêta.

Insertion de stratégies de sécurité des transactions dans des packages, indépendamment des abonnements complémentaires

Les trois types de stratégies de sécurité des transactions sont désormais totalement pris en charge dans les packages gérés et non gérés : implémentations de `TxnSecurity.EventCondition` (infrastructure avancée), `TxnSecurity.PolicyCondition` (infrastructure héritée), et stratégies créées avec le Générateur de condition. Les partenaires éditeurs de logiciels peuvent inclure des stratégies de sécurité des transactions dans leurs packages gérés, quels que soient les abonnements complémentaires installés dans l'organisation de l'abonné.

Stratégies de sécurité des transactions héritées sans échec pour les utilisateurs inactifs

Auparavant, les stratégies de sécurité des transactions héritées (implémentées avec `TxnSecurity.PolicyCondition`) échouaient et fermaient si l'utilisateur de l'exécution était inactif. Désormais, l'utilisateur du processus automatisé exécute toujours les stratégies. Ce comportement est plus approprié et évite l'échec de la stratégie, même lorsque l'utilisateur de l'exécution est inactif.

Capture des tentatives de connexion non valides par LoginEventStream

Dans les versions précédentes, l'objet LoginEventStream capturait uniquement les tentatives de connexion valides. Désormais, comme l'objet LoginEventStream capture aussi les tentatives de connexion non valides, le nombre d'entrées LoginEventStream affichées a augmenté. Ce comportement s'applique également à l'objet LoginEvent et est cohérent avec l'Historique des connexions.

Obtention d'informations sur les événements REST Apex dans EventLogFile

Le nouveau type d'événement d'API REST Apex dans l'objet EventLogFile capture des informations sur chaque requête d'API REST Apex.

Augmentation de la granularité des données d'événements d'exécution Apex dans EventLogFile

Les limites Apex dans les composants Lightning sont désormais appliquées par action. Auparavant, les limites Apex étaient appliquées dans toutes les actions regroupées par lot dans une requête. Cette modification affecte les données d'événements dans le type Apex Execution, qui sont désormais générées pour chaque action de composant plutôt que pour chaque lot de requêtes.

Configuration des paramètres de l'API Event et Streaming avec l'API de métadonnées

Utilisez le nouveau type API de métadonnées EventSettings pour configurer la surveillance des événements, par exemple autoriser la suppression des données d'événements (`enableDeleteMonitoringData`). Vous pouvez également configurer les paramètres associés à des événements de plate-forme et à l'API Streaming.

Diffusion et stockage de données d'événements en temps quasi réel (globalement disponible)

Avec la nouvelle fonctionnalité Surveillance des événements en temps réel, vous pouvez diffuser et stocker des données d'événements et créer des stratégies de sécurité des transactions pour plusieurs événements nouveaux dans Salesforce, le tout en temps réel. Lorsque vous activez la Surveillance des événements en temps réel, vous obtenez automatiquement la Sécurité des transactions avancée, la toute dernière fonctionnalité Salesforce de pointe pour la création de stratégies de sécurité des transactions. Utilisez le Gestionnaire d'événements pour visualiser et surveiller les événements dans votre organisation

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 un abonnement Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaire. Pour visualiser ou gérer des événements, activez l'autorisation utilisateur Afficher les événements de détection de fuite de données.

Pourquoi : la Surveillance des événements en temps réel permet d'abonner les événements streaming ci-dessous dans Salesforce.

- ApiEventStream
- LightningUriEventStream
- ListViewEventStream
- LoginAsEventStream
- LoginEventStream
- LogoutEventStream
- ReportEventStream
- UriEventStream
- MobileEmailEvent (nouveau dans cette version)
- MobileEnforcedPolicyEvent (nouveau dans sa version)
- MobileScreenshotEvent (nouveau dans cette version)
- MobileTelephonyEvent (nouveau dans cette version)

Vous pouvez également stocker jusqu'à six mois de données de cet événement. Les big objects suivants stockent des données d'événements pour leurs objets EventStream respectifs.

- ApiEvent
- IdentityVerificationEvent (nouveau dans cette version)
- LightningUriEvent
- ListViewEvent
- LoginAsEvent
- LoginEvent
- LogoutEvent
- ReportEvent
- UriEvent

Utilisez la Sécurité des transactions avancée afin de créer des stratégies de sécurité des transactions pour un sous-ensemble de ces nouveaux objets d'événement.

Nous avons changé le statut de la transmission des événements de bêta à globalement disponible. Vous devez par conséquent vous désabonner des canaux d'événements pendant que Salesforce met à niveau votre organisation vers la version Winter '20, puis vous réabonner une fois la mise à niveau effectuée.

L'architecture de la Surveillance des événements en temps elle est différente de celle de l'objet EventLogFile. Par conséquent, la nouvelle fonctionnalité Surveillance des événements en temps réel n'affecte pas la fonctionnalité de l'objet EventLogFile, qui continue de fonctionner normalement. De la même façon, l'application Event Monitoring Analytics, qui visualise les données de l'objet EventLogFile, n'est pas affectée par la nouvelle fonctionnalité Surveillance des événements en temps réel.

Depuis la version bêta, nous avons changé la version d'API minimale avec laquelle les objets de Surveillance des événements en temps réel sont disponibles. Les versions d'API minimum sont les suivantes :

- LoginEvent 36.0
- LogoutEventStream 41.0
- Tous les autres objets : 46.0

Comment : pour afficher et gérer les événements avec le Gestionnaire d'événements, dans la Configuration, saisissez `Gestionnaire d'événements` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Gestionnaire d'événements**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Surveillance des événements en temps réel (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Création de stratégies de sécurité des transactions pour protéger des objets (globalement disponible)

Utilisez la Sécurité des transactions avancée, la toute dernière incarnation de la fonctionnalité de sécurité des transactions de Salesforce, pour créer des stratégies de sécurité des transactions qui exécutent des actions sur n'importe quel objet standard ou personnalisé. Dans l'infrastructure de sécurité des transactions héritée, vous pouvez créer des stratégies qui exécutent des actions seulement sur quelques objets standard.

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 Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires. Pour créer et gérer des politiques de sécurité des transactions, activez l'autorisation Personnaliser l'application.

Pourquoi : avec la Sécurité des transactions avancée, vous pouvez créer des stratégies de sécurité des transactions qui déclenchent les événements suivants :

- ApiEvent
- ListViewEvent
- LoginEvent
- ReportEvent

Vous pouvez également créer une stratégie avec le Générateur de condition, un nouvel outil d'interface utilisateur par pointer-cliquer qui ne nécessite aucun code. Vous êtes expert en Apex et vous aimez programmer ? Vous allez apprécier la nouvelle interface Apex `TxnSecurity.EventCondition`, qui aide à programmer toutes les fonctionnalités hors-pair de la Sécurité des transactions avancée.

Comment : dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez `Sécurité des transactions`, puis sélectionnez **Stratégies de sécurité des transactions**.

Pour créer une stratégie de sécurité des transactions, cliquez sur **Nouveau**. Pour créer une stratégie par déclaration, sélectionnez **Générateur de condition**. Pour créer une stratégie avec Apex, sélectionnez **Apex** > **Sécurité des transactions avancée**.

ATTENTION: Les stratégies de sécurité créées dans l'infrastructure de sécurité des transactions héritée ne sont pas conçues pour la nouvelle infrastructure avancée. L'utilisation d'anciennes stratégies peut parfois nuire aux nouvelles captures d'événements. Par exemple, si une stratégie héritée de type Exportation de données ou Accès aux ressources échoue, toutes les captures ReportEvent en temps réel dans la même opération de rapport échouent aussi. Par conséquent, l'infrastructure de sécurité des transactions héritée est retirée et vous devez migrer vos stratégies héritées vers la nouvelle infrastructure.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Application de la stratégie de sécurité des transactions optimisée (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Migration de stratégies héritées vers l'infrastructure de sécurité des transactions avancées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Objets événement AdminSetupEventStream et AdminSetupEvent Event plus disponibles

Les objets événement AdminSetupEventStream et AdminSetupEvent étaient en version bêta dans Summer '19. Nous avons retiré toute la documentation relative à ces objets.

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.

Migrer les stratégies héritées vers l'infrastructure de sécurité des transactions améliorée (mise à jour critique)

Avec la nouvelle structure de politique de sécurité des transactions optimisée de Salesforce, vous pouvez créer des stratégies de sécurité des transactions qui exécutent des actions sur n'importe quel objet standard ou personnalisé. Cette infrastructure est désormais globalement disponible. Par conséquent, nous retirons l'infrastructure héritée de la version Summer '20. Pour préparer ce retrait et bénéficier des nouvelles fonctionnalités, migrez dès que possible vos stratégies de sécurité des transactions héritées vers la nouvelle infrastructure.

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.

Quand : le retrait de l'infrastructure de stratégie de sécurité des transactions héritée est prévu pour toutes les organisations Salesforce avec la version Summer '20. Lorsque l'infrastructure héritée sera retirée, les stratégies héritées seront définitivement désactivées et vous ne pourrez pas les mettre à jour. Vos stratégies héritées vont continuer à fonctionner correctement jusqu'à la version Summer '20.

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires. Pour créer et gérer des politiques de sécurité des transactions, activez les autorisations Personnaliser l'application et Afficher toutes les données.

Comment : pour déterminer si vos stratégies de sécurité utilisent l'infrastructure héritée, vérifiez leur classe Apex associées. Les stratégies héritées implémentent l'interface `TxnSecurity.PolicyCondition`.

Pour migrer une stratégie héritée, dans la nouvelle infrastructure avancée, créez une stratégie qui reproduit l'ancien comportement. La stratégie héritée ne peut pas être exécutée dans la nouvelle infrastructure, mais elle reste visible. Vous pouvez ainsi examiner sa logique pour la reproduire dans la nouvelle stratégie.

Si vous préférez utiliser un outil par pointer-cliquer, le Générateur de condition fournit la plupart des fonctionnalités de création d'une stratégie dans la nouvelle infrastructure. Si vous préférez coder ou souhaitez utiliser des fonctionnalités que le Générateur de condition n'offre pas, implémentez la classe Apex avec la nouvelle interface `TxnSecurity.EventCondition`.

N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires sur la migration et à partager les problèmes éventuellement rencontrés, afin de nous permettre d'améliorer la transition pour l'ensemble des clients de la Surveillance des événements. Vous pouvez soumettre vos commentaires et suggestions sur cette fonctionnalité dans le groupe Salesforce Official: Shield de la Trailblazer Community.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour critiques et de sécurité
- *Aide de Salesforce* : Migration de stratégies héritées vers l'infrastructure de sécurité des transactions avancées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Application de la stratégie de sécurité des transactions optimisée (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Codage Apex asynchrone dans les stratégies de sécurité des transactions

Utilisez la nouvelle interface Apex `TxnSecurity.AsyncCondition` pour coder un Apex asynchrone dans vos stratégies de sécurité des transactions avancées. Les appels externes Apex ne sont pas pris en charge dans l'infrastructure de sécurité des transactions avancée.

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 Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires et qui utilisent la nouvelle infrastructure de sécurité des transactions avancée. Pour créer et gérer des politiques de sécurité des transactions, activez l'autorisation Personnaliser l'application.

Comment : l'interface `TxnSecurity.AsyncCondition` n'a aucune méthode. Vous pouvez l'utiliser en complément de `TxnSecurity.EventCondition` pour alerter Salesforce que le code qui implémente utilise un Apex asynchrone.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Apex Developer Guide* : TxnSecurity Namespace
- *Trailhead* : Apex asynchrone

Examen des améliorations du Générateur de condition entre les versions bêta et globalement disponible

Nous avons changé les conditions de création de stratégies de sécurité des transactions dans le Générateur de condition. Les champs disponibles sont désormais plus pertinents pour la création de stratégies. Les stratégies bêta qui référencent les conditions retirées ne peuvent pas être exécutées dans la version GA, elles entraînent un comportement échec-fermeture et un accès bloqué. Pour garantir une mise à niveau transparente, supprimez ces types des stratégies bêta.

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 Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires. Pour créer et gérer des politiques de sécurité des transactions, activez l'autorisation Personnaliser l'application.

Comment : Le tableau ci-dessous répertorie toutes les modifications apportées aux conditions.

Type d'événement	Changement de condition entre bêta et GA
ApiEvent	Retiré : Navigateur
LoginEvent	• Ajouté : Pays

Type d'événement	Changement de condition entre bêta et GA
	• Retiré : ID de données de géolocalisation de la connexion
ReportEvent	Retiré : ID d'historique de connexion

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Introduction d'une stratégie de sécurité des transactions avec le Générateur de conditions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Insertion de stratégies de sécurité des transactions dans des packages, indépendamment des abonnements complémentaires

Les trois types de stratégies de sécurité des transactions sont désormais totalement pris en charge dans les packages gérés et non gérés : implémentations de `TxnSecurity.EventCondition` (infrastructure avancée), `TxnSecurity.PolicyCondition` (infrastructure héritée), et stratégies créées avec le Générateur de condition. Les partenaires éditeurs de logiciels peuvent inclure des stratégies de sécurité des transactions dans leurs packages gérés, quels que soient les abonnements complémentaires installés dans l'organisation de l'abonné.

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 Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires.

Pourquoi : auparavant, vous pouviez référencer une classe qui implémentait l'interface `TxnSecurity.PolicyCondition` uniquement dans les organisations qui disposaient du complément Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring. Ainsi, les partenaires éditeurs de logiciels ne pouvaient pas inclure la classe dans un package géré si elle était installée dans une organisation d'abonné ne possédant pas ces compléments.

Stratégies de sécurité des transactions héritées sans échec pour les utilisateurs inactifs

Auparavant, les stratégies de sécurité des transactions héritées (implémentées avec `TxnSecurity.PolicyCondition`) échouaient et fermaient si l'utilisateur de l'exécution était inactif. Désormais, l'utilisateur du processus automatisé exécute toujours les stratégies. Ce comportement est plus approprié et évite l'échec de la stratégie, même lorsque l'utilisateur de l'exécution est inactif.

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.

Important: Le retrait de l'infrastructure de stratégie de sécurité des transactions héritée est prévu pour toutes les organisations Salesforce avec la version Summer '20. Lorsque l'infrastructure héritée sera retirée, les stratégies héritées seront définitivement désactivées. Par conséquent, migrez vos stratégies de sécurité des transactions héritées dès que possible vers la nouvelle infrastructure.

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires. Pour créer et gérer des politiques de sécurité des transactions, activez l'autorisation Personnaliser l'application.

Capture des tentatives de connexion non valides par LoginEventStream

Dans les versions précédentes, l'objet LoginEventStream capturait uniquement les tentatives de connexion valides. Désormais, comme l'objet LoginEventStream capture aussi les tentatives de connexion non valides, le nombre d'entrées LoginEventStream affichées a augmenté. Ce comportement s'applique également à l'objet LoginEvent et est cohérent avec l'Historique des connexions.

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 Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires. Pour visualiser ou gérer des événements, activez l'autorisation Afficher les événements de détection de fuite de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Platform Events Developer Guide : LoginEventStream

Platform Events Developer Guide : LoginEvent

Obtention d'informations sur les événements REST Apex dans EventLogFile

Le nouveau type d'événement d'API REST Apex dans l'objet EventLogFile capture des informations sur chaque requête d'API REST Apex.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Cet événement est disponible dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires et qui utilisent EventLogFile pour surveiller les événements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Object Reference for Salesforce and Force.com : Apex REST API Event Type

Augmentation de la granularité des données d'événements d'exécution Apex dans EventLogFile

Les limites Apex dans les composants Lightning sont désormais appliquées par action. Auparavant, les limites Apex étaient appliquées dans toutes les actions regroupées par lot dans une requête. Cette modification affecte les données d'événements dans le type Apex Execution, qui sont désormais générées pour chaque action de composant plutôt que pour chaque lot de requêtes.

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 Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires et qui utilisent EventLogFile pour surveiller les événements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Limites Apex en actions côté serveur plus prévisibles

Object Reference for Salesforce and Force.com : Apex Execution Event Type

Configuration des paramètres de l'API Event et Streaming avec l'API de métadonnées

Utilisez le nouveau type API de métadonnées EventSettings pour configurer la surveillance des événements, par exemple autoriser la suppression des données d'événements (`enableDeleteMonitoringData`). Vous pouvez également configurer les paramètres associés à des événements de plate-forme et à l'API Streaming.

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

Qui : les paramètres de Surveillance des événements sont disponibles pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Metadata API Developer Guide : Paramètres

Autres modifications apportées à la sécurité : Salesforce Edge, améliorations de la configuration, application du protocole TLS 1.2 et sandbox sans instance

Nous déplaçons les clients qui ont des domaines Mon domaine et personnalisés vers Salesforce Edge. La page Configuration du domaine présente plus de détails, et de nouvelles stratégies au niveau de la sécurité de la session contrôlent l'accès à certaines pages et à certains objets de configuration. Le protocole TLS 1.2 est requis pour toutes les connexions HTTPS, et le retrait des noms d'instance des URL de sandbox Mon domaine est planifié.

DANS CETTE SECTION :

Acheminement de Mes domaines via Salesforce Edge (mise à jour critique)

Nous accélérons les requêtes de domaine pour Mon domaine. Avec cette mise à jour, vous conservez la même adresse Mon domaine, mais les requêtes transitent par Salesforce Edge. Salesforce Edge utilise la technologie d'apprentissage machine pour améliorer la connectivité et les performances. Vous pouvez accepter cette mise à jour afin de laisser Salesforce déplacer Mon domaine de votre organisation vers le nouveau service avant la date d'activation automatique fixée au mois de juillet 2020.

Accélération des requêtes de domaine personnalisé via Salesforce Edge

Nous accélérons en arrière-plan les requêtes de Domaines personnalisés en les déplaçant vers Salesforce Edge. Ce déplacement améliore les performances grâce à l'apprentissage machine. Aucune configuration n'est requise pour cette opération. Continuez à utiliser les mêmes adresses Domaine personnalisé pour vos sites et vos communautés, nous nous occupons de tout.

Obtention de détails supplémentaires sur vos domaines

Nous avons mis à jour la page Configuration des domaines avec des options HTTPS plus spécifiques et des informations sur les modifications en attente pour les options HTTPS. Les clients qui ont des domaines personnalisés ou Mon domaine utilisent cette page pour les gérer.

Gestion de l'accès aux ensembles d'autorisations, aux profils et aux réinitialisations de mot de passe avec les stratégies de sécurité au niveau de la session

Demandez aux utilisateurs un niveau de session assurance élevée avant d'accéder à certaines pages ou à certains objets dans la Configuration. Vous pouvez même empêcher les utilisateurs d'effectuer des opérations sensibles. Gérez l'accès aux ensembles d'autorisations, aux profils, aux réinitialisations de mot de passe, à l'exportation de données et au contrôle d'intégrité en modifiant des stratégies au niveau de la sécurité de la session.

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

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS était une mise à jour critique dans la version Summer '19 et est appliquée le 25 octobre 2019. 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. 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.

Stabiliser le nom d'hôte pour les URL Mon domaine dans les organisations Sandbox (mise à jour critique déjà publiée)

Nous avons retiré les noms d'instance des URL MyDomain pour les organisations sandbox. Le nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation sandbox Salesforce est hébergée. Le retrait du nom d'instance clarifie l'URL qui est plus simple à mémoriser pour les utilisateurs, par exemple `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` remplace `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Summer '18.

Sécurisation des profils utilisateurs invités

Nous avons amélioré l'accès des utilisateurs invités en adhérant au principe Salesforce du moindre accès. Examinez toutes les modifications apportées à l'accès et à la visibilité des données pour les utilisateurs invités.

Acheminement de Mes domaines via Salesforce Edge (mise à jour critique)

Nous accélérons les requêtes de domaine pour Mon domaine. Avec cette mise à jour, vous conservez la même adresse Mon domaine, mais les requêtes transitent par Salesforce Edge. Salesforce Edge utilise la technologie d'apprentissage machine pour améliorer la connectivité et les performances. Vous pouvez accepter cette mise à jour afin de laisser Salesforce déplacer Mon domaine de votre organisation vers le nouveau service avant la date d'activation automatique fixée au mois de juillet 2020.

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

Quand : vous pouvez confirmer cette mise à jour dans la version Winter '20. Sinon, nous activerons automatiquement le 13 juillet 2020.

Qui : seuls les clients qui ont un domaine Mon domaine ou personnalisé peuvent être déplacés vers Salesforce Edge. Actuellement, les organisations Salesforce Government Cloud sont exclues du déplacement vers Salesforce Edge.

Comment : pour confirmer cette mise à jour critique, dans la Configuration, saisissez *`Mises à jour critiques`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. En regard de Acheminer Mes domaines via Salesforce Edge, cliquez sur **Confirmer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Qu'est-ce que Salesforce Edge ?

Aide de Salesforce : Configuration d'un sous-domaine Mon domaine (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour critiques et de sécurité

Accélération des requêtes de domaine personnalisé via Salesforce Edge

Nous accélérons en arrière-plan les requêtes de Domaines personnalisés en les déplaçant vers Salesforce Edge. Ce déplacement améliore les performances grâce à l'apprentissage machine. Aucune configuration n'est requise pour cette opération. Continuez à utiliser les mêmes adresses Domaine personnalisé pour vos sites et vos communautés, nous nous occupons de tout.

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

Qui : tous les Domaines personnalisés vont être déplacés vers Salesforce Edge, à l'exception des domaines personnalisés des organisations Salesforce Government Cloud.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Qu'est-ce que Salesforce Edge ?

Aide de Salesforce : Configuration de domaine personnalisé pour votre communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

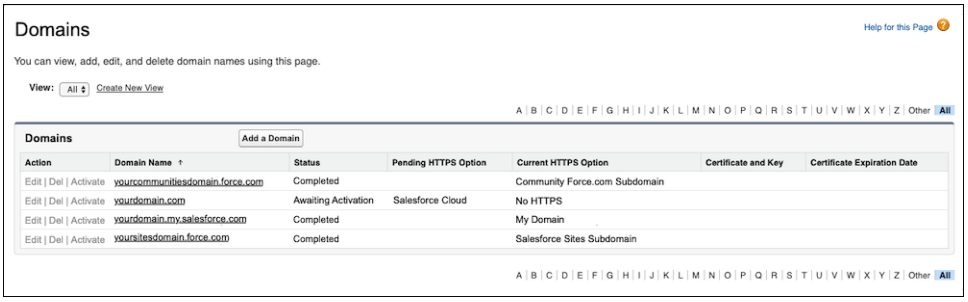
Aide de Salesforce : Enregistrement d'un domaine Sites Salesforce personnalisé (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Obtention de détails supplémentaires sur vos domaines

Nous avons mis à jour la page Configuration des domaines avec des options HTTPS plus spécifiques et des informations sur les modifications en attente pour les options HTTPS. Les clients qui ont des domaines personnalisés ou Mon domaine utilisent cette page pour les gérer.

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

Pourquoi : la colonne Option HTTPS actuelle présente désormais l'option pour chaque domaine, tel que Mon domaine ou Sous-domaine des sites Salesforce. La nouvelle colonne Option HTTPS en attente montre les modifications à venir, telles que le déplacement d'un domaine personnalisé vers Salesforce Cloud.



Comment : dans Configuration, saisissez `Sites et domaines` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Domaines**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration d'un sous-domaine Mon domaine (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Configuration de domaine personnalisé pour votre communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Enregistrement d'un domaine Sites Salesforce personnalisé (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

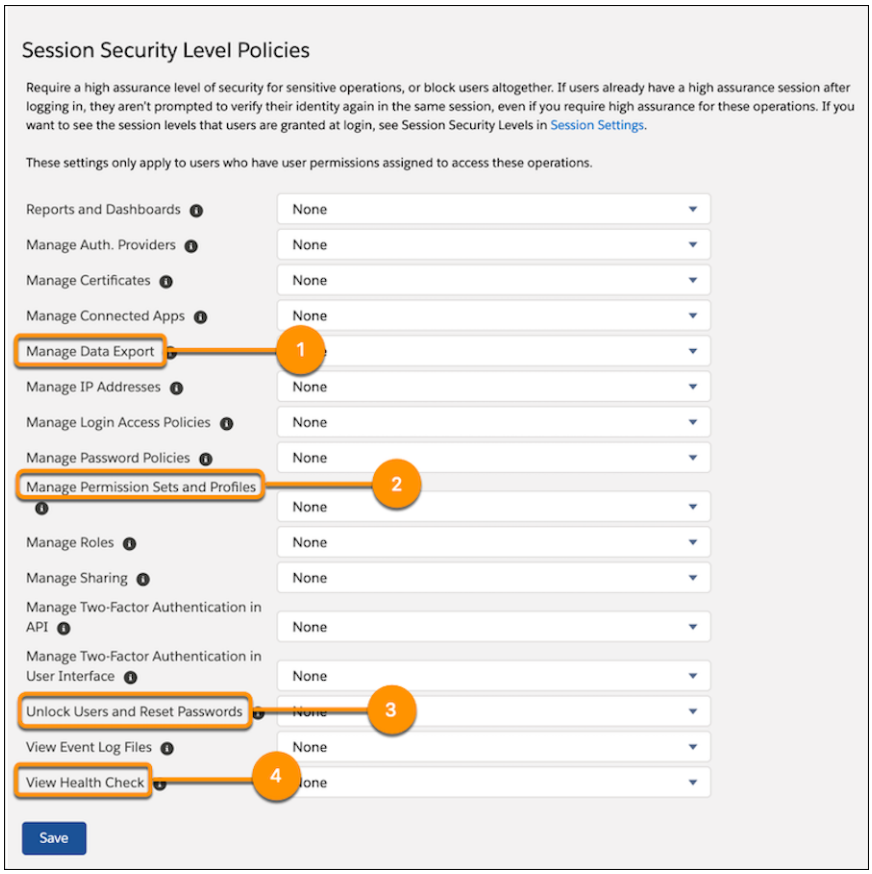
Gestion de l'accès aux ensembles d'autorisations, aux profils et aux réinitialisations de mot de passe avec les stratégies de sécurité au niveau de la session

Demandez aux utilisateurs un niveau de session assurance élevée avant d'accéder à certaines pages ou à certains objets dans la Configuration. Vous pouvez même empêcher les utilisateurs d'effectuer des opérations sensibles. Gérez l'accès aux ensembles d'autorisations, aux profils, aux réinitialisations de mot de passe, à l'exportation de données et au contrôle d'intégrité en modifiant des stratégies au niveau de la 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 d'exportation de données (1) : contrôle l'accès à la page Configuration de l'exportation des données.
- Gérer les ensembles d'autorisations et des profils (2) : contrôle l'accès aux pages Ensembles d'autorisations et Profil, et aux objets associés.
- Déverrouiller les utilisateurs et réinitialiser les mots de passe (3) : contrôle les autorisations de réinitialisation des mots de passe et déverrouille les utilisateurs dans la page Configuration des utilisateurs.
- Afficher le contrôle d'intégrité (4) : contrôle l'accès à la page Configuration du contrôle d'intégrité.



Comment : dans Configuration, saisissez `Vérification de l'identité` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Vérification de l'identité**. Mettez à jour les paramètres dans la section Stratégies au niveau de la sécurité de la session.

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)

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

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS était une mise à jour critique dans la version Summer '19 et est appliquée le 25 octobre 2019. 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. 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 est appliquée le 25 octobre 2019 pour les organisations de production. Les organisations créées après cette date nécessitent par défaut le protocole TLS 1.2. Pour les autres dates implémentation, consultez l'article Knowledge Désactivation du protocole TLS 1.1 par Salesforce.

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

Notes de publication de Summer '19 : Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS (mise à jour critique)

Exigence du protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites (mise à jour critique appliquée)

Mises à jour critiques et de sécurité

Stabiliser le nom d'hôte pour les URL Mon domaine dans les organisations Sandbox (mise à jour critique déjà publiée)

Nous avons retiré les noms d'instance des URL MyDomain pour les organisations sandbox. Le nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation sandbox Salesforce est hébergée. Le retrait du nom d'instance clarifie l'URL qui est plus simple à mémoriser pour les utilisateurs, par exemple `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` remplace `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Summer '18.

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

Quand : cette mise à jour critique est automatiquement activée le 11 juillet 2020.

Comment : si vous avez des organisations sandbox existantes, activez la mise à jour critique dans ces organisations sandbox. Pour activer cette mise à jour dans des organisations sandbox créées ou actualisées ultérieurement, activez-la dans votre organisation de production. L'activation de cette mise à jour critique dans une organisation de production l'applique aux organisations sandbox nouvelles et actualisées.

Pour activer cette mise à jour critique, dans la Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. Pour stabiliser le nom d'hôte des URL Mon domaine dans les organisations sandbox, cliquez sur **Activer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Summer '18 : Stabilisation des noms d'hôte pour les URL Mon domaine dans les organisations sandbox (mise à jour critique) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour critiques et de sécurité

Sécurisation des profils utilisateurs invités

Nous avons amélioré l'accès des utilisateurs invités en adhérant au principe Salesforce du moindre accès. Examinez toutes les modifications apportées à l'accès et à la visibilité des données pour les utilisateurs invités.

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 :

Utilisateur invité : accès restreint, paramètres par défaut à l'échelle de l'organisation Privé pour les utilisateurs invités et nouvelles règles de partage

Déploiement : Nouveaux composants d'ensemble de modifications

De nouveaux composants sont disponibles pour les ensembles de modifications. Les composants disponibles pour un ensemble de modifications varient en fonction de l'édition.

Types de contenu personnalisé CMS
Représente la définition des types de contenu personnalisé à utiliser avec Salesforce CMS. Les types de contenu personnalisé sont affichés dans des formulaires avec des champs définis.

Membre du canal d'événements de plate-forme
Représente une entité sélectionnée pour les notifications de la Capture des données de modifications dans un canal standard ou personnalisé.

Développement : élaboration 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 Open Source, composants Web Lightning en tant qu'onglets personnalisés

L'infrastructure de composants Web Lightning est désormais open source, ce qui permet d'élaborer des composants Web pour entreprise sur n'importe quelle plate-forme. Sur Salesforce Platform, vous pouvez ajouter un composant Web Lightning en tant qu'onglet personnalisé dans une application Lightning Experience et dans l'application Salesforce. Nous avons également plusieurs mises à jour critiques.

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.

Plate-forme Einstein : détails des connaissances sur les prédictions

Vous souhaitez élargir l'utilisation des fonctionnalités Einstein AI, notamment le Générateur de prédiction Einstein, dans votre organisation ? La plate-forme Einstein est la couche Salesforce utilisée par le Générateur de prédiction Einstein et de nombreuses autres fonctionnalités Einstein afin d'exécuter les tâches d'intelligence artificielle puissantes. Utilisez les nouvelles API de la plate-forme Einstein pour accéder aux connaissances sur les prédictions et appliquer la puissance des fonctionnalités Einstein à vos propres solutions d'intelligence artificielle.

Visualforce : introduction de Lightning Message Channel (aperçu du développeur), modifications apportées aux URL

Communiquez à travers Visualforce, Aura et les composants Web Lightning avec Lightning Message Channel. Nous avons déprécié les URL HTTP-seulement pour les organisation sandbox Sites et Communautés, et vous pouvez retirer les noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu.

Apex

La fonctionnalité de sécurité `Security.stripInaccessible`, qui protège les données au niveau du champ, est passée d'une version pilote à une version bêta, prend en charge les sous-requêtes et peut être utilisée dans des organisations de production. Le temps de traitement des appels externes est exclu lors du calcul de la limite en requêtes longues. Apex introduit des méthodes Système pour recalculer les champs de formule et une méthode Type pour détecter la compatibilité du type sans instanciation de classe. Le nouveau type de métadonnées ApexSettings augmente les tests Apex.

API

La mise à jour critique Les utilisateurs API uniquement ne peuvent accéder qu'aux API Salesforce est appliquée dans la version Winter '20. Utilisez des requêtes SOQL pour récupérer les relations entre les composants de métadonnées dans votre organisation. L'API de métadonnées place automatiquement quelques-unes des tâches multiples de récupération simultanées dans une file d'attente en cas de nécessité pour protéger le service. L'API de transfert en masse 2.0 prend désormais en charge les tâches de requête en masse.

Types de métadonnées personnalisées : protection renforcée et contrôle d'accès affiné

Protégez les types de métadonnées personnalisées dans les packages et contrôlez leur accès à l'aide de profils et d'ensembles d'autorisations.

Empaquetage : packages gérés de deuxième génération globalement disponibles

Utilisez l'empaquetage géré de deuxième génération (2GP) pour présenter et distribuer vos nouveaux packages 2GP sur AppExchange. Vous pouvez inclure de nouveaux types de métadonnées, créer des versions correctives de packages et des scripts de post-installation.

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.

Partenaires AppExchange : Analytics pour les packages gérés et la place de marché AppExchange, et test de la mise à niveau du package ISV Hammer (bêta)

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. Utilisez ISV Hammer pour tester l'installation des mises à niveau de votre package dans des copies d'organisations d'abonnés. Testez les fonctionnalités de votre package à l'aide de tests Apex écrits par un abonné.

Capture des données de modification : améliorations des API de métadonnées et Tooling , enrichissement des événements et champs modifiés

Obtenez un contrôle granulaire des membres de canal dans l'API de métadonnées, et accédez aux canaux et aux membres dans l'API Tooling. Enrichissez vos messages d'événements avec des champs, par exemple des champs ID externe, et déterminez aisément quels champs ont été modifiés.

Événements de plate-forme : filtres d'événements CometD et limites de publication dans l'API REST

Recevez des messages d'événements qui correspondent aux valeurs de champs d'événements spécifiées dans un client CometD, et surveillez votre utilisation de la publication d'événements dans l'API REST.

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 Open Source, composants Web Lightning en tant qu'onglets personnalisés

L'infrastructure de composants Web Lightning est désormais open source, ce qui permet d'élaborer des composants Web pour entreprise sur n'importe quelle plate-forme. Sur Salesforce Platform, vous pouvez ajouter un composant Web Lightning en tant qu'onglet personnalisé dans une application Lightning Experience et dans l'application Salesforce. Nous avons également plusieurs mises à jour critiques.

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 :

Composants Web Lightning : Open Source

L'infrastructure de composants Web Lightning est désormais open source. Vous pouvez par conséquent exploiter le code, personnaliser l'infrastructure pour l'adapter à vos besoins et élaborer des composants Web d'entreprise sur n'importe quelle plate-forme, pas seulement Salesforce.

Ajout de composants Web Lightning en tant qu'onglets personnalisés

Définissez un composant Web Lightning disponible sous forme d'onglet personnalisé dans une application Lightning Experience et dans l'application Salesforce.

Modifications de l'API DOM

Shadow DOM est une norme qui encapsule la structure du modèle d'objet de document (DOM) interne d'un composant Web. La structure DOM interne est appelée arborescence shadow. Dans la version Winter '20, un code ne peut pas utiliser `document` or `document.body` pour accéder à l'arborescence shadow d'un composant Web Lightning. Par exemple un code dans un test ne peut pas appeler `document.querySelector()` pour sélectionner les nœuds de l'arborescence shadow d'un composant Web Lightning.

Nouveau nom de package pour les tests avec Jest

Nous avons renommé le package `lwc-jest` en `sfdx-lwc-jest` afin de standardiser nos noms et de souligner la connexion des composants de développement avec Salesforce DX.

Amélioration de la productivité avec le développement local pour les composants Web Lightning (bêta)

Les composants Web Lightning offrent le développement local qui permet d'élaborer des modules de composant et de visualiser vos modifications en direct, sans publier vos composants dans une organisation. Notre nouveau plug-in Salesforce CLI `lwc-dev-server` configure et exécute un serveur prenant en charge les composants Web Lightning sur votre ordinateur.

Communication à travers les technologies d'interface utilisateur de Salesforce avec Lightning Message Service (aperçu Developer)

Utilisez l'API Lightning Message Service pour communiquer dans le DOM, entre les composants Aura, les pages Visualforce et les composants Web Lightning. Si vous basculez depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience, vous pouvez maintenant élaborer des composants Web Lightning qui communiquent avec les pages Visualforce ou les composants Aura existants.

Limites Apex en actions côté serveur plus prévisibles

Les limites Apex dans les composants Lightning sont désormais appliquées par action. Auparavant, les limites Apex étaient appliquées dans toutes les actions regroupées par lot (boxcar'ed) dans une requête (XHR).

Accès des composants Lightning uniquement à des méthodes Apex publique dans le même package

Un composant Lightning installé à partir d'un package ne peut pas appeler une méthode Apex publique à partir d'une classe Apex d'un autre package, même si les deux packages sont dans le même espace de noms. Vous ne pouvez pas utiliser l'annotation Apex `@NamespaceAccessible` dans une méthode Apex référencée à partir d'un composant Lightning. Cette modification n'affecte pas l'utilisation des autres modificateurs d'accès, notamment `global`, dans une classe Apex référencée dans un composant Lightning. Cette modification impacte uniquement l'empaquetage géré non verrouillé et de deuxième génération, qui autorisent plusieurs packages par espace de noms.

Retrait des composants Aura dans l'espace de noms ui

Le retrait des composants `ui` est planifié pour toutes les organisations Salesforce dans la version Summer '21. Utilisez à la place des composants similaires dans l'espace de noms `lightning`. Le retrait de nos composants hérités nous permet de concentrer nos efforts sur les composants conformes aux toutes dernières normes Web en termes de performance, d'accessibilité, d'expérience utilisateur et d'internationalisation.

Remplacement de l'inversion CSS Aura pour les langues de droite à gauche

Lorsque votre paramètre de Langue est défini sur une langue de droite à gauche (RTL) dans Salesforce, l'infrastructure inverse les noms de propriété, en particulier `left` et `border-left` vers respectivement `right` et `border-right`. Si nécessaire, vous pouvez remplacer l'inversion CSS automatique dans vos composants Aura personnalisés. La plupart du temps, vous préférez néanmoins utiliser l'inversion CSS automatique qui évite d'intervenir.

Sélection de la version d'API pour Lightning Locker

Vous pouvez sélectionner la version d'API utilisée par Lightning Locker. La version d'API définie par défaut est la version actuelle. Elle inclut les toutes dernières améliorations de Locker. Sélectionnez une version d'API antérieure lorsque les composants Web sont compatibles uniquement avec une ancienne version de Locker. Lorsque les composants deviennent compatibles avec les améliorations de sécurité actuelles, vous pouvez changer le paramètre pour le définir sur la version d'API actuelle.

Accès des utilisateurs directement à une application

Développez des composants Web Lightning et des composants Aura qui permettent aux utilisateurs d'accéder directement à une page d'application.

Mises à jour critiques : classe Apex @AuraEnabled définies par défaut sur with sharing, accès basé sur le profil pour les classes Apex @AuraEnabled, et davantage

Nous avons ajouté de nouvelles mises à jour critiques et apportés des modifications à d'autres mises à jour critiques.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide

Lightning Aura Components Developer Guide

Composants Web Lightning : Open Source

L'infrastructure de composants Web Lightning est désormais open source. Vous pouvez par conséquent exploiter le code, personnaliser l'infrastructure pour l'adapter à vos besoins et élaborer des composants Web d'entreprise sur n'importe quelle plate-forme, pas seulement Salesforce.

Pourquoi : auparavant, vous deviez utiliser différentes infrastructures pour élaborer les différentes faces d'une application. Par exemple, vous utilisiez Aura pour élaborer le côté employé d'une application sur Salesforce. Vous utilisiez React, Angular ou Vue pour élaborer le côté client de l'application, avant de la déployer sur Heroku ou une autre plate-forme. Aujourd'hui, vous pouvez utiliser des composants Web Lightning pour élaborer les deux faces de l'application.

Les avantages sont conséquents. Vous pouvez désormais apprendre une seule infrastructure au lieu de plusieurs. Vous pouvez partager le code entre les applications. Vous utilisez une infrastructure de dernière génération élaborée sur des normes Web et basée sur les tout derniers modèles et les meilleures pratiques.

Comment : Pour développer des composants Web Lightning hors plate-forme, consultez lwc.dev. Pour contribuer au code open-source, consultez le référentiel GitHub des composants Web Lightning.

Pour développer des composants Web Lightning sur une plate-forme, consultez le guide Salesforce Lightning Web Components Developer Guide.

Ajout de composants Web Lightning en tant qu'onglets personnalisés

Définissez un composant Web Lightning disponible sous forme d'onglet personnalisé dans une application Lightning Experience et dans l'application Salesforce.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Lightning dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Comment :

1. ajoutez la balise `lightning__Tab` au fichier de configuration du composant. Le fichier de configuration *<composant>*`.js-meta.xml` définit les valeurs de métadonnées du composant, notamment le paramètre qui permet l'utilisation dans un onglet personnalisé.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<LightningComponentBundle xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <targets>
        <target>lightning__Tab</target>
    </targets>
</LightningComponentBundle>
```

2. Créez un onglet personnalisé pour ce composant.
3. Pour afficher le composant dans un onglet personnalisé :
   - Pour une application Lightning Experience, ajoutez le composant au Lanceur d'application.
   - Pour l'application mobile à Salesforce, ajoutez le composant au menu de navigation de l'application Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ajout de composants Lightning en tant qu'onglets personnalisés à une application Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Ajout de composants Lightning en tant qu'onglets personnalisés à l'application Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Modifications de l'API DOM

Shadow DOM est une norme qui encapsule la structure du modèle d'objet de document (DOM) interne d'un composant Web. La structure DOM interne est appelée arborescence shadow. Dans la version Winter '20, un code ne peut pas utiliser `document` or `document.body` pour accéder à l'arborescence shadow d'un composant Web Lightning. Par exemple un code dans un test ne peut pas appeler `document.querySelector()` pour sélectionner les nœuds de l'arborescence shadow d'un composant Web Lightning.

Pourquoi : le DOM utilisé par HTML et JavaScript a une lacune fondamentale. Contrairement au langage de programmation utilisé pour le back end, le DOM n'a pas d'encapsulation.

La norme Web Shadow DOM a été introduite pour fournir l'encapsulation. L'encapsulation du DOM permet aux développeurs de partager un composant et de le protéger contre la manipulation HTML, CSS et JavaScript arbitraire.

Selon la spécification Shadow DOM, les éléments d'une arborescence shadow ne sont pas accessibles via les méthodes d'interrogation DOM traditionnelles. Pour accéder à sa propre arborescence shadow, un composant Web Lightning utilise `this.template.querySelector()`.

Comment : Dans la version Winter '20, nous avons mis à jour `Document.prototype` et `HTMLBodyElement.prototype` pour respecter la sémantique DOM de l'arborescence shadow. Vous pouvez retirer le code qui utilise les API DOM ci-dessous afin d'atteindre l'arborescence shadow d'un composant.

- `Document.prototype.getElementById`
- `Document.prototype.querySelector`
- `Document.prototype.querySelectorAll`
- `Document.prototype.getElementsByClassName`
- `Document.prototype.getElementsByTagName`
- `Document.prototype.getElementsByTagNameNS`
- `Document.prototype.getElementsByName`
- `Document.body.querySelector`
- `Document.body.querySelectorAll`
- `Document.body.getElementsByClassName`
- `Document.body.getElementsByTagName`
- `Document.body.getElementsByTagNameNS`

Lightning Locker vous empêche déjà de rompre l'encapsulation shadow DOM entre les composants Web Lightning. Cependant, dans les composants Aura version 39.0 et antérieure, Lightning Locker est désactivé au niveau du composant. Par conséquent, un composant Aura peut avoir un code qui échoue dans la version Winter '20.

Consultez les cas de code rompu suivants :

- Les composants Aura version 39.0 ou antérieure qui utilisent l'une des API DOM pour accéder à l'arborescence shadow d'un composant Web Lightning.
- Les tests qui utilisent l'une des API DOM pour atteindre l'arborescence shadow d'un composant Web Lightning.
- Les bibliothèques JavaScript tierces qui utilisent l'une des API DOM pour, par exemple, changer les styles ou joindre des écouteurs d'événements à un composant Web Lightning.

Exemple

```
<!-- lightning:auraParent -->
<aura:component>
```

```
    <lightning:lwcParent aura:id="lwcParent"/>
</aura:component>
```

```
<!-- lightning-lwc-parent -->
<template>
    <div class="in-the-shadow"></div>
    <lightning-lwc-child></lightning-lwc-child>
</template>
```

```
<!-- lightning-lwc-child -->
<template>
    <span></span>
</template>
```

Dans le contrôleur `auraBar`	**Sans Locker avant la version Winter '20**	**Winter '20**
`document.querySelector('.in-the-shadow')`	`<div>`	`null`
`document.querySelectorAll('.in-the-shadow')`	`[<div>] (NodeList)`	`[] (NodeList)`
`document.body.querySelector('.in-the-shadow')`	`<div>`	`null`

Comment corriger les composants Aura

Retirez le code qui atteint l'arborescence shadow d'un composant Web Lightning. Un composant parent doit s'appuyer sur l'API publique de composants enfants. Par exemple, si un composant parent doit connaître l'état d'une case à cocher dans un composant enfant, le composant enfant expose une API publique appelée `isChecked` et le parent lit cette propriété.

Comment corriger les tests de composants Aura

Un composant ne peut pas atteindre l'arborescence shadow d'un autre composant, car il rompt l'encapsulation. Cependant, parfois la refactorisation d'un composant pour respecter l'encapsulation n'est pas possible ni pratique. Dans ces requêtes tests, nous recommandons d'utiliser cette technique.

Pour atteindre un élément dans l'arborescence shadow d'un composant Web Lightning, commencez par interroger le composant Web Lightning, puis interrogez sa propriété `shadowRoot`.

Ce code accède à `<div>` dans l'arborescence shadow du composant `<lightning-lwc-parent>` de la section Example.

```
var el = cmp.find('lwcParent').getElement();
var div = el.shadowRoot.querySelector('.in-the-shadow');
```

Comment corriger les tests Jest

Dans le contexte d'un test Jest, le code doit utiliser la propriété `shadowRoot` de l'élément testé afin d'accéder à l'arborescence shadow. La propriété `shadowRoot` encapsule l'arborescence shadow d'un élément.

Ce code accède à `<div>` dans l'arborescence shadow du composant `<lightning-lwc-parent>` de la section Example.

```
const element = createElement('c-lightning-lwc-parent', { is: LightningLwcParent });
document.body.appendChild(element);
const div = element.shadowRoot.querySelector('.in-the-shadow');
```

Comment corriger les tests Selenium WebDriver

L'adaptation de vos tests varie selon l'outil et les stratégies évoluent rapidement. Actuellement, cet article est un bon exemple d'accès aux éléments de l'arborescence shadow tree en utilisant Selenium WebDriver.

Comme indiqué dans l'article, les requêtes globales via `WebDriver.findElement()` échouent. Pour examiner un élément dans l'arborescence shadow d'un composant Web Lightning, exécutez JavaScript sur le client pour interroger la propriété `shadowRoot` du composant.

Remarque: L'article inclut une capture d'écran qui indique les éléments DOM dans les Outils de développement Chrome. La capture d'écran montre un fragment de document `#shadow-root`, qui est le nœud supérieur de l'arborescence shadow d'un composant. Si vous examinez un composant Web Lightning dans les Outils de développement Chrome, le fragment `#shadow-root` n'est pas affiché, car le composant Web Lightning utilise un polyfill Shadow DOM. Salesforce prend en charge certains navigateurs qui n'implémentent pas la norme Web Shadow DOM. Le polyfill fournit un shadow DOM dans ces navigateurs. Pour trouver des composants Web Lightning dans la page, recherchez les noms d'éléments qui contiennent un tiret. Sélectionnez l'élément, puis exécutez `$0.shadowRoot` dans la Console. Un composant Web Lightning renvoie `#document-fragment`.

Bibliothèques JavaScript

Si vous utilisez une bibliothèque JavaScript tierce qui atteint l'arborescence shadow d'un composant, répertoriez et corrigez les erreurs en travaillant avec l'auteur de la bibliothèque.

CONSULTER ÉGALEMENT :

MDN : Web APIs

MDN : Shadow tree

MDN : ShadowRoot

Lightning Web Components Developer Guide : Tests d'inspection DOM susceptibles de changer

Lightning Web Components Developer Guide : Write Jest Tests for Lightning Web Components

Nouveau nom de package pour les tests avec Jest

Nous avons renommé le package `lwc-jest` en `sfdx-lwc-jest` afin de standardiser nos noms et de souligner la connexion des composants de développement avec Salesforce DX.

Pourquoi : vous avez utilisé l'outil de test `lwc-jest` pour tous les grands utilitaires et l'avez soutenu en écrivant des tests Jest pour vos composants Web Lightning. Cet outil fait partie de l'expérience de développement globale qui exploite la puissance de Salesforce DX. Pour souligner cette connexion avec notre environnement de développement, nous avons renommé le package et le référentiel `lwc-jest` en `sfdx-lwc-jest`.

Remarque: N'ayez aucune inquiétude ! Les deux `lwc-jest` et `sfdx-lwc-jest` fonctionnent dans la version Winter '20.

Comment : utilisez le nouveau nom en procédant comme suit.

- Le référentiel Git est désormais https://github.com/salesforce/sfdx-lwc-jest.
- Pour une nouvelle installation, utilisez `npm install @salesforce/sfdx-lwc-jest --save-dev`.
- Lorsque vous importez le module dans un test, utilisez `@salesforce/sfdx-lwc-jest`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide : Test Lightning Web Components

Amélioration de la productivité avec le développement local pour les composants Web Lightning (bêta)

Les composants Web Lightning offrent le développement local qui permet d'élaborer des modules de composant et de visualiser vos modifications en direct, sans publier vos composants dans une organisation. Notre nouveau plug-in Salesforce CLI `lwc-dev-server` configure et exécute un serveur prenant en charge les composants Web Lightning sur votre ordinateur.

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: Le développement local est en version bêta et sa publication a été anticipée afin de recueillir vos commentaires. Il peut présenter des problèmes majeurs, faire l'objet de modifications importantes ou être abandonné. Si vous rencontrez des problèmes, ou souhaitez demander une amélioration, publiez un problème Github. L'utilisation de cette fonctionnalité est régie par le Contrat du programme Salesforce.com.

Comment : pour installer le serveur de développement local, assurez-vous que la Salesforce CLI est installée, que vous avez une organisation activée avec Developer Hub et que vous utilisez la dernière version stable du navigateur Web Chrome, Firefox, Safari ou Edge.

1. Ouvrez une nouvelle fenêtre de terminale et exécutez la commande suivante pour installer le serveur de développement local.

   ```
   sfdx plugins:install @salesforce/lwc-dev-server
   ```

2. Vérifiez les mises à jour du serveur de développement local.

   ```
   sfdx plugins:update
   ```

3. Accédez à votre projet SFDX ou clonez un projet qui contient des composants Web Lightning. Dans cet exemple, nous utilisons `lwc-recipes`.

   ```
   git clone git@github.com:trailheadapps/lwc-recipes.git
   ```

4. Si vous n'êtes pas dans le répertoire racine `lwc-recipes`, `cd` vers ce répertoire.

   ```
   cd lwc-recipes
   ```

5. Ajoutez le dossier `.localdevserver` de votre projet SFDX à votre fichier `.gitignore`. Ce dossier contient la configuration du développement local. Ne modifiez pas les fichiers qu'il contient.
6. Autorisez une Developer Hub (Dev Hub) en suivant les étapes de la rubrique Enable Dev Hub In Your Org dans *Salesforce DX Developer Guide*. Une Dev Hub est la principale organisation Salesforce que vous et votre équipe utilisez pour créer et gérer vos organisations tests, qui sont des environnements de développement temporaires sur la plate-forme Salesforce. Une Dev Hub est requise pour créer une organisation test dans une étape ultérieure.
7. En suivant les instructions du *Salesforce DX Developer Guide*, connectez-vous à l'aide de vos identifiants Dev Hub. L'exécution de la commande suivante ouvre une fenêtre de connexion dans votre navigateur.

   ```
   sfdx force:auth:web:login -d -a myhuborg
   ```

8. Dans le développement local, les requêtes au Service de données Lightning et Apex sont transmises aux organisations tests, de la même façon que dans votre organisation de production. Pour créer une organisation test, exécutez cette commande à la ligne de commande.

   ```
   sfdx force:org:create -s -f config/project-scratch-def.json -a "LWC"
   ```

   `"LWC"` est un alias d'organisation test que vous pouvez utiliser dans d'autres commandes Salesforce CLI.

Remarque: Ne connectez pas une organisation de production au serveur de développement local. Le développement local utilise les données en temps réel. Si vous vous authentifiez à une organisation de production, vous allez modifier ou remplacer les données en production.

Pour créer une organisation test, spécifiez un fichier de définition d'organisation test. Cet exemple utilise le fichier de définition d'organisation test `project-scratch-def.json` qui est inclus dans `lwc-recipes`. Pour d'autres projets, créez votre propre fichier. Pour plus d'informations, consultez les instructions de la rubrique Create Scratch Orgs dans *Salesforce DX Developer Guide*.

9. Transmettez votre code à votre organisation test.

```
sfdx force:source:push
```

10. Démarrez le serveur.

```
sfdx force:lightning:lwc:start
```

11. Visualisez le serveur à l'adresse http://localhost:3333/.

Pour plus d'informations sur les commandes de développement local, consultez la documentation relative au développement local en exécutant `sfdx force:lightning:lwc:commandName --help`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Extensions for Visual Studio Code : Local Development (Beta)

Communication à travers les technologies d'interface utilisateur de Salesforce avec Lightning Message Service (aperçu Developer)

Utilisez l'API Lightning Message Service pour communiquer dans le DOM, entre les composants Aura, les pages Visualforce et les composants Web Lightning. Si vous basculez depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience, vous pouvez maintenant élaborer des composants Web Lightning qui communiquent avec les pages Visualforce ou les composants Aura existants.

Un composant Web Lightning utilise un canal de message Lightning pour accéder à l'API Lightning Message Service. Référencez le canal de message Lightning avec le module dans l'étendue `@salesforce/messageChannel`. Dans Visualforce, utilisez la variable globale `$MessageChannel`. Dans Aura, utilisez `lightning:messageChannel` dans votre composant.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience.

Remarque: Cette fonctionnalité est disponible en tant qu'aperçu du développeur pour les organisations Developer Edition et test. Elle n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques.

Pourquoi : dans Lightning Experience, vous avez souvent plusieurs composants sur une page. Auparavant, lorsque vous souhaitiez une page Visualforce pour communiquer avec un composant Web Lightning dans Lightning Experience, vous deviez implémenter une solution publier-abonner personnalisée. Vous pouvez désormais utiliser l'API Lightning Message Service pour gérer cette communication.

Comment : en considérant que vous avez créé un canal de message appelé `SampleMessageChannel__c` à l'aide de l'API de métadonnées, voici comment abonner une page Visualforce à un canal de message dans lequel un composant Web Lightning publie.

Créez un composant Web Lightning appelé `publisherComponent` qui publie dans `SampleMessageChannel__c`, qui correspond au nom d'API du canal de message. Le composant importe des méthodes de publication dans un canal de message à partir du module `lightning/messageService`. Ce module accède à l'API Lightning Message Service. Importez ensuite le canal de message depuis `@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c`, puis attribuez-lui l'identifiant `SAMPLEMC`.

La méthode `handleClick()` contient les données à publier dans le canal de message. Ici, les données correspondent à `recordId` avec la valeur « some string » et `recordData`, dont la valeur est une paire clé-valeur : « some data ». Publiez les données en appelant la méthode `publish()` importée depuis le module `lightning/messageService`.

```
// publisherComponent.js
import { LightningElement } from 'lwc';
import { publish,createMessageContext,releaseMessageContext } from
'lightning/messageService';
import SAMPLEMC from "@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c";

export default class MyLwcPublisher extends LightningElement {
    context = createMessageContext();
    constructor() {
        super();
    }
    handleClick() {
        const message = {
            recordId: "some string",
            recordData: {
                value: "some data"
            }
        };
        publish(this.context, SAMPLEMC, message);
    }
    disconnectedCallback() {
        releaseMessageContext(this.context);
    }
}
```

Dans le fichier du modèle HTML de votre composant, insérez un bouton **Publish** qui appelle la méthode `handleClick()`. Le bouton publie les données de l'enregistrement dans `SampleMessageChannel__c`. La page d'abonnement Visualforce reçoit ensuite les données.

```
<-- publisherComponent.html -->
<template>
    <lightning-card title="MyLwcPublisher" icon-name="custom:custom14">
        <div class="slds-m-around_medium">
            <p>MessageChannel: SampleMessageChannel</p>
            <br>
            <lightning-button label="Publish" onclick={handleClick}></lightning-button>
        </div>
    </lightning-card>
</template>
```

Voici comment abonner et désabonner une page d'un canal de message `SampleMessageChannel__c` dans lequel un composant Web Lightning publie.

```
<apex:page>
    <div>
        <p>Subscribe to SampleMessageChannel</p>
        <button onclick="subscribeMC()">Subscribe</button>
        <p>Unsubscribe from SampleMessageChannel</p>
        <button onclick="unsubscribeMC()">Unsubscribe</button>
        <br/>
        <br/>
```

```
        <p>Received message:</p>
        <textarea id="MCMessageTextArea" rows="10"
style="disabled:true;resize:none;width:100%;"/>
    </div>
    <script>
        // Load the MessageChannel token in a variable
        var SAMPLEMC = "{!$MessageChannel.SampleMessageChannel__c}";
        var subscriptionToMC;
        // Display message in the textarea field
        function onMCPublished(message) {
            var textArea = document.querySelector("#MCMessageTextArea");
          textArea.innerHTML = message ? JSON.stringify(message, null, '\t') : 'no message
 payload';
        }

        function subscribeMC() {
            if (!subscriptionToMC) {
                subscriptionToMC = sforce.one.subscribe(SAMPLEMC, onMCPublished);
            }
        }

        function unsubscribeMC() {
            if (subscriptionToMC) {
                sforce.one.unsubscribe(subscriptionToMC);
                subscriptionToMC = null;
            }
        }
    </script>

</apex:page>
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Lightning Web Components Developer Guide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- Lightning Aura Components Developer Guide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- Visualforce Developer Guide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Limites Apex en actions côté serveur plus prévisibles

Les limites Apex dans les composants Lightning sont désormais appliquées par action. Auparavant, les limites Apex étaient appliquées dans toutes les actions regroupées par lot (boxcar'ed) dans une requête (XHR).

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.

Pourquoi : avec l'application des limites Apex par action, vos composants risquent moins d'atteindre les limites Apex. Les problèmes de limites Apex pour une action sont plus prévisibles, car les limites sont basées sur une action plutôt que sur un ensemble imprévisible d'actions que l'infrastructure regroupe par lot dans un boxcar.

Cette modification offre plusieurs avantages.

- Les limites appliquées lorsqu'une action appelle une méthode Apex `@AuraEnabled` en utilisant `cacheable=true` ou `continuation=true` n'affecte plus les autres actions du même boxcar.

- La précision de la surveillance des événements est améliorée pour les composants Lightning. Les données de surveillance des événements du type Apex Execution correspondent désormais à chaque action de composant plutôt qu'à chaque boxcar.

Remarque: L'état de la variable Apex statique n'est plus partagé entre les actions de la même requête du boxcar. L'infrastructure ne garantissait jamais les actions incluses dans chaque boxcar. Par conséquent, le partage de l'état de la variable statique entre les actions était toujours imprévisible. Désormais, le partage ne fonctionne tout simplement pas. Cette modification permet un comportement plus prévisible pour les composants.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Augmentation de la granularité des données d'événements d'exécution Apex dans EventLogFile

Lightning Aura Components Developer Guide : Queueing of Server-Side Actions

SOAP API Developer Guide : Apex Execution Event Type

Accès des composants Lightning uniquement à des méthodes Apex publique dans le même package

Un composant Lightning installé à partir d'un package ne peut pas appeler une méthode Apex publique à partir d'une classe Apex d'un autre package, même si les deux packages sont dans le même espace de noms. Vous ne pouvez pas utiliser l'annotation Apex `@NamespaceAccessible` dans une méthode Apex référencée à partir d'un composant Lightning. Cette modification n'affecte pas l'utilisation des autres modificateurs d'accès, notamment `global`, dans une classe Apex référencée dans un composant Lightning. Cette modification impacte uniquement l'empaquetage géré non verrouillé et de deuxième génération, qui autorisent plusieurs packages par espace de noms.

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 : Le tableau ci-dessous montre les différences d'accès des méthodes Apex `@AuraEnabled` publiques dans un composant Lightning de packages gérés de deuxième génération.

Annotation	Accès de Winter '20	Accès de Summer '19
Méthode `public` (pas `@NamespaceAccessible`)	Même package uniquement	Même espace de noms
Méthode `public` (avec `@NamespaceAccessible`)	Erreur	Même espace de noms
Méthode `global`	N'importe quel package	N'importe quel package

Remarque: Un composant Aura ou Web Lightning extérieur au package peut accéder à une méthode Apex publique à partir d'un package non verrouillé sans espace de noms. Le composant peut être installé à partir d'un autre package ou créé dans l'organisation. Pour l'accès aux méthodes Apex, un package non verrouillé sans espace de noms est traité de la même façon qu'un package non géré.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex Developer Guide : NamespaceAccessible Annotation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Retrait des composants Aura dans l'espace de noms `ui`

Le retrait des composants `ui` est planifié pour toutes les organisations Salesforce dans la version Summer '21. Utilisez à la place des composants similaires dans l'espace de noms `lightning`. Le retrait de nos composants hérités nous permet de concentrer nos efforts sur les composants conformes aux toutes dernières normes Web en termes de performance, d'accessibilité, d'expérience utilisateur et d'internationalisation.

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.

Quand : Salesforce envisage d'arrêter le support des composants Aura dans l'espace de noms `ui` avec la version Summer '21. Vous pouvez continuer à utiliser ces composants au-delà de Summer '21, mais nous n'accepterons pas les requêtes de support à compter de cette version.

Comment : remplacez les composants retirés par leurs équivalents dans l'espace de noms `lightning`. Ces composants sont plus rapides, plus efficaces et ils implémentent le style Lightning Design System prêt à l'emploi.

Remarque: Les composants de l'espace de noms `lightning` sont disponibles en deux versions : des composants Aura et des composants Web Lightning. Nous recommandons d'utiliser des composants Web Lightning dans la mesure du possible. Les composants Web Lightning sont des éléments HTML personnalisés créés en utilisant un code HTML et JavaScript moderne. Les composants Web Lightning et les composants Aura peuvent coexister et interagir sur une page. Ils sont affichés en tant que composants Lightning pour les administrateurs et les utilisateurs. Pour plus d'informations, consultez le guide *Lightning Web Components Developer Guide*.

À la place des composants Aura retirés, utilisez les alternatives recommandées ci-dessous.

`ui:actionMenuItem`
Remplacez avec `lightning:menuItem` et `lightning:buttonMenu`.

`ui:button`
Remplacez avec `lightning:button`, `lightning:buttonIcon` ou `lightning:buttonIconStateful`. Pour des groupes de boutons, utilisez `lightning:buttonGroup`.

`ui:checkboxMenuItem`
Remplacez avec `lightning:menuItem` et `lightning:buttonMenu`.

`ui:inputCheckbox`
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `checkbox`, `toggle` ou `checkbox-button`. Pour des groupes de cases à cocher, utilisez `lightning:checkboxGroup`.

`ui:inputCurrency`
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `number` et le formateur `currency`.

`ui:inputDate`
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `date`.

`ui:inputDateTime`
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `datetime`.

`ui:inputDefaultError`
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant la validation de champ intégrée.

`ui:inputEmail`
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `email`.

`ui:inputNumber`
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `number`.

ui:inputPhone
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `phone`.

ui:inputRadio
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `radio`. Pour des groupes de cases d'option, utilisez `lightning:radioGroup`.

ui:inputRichText
Remplacez avec `lightning:inputRichText`.

ui:inputSecret
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `password`.

ui:inputSelect
Remplacez avec `lightning:select` ou `lightning:combobox`.

ui:inputSelectOption
Remplacez avec `lightning:select` ou `lightning:combobox`.

ui:inputText
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `text`.

ui:inputTextArea
Remplacez avec `lightning:textarea`.

ui:inputURL
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `url`.

ui:menu
Remplacez avec `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItem
Remplacez avec `lightning:menuItem` et `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItemSeparator
Remplacez avec `lightning:menuDivider` et `lightning:buttonMenu`.

ui:menuList
Remplacez avec `lightning:menuItem` et `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTrigger
Remplacez avec `lightning:menuItem` et `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTriggerLink
Remplacez avec `lightning:menuItem` et `lightning:buttonMenu`.

ui:message
Remplacez avec `lightning:notificationsLibrary`.

ui:outputCheckbox
Remplacez avec `lightning:input` en utilisant le type `checkbox` et définissez `readonly` sur `true`.

ui:outputCurrency
Remplacez avec `lightning:formattedNumber` en utilisant `style` défini sur `currency`.

ui:outputDate
Remplacez avec `lightning:formattedDateTime`.

ui:outputDateTime
Remplacez avec `lightning:formattedDateTime` ou `lightning:formattedTime`.

`ui:outputEmail`
Remplacez avec `lightning:formattedEmail`.

`ui:outputNumber`
Remplacez avec `lightning:formattedNumber`.

`ui:outputPhone`
Remplacez avec `lightning:formattedPhone`.

`ui:outputRichText`
Remplacez avec `lightning:formattedRichText`.

`ui:outputText`
Remplacez avec `lightning:formattedText`.

`ui:outputTextArea`
Remplacez avec `lightning:formattedText`.

`ui:outputURL`
Remplacez avec `lightning:formattedUrl`.

`ui:radioMenuItem`
Remplacez avec `lightning:menuItem` et `lightning:buttonMenu`.

Les événements ci-dessous ont été dépréciés.

`ui:menuFocusChange`
Remplacez avec `lightning:buttonMenu`.

`ui:menuSelect`
Remplacez avec `lightning:combobox`.

`ui:menuTriggerPress`
Remplacez avec `lightning:buttonMenu`.

Remplacement de l'inversion CSS Aura pour les langues de droite à gauche

Lorsque votre paramètre de Langue est défini sur une langue de droite à gauche (RTL) dans Salesforce, l'infrastructure inverse les noms de propriété, en particulier `left` et `border-left` vers respectivement `right` et `border-right`. Si nécessaire, vous pouvez remplacer l'inversion CSS automatique dans vos composants Aura personnalisés. La plupart du temps, vous préférez néanmoins utiliser l'inversion CSS automatique qui évite d'intervenir.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura dans Lightning Experience, Salesforce Classic, les communautés Lightning et toutes les versions de l'application Salesforce.

Comment : pour remplacer l'inversion automatique, ajoutez une annotation `/*@noflip*/` dans un commentaire directement avant la propriété. Par exemple :

```
.THIS.mycontainer {
    /*@noflip*/ direction : rtl;
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Aura Components Developer Guide : CSS for RTL Languages (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Sélection de la version d'API pour Lightning Locker

Vous pouvez sélectionner la version d'API utilisée par Lightning Locker. La version d'API définie par défaut est la version actuelle. Elle inclut les toutes dernières améliorations de Locker. Sélectionnez une version d'API antérieure lorsque les composants Web sont compatibles uniquement avec une ancienne version de Locker. Lorsque les composants deviennent compatibles avec les améliorations de sécurité actuelles, vous pouvez changer le paramètre pour le définir sur la version d'API actuelle.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, aux communautés Lightning et à toutes les versions de l'application mobile dans toutes les éditions.

Pourquoi : nous recommandons de mettre à jour vos composants personnalisés pour qu'ils soient compatibles avec la toute dernière version, mais nous sommes conscients que cela peut prendre du temps. Votre organisation dépend également de packages gérés que des développeurs tiers doivent mettre à jour. Définissez Lightning Locker sur l'utilisation d'une version d'API antérieure afin de laisser le temps aux développeurs de mettre à jour leurs composants Lightning personnalisés et les rendre compatibles avec les toutes dernières améliorations de sécurité apportées à Locker.

Comment : Dans Configuration, saisissez *`Session`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres de session**. Sélectionnez la version d'API pour **Utiliser les améliorations de sécurité dans la version d'API**. Cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Aura Components Developer Guide : Select the Locker API Version for an Org

Accès des utilisateurs directement à une application

Développez des composants Web Lightning et des composants Aura qui permettent aux utilisateurs d'accéder directement à une page d'application.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans toutes les éditions. Cette modification ne s'applique pas à Lightning Out, aux communautés Lightning et à l'application mobile Salesforce.

Comment : vous pouvez désormais créer des composants qui pointent directement vers votre application ou à une page spécifique de votre application.

Utilisez le composant Web Lightning `lightning-navigation` ou le composant Aura `lightning:navigation` avec le nouveau type de référence de page `standard__app`.

- Pour orienter les utilisateurs vers une application, transmettez les paramètres d'URL `appId` ou `appDeveloperName` à `appTarget`.
- Pour orienter les utilisateurs vers une page spécifique d'une application, incluez l'attribut `pageRef`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Salesforce : Accès à une application

Mises à jour critiques : classe Apex `@AuraEnabled` définies par défaut sur `with sharing`, accès basé sur le profil pour les classes Apex `@AuraEnabled`, et davantage

Nous avons ajouté de nouvelles mises à jour critiques et apportés des modifications à d'autres mises à jour critiques.

DANS CETTE SECTION :

Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs invités ou de portail aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`.

Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs authentifiés aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`.

Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique définit des composants Lightning cohérents avec l'utilisation des propriétés Apex dans d'autres contextes. Par exemple, une expression de balisage ne peut plus accéder à une propriété Apex avec une méthode getter Apex privée.

Utiliser without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique retirée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Spring '18, était programmée dans la version Summer '20, mais elle a été retirée. La mise à jour critique est remplacée par « Utiliser `with sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite », qui a l'effet inverse et définit la valeur par défaut sur `with sharing`.

Utilisation de with sharing pour les contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique modifie le comportement des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` qui ne spécifient pas `with sharing` ou `without sharing` par défaut sur `with sharing`. Cette mise à jour critiques s'applique uniquement aux organisations créées après la version Spring '18 ou aux organisations qui ont activé la mise à jour critique retirée « Utiliser `without sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite » qui avait l'effet inverse et définissait la valeur par défaut sur `without sharing`.

Prévention de la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour critique déjà publiée)

Pour plus de sécurité et de stabilité, cette mise à jour critique empêche l'interprétation des valeurs d'attribut transmises à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` en tant qu'expressions de fonction Aura. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Summer '19.

Désactivation de l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour critique appliquée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Summer '17, était programmée dans Winter '20, mais elle a été reportée à la version Spring '20. La 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 l'utilisation de méthodes d'API non prises en charge que l'auteur du package n'a pas conçues pour l'accès global.

Limiter l'accès aux méthodes Apex `@AuraEnabled` pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs invités ou de portail aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Aura et Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, communautés, les portails Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : Salesforce va automatiquement activer cette mise à jour critique à la date d'auto-activation répertoriée dans la page **Mises à jour critique** dans la **Configuration**.

Pourquoi : lorsque cette mise à jour est activée, un utilisateur invité ou de portail peut accéder à une méthode Apex `@AuraEnabled` uniquement lorsque le profil de l'utilisateur permet l'accès à la classe Apex. Cette mise à jour critique applique les restrictions du profil utilisateur aux classes Apex utilisées par les composants Web Aura et Lightning.

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 « Limiter l'accès aux méthodes Apex `@AuraEnabled` pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur ».
4. Cliquez sur **Activer**.
5. Vérifiez que les composants Aura ou Lightning personnalisés que vous avez développés fonctionnent correctement pour les utilisateurs invités et de portail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)

Apex Developer Guide : Class Security

Mises à jour critiques et de sécurité

Limiter l'accès aux méthodes Apex `@AuraEnabled` pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs authentifiés aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Aura et Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, communautés Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : Salesforce va automatiquement activer cette mise à jour critique à la date d'auto-activation répertoriée dans la page **Mises à jour critique** dans la **Configuration**.

Pourquoi : lorsque cette mise à jour est activée, un utilisateur authentifié peut accéder à une méthode Apex `@AuraEnabled` uniquement lorsque le profil de l'utilisateur permet l'accès à la classe Apex. Cette mise à jour critique applique les restrictions du profil utilisateur aux classes Apex utilisées par les composants Web Aura et Lightning.

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 « Limiter l'accès aux méthodes Apex `@AuraEnabled` pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur ».
4. Cliquez sur **Activer**.

5. Vérifiez que les composants Aura ou Lightning personnalisés que vous avez développés fonctionnent correctement pour les utilisateurs authentifiés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)

Apex Developer Guide : Class Security

Mises à jour critiques et de sécurité

Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique définit des composants Lightning cohérents avec l'utilisation des propriétés Apex dans d'autres contextes. Par exemple, une expression de balisage ne peut plus accéder à une propriété Apex avec une méthode getter Apex privée.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Aura et Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, communautés Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : Salesforce va automatiquement activer cette mise à jour critique à la date d'activation automatique répertoriée dans la page Mises à jour critique dans la Configuration.

Pourquoi : prenons par exemple une classe Apex avec une méthode getter privée pour une propriété de classe `counter`.

```
public class EnforcePrivateGetter {
    @AuraEnabled

    public Integer counter { private get; set; }

    @AuraEnabled
    public static EnforcePrivateGetter GetRepro2()
    {
        EnforcePrivateGetter result = new EnforcePrivateGetter();
        result.counter = 2;
        return result;
    }
}
```

Lorsque la mise à jour critique est activée, ce composant Aura ne peut pas accéder à la méthode getter `private` avec l'expression `{!v.apexObject.counter}`. La même restriction s'applique à un composant Web Lightning.

```
<aura:component controller="EnforcePrivateGetter" access="global">
    <aura:handler name="init" value="{!this}" action="{!c.doInit}"/>

    <aura:attribute type="EnforcePrivateGetter" name="apexObject" />

    counter = {!v.apexObject.counter} <br></br>
</aura:component>
```

Voici le contrôleur JavaScript.

```
({
    doInit : function(cmp, ev) {
        var action = cmp.get("c.GetRepro2");
```

```
        action.setCallback(this, function(response) {
          var state = response.getState();
          if (state === "SUCCESS") {
            cmp.set('v.apexObject', response.getReturnValue());
          }
          else if (state === "ERROR") {
            console.log('Error : ' + JSON.stringify(errors));
          }
        });
        $A.enqueueAction(action);
    }
})
```

Lorsque la mise à jour critique est activée, la correction consiste à retirer le modificateur d'accès `private` de la méthode getter et de changer la définition de la variable de classe sur :

```
public Integer counter { get; set; }
```

Pour pouvoir être lue hors de la classe Apex, une propriété Apex ne peut pas avoir un modificateur d'accès `private` ou `protected`.

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. Consulter les détails de la mise à jour critique « Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning ».
4. Cliquez sur **Activer**.
5. Testez le comportement des composants qui utilisent des classes Apex avec des modificateurs d'accès `private` ou `protected` dans des méthodes getter.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour critiques et de sécurité

Utiliser `without sharing` pour des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite (mise à jour critique retirée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Spring '18, était programmée dans la version Summer '20, mais elle a été retirée. La mise à jour critique est remplacée par « Utiliser `with sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite », qui a l'effet inverse et définit la valeur par défaut sur `with sharing`.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Aura et Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, communautés Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : Cette mise à jour critique a été retirée et n'est plus affichée dans la Console de mise à jour critique une fois votre organisation mise à niveau vers Winter '20. Ignorez la date d'activation automatique affichée dans l'interface utilisateur de configuration pour la version Summer '19, car la mise à jour critique n'est automatiquement activée pour aucune organisation.

Pourquoi : l'object de la mise au jour critique retirée « Utiliser `without sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite » était d'appliquer par défaut `without sharing` aux contrôleurs Apex pour les composants Aura. Avec ce comportement, les contrôleurs Apex étaient cohérents dans les composants Aura et les pages Visualforce.

Après réflexion, nous avons décidé de garantir la protection par défaut des composants Lightning. Par conséquent, nous avons créé une mise à jour critique de remplacement qui applique par défaut `with sharing` aux classes Apex `@AuraEnabled` utilisées par des composants Aura ou des composants Web Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Utilisation de with sharing pour les contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique)
- *Notes de publication de Spring '18* : Utilisation de without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique)
- Mises à jour critiques et de sécurité

Utilisation de `with sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique modifie le comportement des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` qui ne spécifient pas `with sharing` ou `without sharing` par défaut sur `with sharing`. Cette mise à jour critiques s'applique uniquement aux organisations créées après la version Spring '18 ou aux organisations qui ont activé la mise à jour critique retirée « Utiliser `without sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite » qui avait l'effet inverse et définissait la valeur par défaut sur `without sharing`.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Aura et Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, communautés Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : Salesforce va automatiquement activer cette mise à jour critique à la date d'auto-activation répertoriée dans la page Mises à jour critiques dans la Configuration.

Pourquoi : une classe Apex `@AuraEnabled` qui ne définit pas explicitement `with sharing` ou `without sharing` utilise la valeur par défaut ou implicite `with sharing`. L'object de la mise au jour critique retirée « Utiliser `without sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite » était d'appliquer par défaut `without sharing` aux contrôleurs Apex pour les composants Aura. Avec ce comportement, les contrôleurs Apex étaient cohérents dans les composants Aura et les pages Visualforce.

Après réflexion, nous avons décidé de garantir la protection par défaut des composants Lightning. Par conséquent, nous avons créé cette mise à jour critique qui applique par défaut `with sharing` aux classes Apex `@AuraEnabled` utilisées par des composants Aura ou des composants Web Lightning.

Généralement, les classes Apex sont exécutées en mode système. Par conséquent, les identifiants de l'utilisateur actuel ne sont pas utilisés pour exécuter la logique Apex, et les autorisations et la sécurité au niveau du champ de l'utilisateur ne sont pas automatiquement appliquées.

Vous pouvez définir si une classe Apex applique les règles de partage en utilisant les mots-clés `with sharing` ou `without sharing`. L'activation des règles de partage en utilisant les mots-clés `with sharing` n'applique pas les autorisations de l'utilisateur ni la sécurité au niveau du champ. Vous devez appliquer manuellement les autorisations CRUD et la sécurité au niveau du champ séparément dans vos classes Apex.

Comment : pour préparer cette mise à jour critique, assurez-vous que tout votre code Apex `@AuraEnabled` contrôle explicitement le comportement de partage en utilisant les mots-clés `with sharing` ou `without sharing`. Si tout votre code `@AuraEnabled` définit explicitement le comportement de partage, cette mise à jour critique est sans effet.

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 « Utiliser `with sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite ».
4. Cliquez sur **Activer**.
5. Testez le comportement des composants utilisant des classes Apex qui ne contiennent pas les mots-clés `with sharing` ou `without sharing`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex Developer Guide : Enforcing Sharing Rules

Utiliser without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique retirée)

Mises à jour critiques et de sécurité

Prévention de la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour critique déjà publiée)

Pour plus de sécurité et de stabilité, cette mise à jour critique empêche l'interprétation des valeurs d'attribut transmises à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` en tant qu'expressions de fonction Aura. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Summer '19.

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.

Quand : Salesforce va automatiquement activer cette mise à jour critique à la date d'auto-activation répertoriée dans la page Mises à jour critique dans la Configuration.

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 et de sécurité

Désactivation de l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non `globales` dans les packages gérés (mise à jour critique appliquée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Summer '17, était programmée dans Winter '20, mais elle a été reportée à la version Spring '20. La 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 l'utilisation de méthodes d'API non prises en charge que l'auteur du package n'a pas conçues 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` sont accessibles par les composants Aura hors de l'espace de noms de ce package géré. Les méthodes marquées `public` dans leur définition Apex sont accessibles uniquement pour les composants Aura inclus dans l'espace de noms du package. Lorsque cette mise à jour critique est activée, ces règles s'appliquent.

Avant cette mise à jour, les composants Aura hors de l'espace de noms du package pouvaient accéder aux méthodes non-`globales` (méthodes du contrôleur Apex non marquées avec le modificateur d'accès `global`).

Lorsque cette mise à jour est activée, si vous avez écrit un code qui dépend indûment de méthodes Apex non `globales` 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`.

Remarque: Un composant Aura extérieur au package peut accéder à une méthode Apex publique à partir d'un package non verrouillé sans espace de noms. Le composant Aura peut être installé à partir d'un autre package ou créé dans l'organisation. Pour l'accès aux méthodes Apex, un package non verrouillé sans espace de noms est traité de la même façon qu'un package non géré.

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 `globales` dans les packages gérés ».
4. Cliquez sur **Activer**.
5. Testez le fonctionnement de vos composants Aura personnalisés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour critiques et de sécurité

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 :

Einstein Vision : nouveaux champs language et algorithm
La réponse aux appels de l'API Einstein Vision, qui renvoie des informations sur le modèle, contient désormais les champs `language` et `algorithm`.

Einstein Language : nouveaux champs language et algorithm
La réponse aux appels de l'API Einstein Language, qui renvoie des informations sur le modèle, contient désormais les champs `language` et `algorithm`.

Einstein Vision : nouveaux champs `language` et `algorithm`

La réponse aux appels de l'API Einstein Vision, qui renvoie des informations sur le modèle, contient désormais les champs `language` et `algorithm`.

DANS CETTE SECTION :

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 le modèle contient désormais le champ `language`. Lorsque vous entraînez un jeu de données, le modèle généré hérite de la langue du jeu de données. Pour les jeux de données et les modèles Einstein Vision, la valeur renvoyée est `N/A`.

Nouveau champ algorithm dans la réponse JSON de l'API sur la détection d'objets
La réponse JSON d'un appel d'API Einstein Vision, qui renvoie des informations sur le modèle de détection d'objets, contient désormais le champ `algorithm`. La valeur de retour par défaut est `object-detection`.

Augmentation de la taille d'image maximale pour la détection d'objets à 5 Mo
Voyez plus grand. Nous avons augmenté de 1 Mo à 5 Mo la taille maximale d'une image que vous pouvez ajouter à un jeu de données de détection d'objets.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

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 le modèle contient désormais le champ `language`. Lorsque vous entraînez un jeu de données, le modèle généré hérite de la langue du jeu de données. Pour les jeux de données et les modèles Einstein Vision, la valeur renvoyée 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.

- Entraîner un jeu de données : POST `/v2/vision/train`
- Entraîner de nouveau un jeu de données : POST `/v2/vision/retrain`
- Obtenir le statut d'entraînement : GET `/v2/vision/train/<ID_MODELE>`
- Obtenir les métriques du modèle : GET `/v2/vision/models/<ID_MODELE>`
- Obtenir tous les modèles d'un jeu de données : GET `/v2/vision/datasets/<ID_JEU_DONNEES>/models`

L'appel qui renvoie les métriques du modèle est semblable à ce JSON.

```
{
    "id": "ZWUH3K5NVLQNWPWWSKDLBCXQXU",
    "metricsData": {
        "f1": [
            0.8333333333333333,
            0.8333333333333333
        ],
        "labels": [
            "Mountains",
            "Beaches"
        ],
        "testAccuracy": 0.8333,
        "trainingLoss": 0.0521,
        "confusionMatrix": [
            [
                5,
                0
            ],
            [
                2,
                5
            ]
        ],
        "trainingAccuracy": 0.981
    },
    "createdAt": "2019-06-05T18:09:37.000+0000",
    "language": "N/A",
    "object": "metrics"
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Train a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Retrain a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Training Status

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Image Model Metrics

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Models

Nouveau champ `algorithm` dans la réponse JSON de l'API sur la détection d'objets

La réponse JSON d'un appel d'API Einstein Vision, qui renvoie des informations sur le modèle de détection d'objets, contient désormais le champ `algorithm`. La valeur de retour par défaut est `object-detection`.

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 `algorithm` est affiché dans la réponse à ces appels lorsque le type du jeu de données ou le type du modèle est `image-detection`.

- Entraîner un jeu de données : POST `/v2/vision/train`
- Entraîner de nouveau un jeu de données : POST `/v2/vision/retrain`

- Obtenir le statut d'entraînement : POST `/v2/vision/train/<ID_MODELE>`
- Obtenir les métriques du modèle : GET `/v2/vision/models/<ID_MODELE>`
- Obtenir tous les modèles d'un jeu de données : GET `/v2/vision/datasets/<ID_JEU_DONNEES>/models`

L'appel qui renvoie le statut d'entraînement est semblable à ce JSON. Les données statistiques d'entraînement sont retirées pour rester concis.

```
{
  "datasetId": 1003553,
  "datasetVersionId": 14834,
  "name": "Detection Model",
  "status": "SUCCEEDED",
  "progress": 1,
  "createdAt": "2019-06-27T22:04:21.000+0000",
  "updatedAt": "2019-06-27T22:10:34.000+0000",
  "modelId": "WMIFOQTKQYOMNZY5IY673CIWZY",
  "learningRate": 0.001,
  "epochs": 20,
  "modelType": "image-detection",
  "algorithm": "object-detection",
  "language": "N/A",
  "object": "training",
  "trainParams": null,
  "trainStats": {}
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Train a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Retrain a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Training Status

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Image Model Metrics

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Models

Augmentation de la taille d'image maximale pour la détection d'objets à 5 Mo

Voyez plus grand. Nous avons augmenté de 1 Mo à 5 Mo la taille maximale d'une image que vous pouvez ajouter à un jeu de données de détection d'objets.

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 : La nouvelle taille d'image maximale s'applique aux appels ci-dessous lorsque le type du jeu de données `image-detection`.

- Créer un jeu de données de façon asynchrone à partir d'un fichier .zip : POST `/v2/vision/datasets/upload`
- Créer un jeu de données de façon asynchrone à partir d'un fichier .zip : POST `/v2/vision/datasets/upload/sync`
- Créer des exemples à partir d'un fichier zip : PUT `/v2/vision/datasets/<ID_JEUXDEDONNEES>/upload`
- Créer un exemple : POST `/v2/vision/datasets/<ID_JEUXDEDONNEES>/examples`
- Créer un exemple de commentaires : POST `/v2/vision/feedback`

- Créer des exemples de commentaires à partir d'un fichier zip : PUT `/v2/vision/bulkfeedback`

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

Einstein Platform Services Developer Guide : Create an Example

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Feedback Example

Einstein Platform Services Developer Guide : Create Feedback Examples From a Zip File

Einstein Language : nouveaux champs `language` et `algorithm`

La réponse aux appels de l'API Einstein Language, qui renvoie des informations sur le modèle, contient désormais les champs `language` et `algorithm`.

DANS CETTE SECTION :

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 le modèle contient désormais le champ `language`. Lorsque vous entraînez un jeu de données, le modèle généré hérite de la langue du jeu de données. Pour les jeux de données et les modèles Einstein Language, la valeur renvoyée est `en_US`.

Nouveau champ algorithm dans la réponse JSON de l'API sur l'intention
La réponse JSON d'un appel d'API Einstein Language, qui renvoie des informations sur le modèle d'intention, contient désormais le champ `algorithm`. La valeur de retour par défaut est `intent`.

Jeux de données texte contenant jusqu'à trois millions de mots
Le nombre maximal de mots dans un jeu de données texte est désormais de trois millions. Un jeu de données texte est de type `text-intent` ou `text-sentiment`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Language

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

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 le modèle contient désormais le champ `language`. Lorsque vous entraînez un jeu de données, le modèle généré hérite de la langue du jeu de données. Pour les jeux de données et les modèles Einstein Language, la valeur renvoyée est `en_US`.

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.

- Entraîner un jeu de données : POST `/v2/language/train`
- Entraîner de nouveau un jeu de données : POST `/v2/language/retrain`
- Obtenir le statut d'entraînement : GET `/v2/language/train/<ID_MODELE>`
- Obtenir les métriques du modèle : GET `/v2/language/models/<ID_MODELE>`

- Obtenir tous les modèles d'un jeu de données : GET `/v2/language/datasets/<ID_JEU_DONNEES>/models`

L'appel qui renvoie les métriques du modèle est semblable à ce JSON. Les données de courbe précision-rappel sont retirées pour rester concis.


```
{
  "id": "FNYJFZAHRCA7QPYHWCYAAOR264",
  "metricsData": {
    "f1": [
      0.8,
      0.8,
      0.6666666666666666
    ],
    "labels": [
      "hourly-forecast",
      "current-weather",
      "five-day-forecast"
    ],
    "threshold": {
      "current-weather": 0.97089,
      "hourly-forecast": 0.91275,
      "five-day-forecast": 0.16648
    },
    "testAccuracy": 0.7692307829856873,
    "trainingLoss": 0.03367021307349205,
    "confusionMatrix": [
      [
        6,
        0,
        0
      ],
      [
        1,
        2,
        0
      ],
      [
        2,
        0,
        2
      ]
    ],
    "trainingAccuracy": 1,
    "precisionRecallCurve": {}
  },
  "createdAt": "2019-05-07T22:40:50.000+0000",
  "language": "en_US",
  "algorithm": "intent",
```

```
  "object": "metrics"
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Train a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Retrain a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Training Status

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Model Metrics

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Models

Nouveau champ `algorithm` dans la réponse JSON de l'API sur l'intention

La réponse JSON d'un appel d'API Einstein Language, qui renvoie des informations sur le modèle d'intention, contient désormais le champ `algorithm`. La valeur de retour par défaut est `intent`.

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 `algorithm` est affiché dans la réponse à ces appels lorsque le type du jeu de données ou le type du modèle est `text-intent`.

- Entraîner un jeu de données : POST `/v2/language/train`
- Entraîner de nouveau un jeu de données : POST `/v2/language/retrain`
- Obtenir le statut d'entraînement : GET `/v2/language/train/<ID_MODELE>`
- Obtenir les métriques du modèle : GET `/v2/language/models/<ID_MODELE>`
- Obtenir tous les modèles d'un jeu de données : GET `/v2/language/datasets/<ID_JEU_DONNEES>/models`

L'appel qui renvoie le statut d'entraînement est semblable à ce JSON. Les données statistiques d'entraînement sont retirées pour rester concis.

```
{
    "datasetId": 1019434,
    "datasetVersionId": 15516,
    "name": "Case Routing Model",
    "status": "SUCCEEDED",
    "progress": 1,
    "createdAt": "2019-07-15T19:10:15.000+0000",
    "updatedAt": "2019-07-15T19:14:38.000+0000",
    "modelId": "X2VPSESX4NX64TEH5IIZ5NOWBI",
    "learningRate": 0.0,
    "epochs": 1000,
    "modelType": "text-intent",
    "algorithm": "intent",
    "language": "en_US",
    "object": "training",
    "trainParams": null,
```

```
    "trainStats": {}
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Train a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Retrain a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Training Status

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Image Model Metrics

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Models

Jeux de données texte contenant jusqu'à trois millions de mots

Le nombre maximal de mots dans un jeu de données texte est désormais de trois millions. Un jeu de données texte est de type `text-intent` ou `text-sentiment`.

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 : lorsque vous entraînez un jeu de données texte qui contient plus de 3 millions de mots, vous recevez une erreur des appels suivants :

- Entraîner un jeu de données : POST `/v2/language/train`
- Entraîner de nouveau un jeu de données : POST `/v2/language/retrain`

Pour éviter cette erreur, assurez-vous que le jeu de données que vous créez ou les exemples que vous ajoutez à un jeu de données de contiennent pas plus de 3 millions de mots. Pour obtenir de meilleurs résultats, nous recommandons de limiter chaque exemple à environ 100 mots.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Train a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Retrain a Dataset

Plate-forme Einstein : détails des connaissances sur les prédictions

Vous souhaitez élargir l'utilisation des fonctionnalités Einstein AI, notamment le Générateur de prédiction Einstein, dans votre organisation ? La plate-forme Einstein est la couche Salesforce utilisée par le Générateur de prédiction Einstein et de nombreuses autres fonctionnalités Einstein afin d'exécuter les tâches d'intelligence artificielle puissantes. Utilisez les nouvelles API de la plate-forme Einstein pour accéder aux connaissances sur les prédictions et appliquer la puissance des fonctionnalités Einstein à vos propres solutions d'intelligence artificielle.

DANS CETTE SECTION :

Élaboration de meilleures prédictions avec les connaissances

Examiner les détails de la logique sur laquelle reposent les prédictions Einstein à l'aide des objets de connaissances. Lorsqu'une fonctionnalité Einstein, par exemple le Générateur de prédiction Einstein, établit une prédiction et enregistre les résultats, un enregistrement AIRecordInsight et plusieurs enregistrements enfants associés sont créés. Utilisez ces enregistrements pour comprendre comment les prédictions Einstein sont établies et appliquez une logique personnalisée une fois les prédictions enregistrées afin de les améliorer et de les personnaliser.

Élaboration de meilleures prédictions avec les connaissances

Examiner les détails de la logique sur laquelle reposent les prédictions Einstein à l'aide des objets de connaissances. Lorsqu'une fonctionnalité Einstein, par exemple le Générateur de prédiction Einstein, établit une prédiction et enregistre les résultats, un enregistrement AIRecordInsight et plusieurs enregistrements enfants associés sont créés. Utilisez ces enregistrements pour comprendre comment les prédictions Einstein sont établies et appliquez une logique personnalisée une fois les prédictions enregistrées afin de les améliorer et de les personnaliser.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans lesquelles les fonctionnalités Einstein telles que le Générateur de prédiction ou la Classification des requêtes, sont activées.

Pourquoi : par exemple, utilisez un rapport qui mesure les valeurs prédites par rapport aux valeurs réelles afin d'évaluer comment les modifications des prédictions améliorent les résultats des prédictions. Vous pouvez également élaborer un rapport qui mesure ce que les clients pensent des prédictions, par exemple en mesurant le taux d'acceptation des recommandations de la Classification des requêtes par les utilisateurs.

Les objets Connaissances Einstein sont également utilisés lors de l'ajout d'une logique personnalisée une fois la prédiction créée. Quand Einstein écrit les résultats de prédiction dans les champs de prédiction IA, la logique personnalisée, notamment les déclencheurs Apex, les règles de workflow et les règles d'attribution, n'est pas exécutée. Pour ajouter une logique personnalisée basée sur les résultats des prédictions Einstein, utilisez un abonné à un événement de plate-forme, tel que le Générateur de processus, pour recevoir les notifications AIPredictionEvents qui contiennent des références à des objets de connaissances IA. Vous pouvez par exemple créer un processus du Générateur de processus pour les pistes déclenchées par un AIPredictionEvent, qui inspecte l'enregistrement AIRecordInsight référencé et utilise les informations des connaissances afin de déterminer si la piste doit être réattribuée.

Vous pouvez également utiliser des objets de connaissances Einstein pour améliorer l'expérience utilisateur. Pour les tâches utilisateur qui impliquent une prise de décision dans l'interface utilisateur de Salesforce, vous pouvez créer des composants personnalisés qui exploitent les connaissances afin de présenter à l'utilisateur des choix de décision recommandés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform

Platform Events Developer Guide

Salesforce Einstein : prévisions trimestrielles, acheminement des requêtes et prédictions sans code dans les enregistrements

Visualforce : introduction de Lightning Message Channel (aperçu du développeur), modifications apportées aux URL

Communiquez à travers Visualforce, Aura et les composants Web Lightning avec Lightning Message Channel. Nous avons déprécié les URL HTTP-seulement pour les organisation sandbox Sites et Communautés, et vous pouvez retirer les noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu.

Pour plus d'informations sur ces changements de fonctionnalités, consultez le guide *Apex Developer Guide*.

DANS CETTE SECTION :

Communication entre les technologies d'interface utilisateur de Salesforce avec Lightning Message Channel (aperçu Developer)

Utilisez l'API Lightning Message Service pour communiquer dans le DOM, entre les composants Aura, les pages Visualforce et les composants Web Lightning. Si vous basculez depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience, vous pouvez maintenant élaborer des composants Web Lightning qui communiquent avec les pages Visualforce ou les composants Aura existants. Pour plus d'informations, consultez les Notes de publication Composants Web Lightning.

Masquage de l'étiquette par défaut des pages Visualforce dans le Générateur d'applications Lightning

Auparavant, les pages Visualforce incluses dans les pages Lightning élaborées avec le Générateur d'applications Lightning, présentaient une étiquette au-dessus du composant. Lorsque l'étiquette du composant était vide, l'étiquette par défaut de la page Visualforce était utilisée. Désormais, le Générateur d'applications Lightning inclut une option Afficher l'étiquette avec laquelle vous pouvez choisir de masquer l'étiquette par défaut.

Révision des favoris vers les anciens domaines sandbox des sites et des communautés Salesforce HTTP-seulement

Dans la version Summer '13, nous avons changé le format des domaines Sites et Communautés Salesforce dans les organisations sandbox qui prennent en charge le HTTPS. À compter de la version Winter '20, l'ancien format d'URL antérieur à la version Summer '13 ne fonctionne plus. Vous utilisez peut-être déjà le nouveau format d'URL, mais nous recommandons de vérifier vos favoris vers les sandbox Sites et Communautés Salesforce créées avant Summer '13 et de les mettre à jour si nécessaire.

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

Nous retirons les noms d'instance de Visualforce, du Générateur de communauté, de Site.com Studio et des URL de fichier de contenu. Un nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation Salesforce est hébergée. Les domaines sans instance sont plus faciles à mémoriser pour les utilisateurs. Cette mise à jour critique s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Après cette mise à jour, les URL qui incluent le nom d'instance, par exemple les favoris, redirigent automatiquement vers le nouveau nom d'hôte. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Spring '18.

Communication entre les technologies d'interface utilisateur de Salesforce avec Lightning Message Channel (aperçu Developer)

Utilisez l'API Lightning Message Service pour communiquer dans le DOM, entre les composants Aura, les pages Visualforce et les composants Web Lightning. Si vous basculez depuis Salesforce Classic vers Lightning Experience, vous pouvez maintenant élaborer des composants Web Lightning qui communiquent avec les pages Visualforce ou les composants Aura existants. Pour plus d'informations, consultez les Notes de publication Composants Web Lightning.

Masquage de l'étiquette par défaut des pages Visualforce dans le Générateur d'applications Lightning

Auparavant, les pages Visualforce incluses dans les pages Lightning élaborées avec le Générateur d'applications Lightning, présentaient une étiquette au-dessus du composant. Lorsque l'étiquette du composant était vide, l'étiquette par défaut de la page Visualforce était utilisée. Désormais, le Générateur d'applications Lightning inclut une option Afficher l'étiquette avec laquelle vous pouvez choisir de masquer l'étiquette par défaut.

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

Comment : lancez le Générateur d'applications Lightning, puis ajoutez le composant Visualforce à la page. pour masquer l'étiquette de la page Visualforce, désélectionnez Afficher l'étiquette. Cette option est sélectionnée par défaut.

Révision des favoris vers les anciens domaines sandbox des sites et des communautés Salesforce HTTP-seulement

Dans la version Summer '13, nous avons changé le format des domaines Sites et Communautés Salesforce dans les organisations sandbox qui prennent en charge le HTTPS. À compter de la version Winter '20, l'ancien format d'URL antérieur à la version Summer '13 ne fonctionne plus. Vous utilisez peut-être déjà le nouveau format d'URL, mais nous recommandons de vérifier vos favoris vers les sandbox Sites et Communautés Salesforce créées avant Summer '13 et de les mettre à jour si nécessaire.

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

Comment : pour identifier une URL sous l'ancien format, vérifiez si elle commence par le sous-domaine au lieu du nom de sandbox.

Le format de domaine sandbox actuel des sites et communautés commence par le nom de sandbox : `<NomSandbox>-<SousdomaineSiteOuCommunaute>.<Instance>.force.com`.

Le format HTTP seulement utilisé avant la version Summer '13 commence par le nom du sous-domaine : `<SousdomaineSiteOuCommunaute>.<NomSandbox>.<instance>.force.com`.

Par exemple, une ancienne URL sandbox de sites Salesforce dans la version Spring '13 ou antérieure se présente comme suit `http://exemplesite.uat.cs1.force.com`. La nouvelle URL est `https://uat-examplesite.cs1.force.com` depuis Summer '13. Assurez-vous que vos favoris utilisent le nouveau format d'URL qui commence par `<NomSandbox>-<SousdomaineSiteOuCommunaute>`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour critiques et de sécurité

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

Nous retirons les noms d'instance de Visualforce, du Générateur de communauté, de Site.com Studio et des URL de fichier de contenu. Un nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation Salesforce est hébergée. Les domaines sans instance sont plus faciles à mémoriser pour les utilisateurs. Cette mise à jour critique s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Après cette mise à jour, les URL qui incluent le nom d'instance, par exemple les favoris, redirigent automatiquement vers le nouveau nom d'hôte. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Spring '18.

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

Quand : la mise à jour critique est automatiquement activée le 11 juillet 2020. Cette mise à jour peut déconnecter les utilisateurs qui accèdent à Visualforce, au Générateur de communauté, à Site.com Studio et aux URL de fichier de contenu. Pour minimiser l'interruption, activez cette mise à jour critique pendant les heures creuses.

Pourquoi : Lorsque nous retirons le nom d'instance de vos URL, vos noms d'hôte changent. Par exemple :

- `mydomain--c.na1.content.force.com` devient `mydomain--c.documentforce.com`
- `mydomain--c.na1.visual.force.com` devient `mydomain--c.visualforce.com`

Toutes les URL *.content.force.com sont remplacées par *.documentforce.com.

Comment : Nous recommandons de tester cette mise à jour dans un environnement sandbox afin de vérifier le fonctionnement des nouvelles URL avec les pare-feux et des serveurs proxy du chemin réseau entre vos utilisateurs et Salesforce. Les pare-feux et les serveurs proxy qui filtrent le nom d'hôte doivent également faire confiance aux adresses suivantes :

- *.visualforce.com
- *.documentforce.com
- *.salesforce-communities.com

Pour activer cette mise à jour critique, dans la Configuration, saisissez *Mises à jour critiques* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**. Pour retirer les noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu, cliquez sur **Activer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Spring '18 : Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur de communauté, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour critiques et de sécurité

Apex

La fonctionnalité de sécurité `Security.stripInaccessible`, qui protège les données au niveau du champ, est passée d'une version pilote à une version bêta, prend en charge les sous-requêtes et peut être utilisée dans des organisations de production. Le temps de traitement des appels externes est exclu lors du calcul de la limite en requêtes longues. Apex introduit des méthodes Système pour recalculer les champs de formule et une méthode Type pour détecter la compatibilité du type sans instanciation de classe. Le nouveau type de métadonnées ApexSettings augmente les tests Apex.

Pour plus d'informations sur ces améliorations, consultez le guide *Apex Developer Guide*.

DANS CETTE SECTION :

Application de la sécurité au niveau du champ dans Apex (bêta)

La fonctionnalité de sécurité `stripInaccessible()`, qui protège les données au niveau du champ, est passée d'une version pilote à une version bêta et est disponible dans les organisations de production. Dans la version Winter '20, nous avons étendu la fonctionnalité aux sous-requêtes et ajouté la valeur d'énumération UPSERTABLE à `System.AccessType`. Utilisez cette valeur d'énumération avec la méthode `stripInaccessible` afin d'appliquer des vérifications au niveau du champ et au niveau de l'objet pour insérer et mettre à jour.

Exclusion des appels externes de la limite en requêtes longues

Chaque organisation a une limite en nombre de requêtes Apex longues simultanées. Cette limite prend en compte toutes les requêtes exécutées pendant plus de cinq secondes (temps d'exécution total). Toutefois, le temps de traitement des appels externes HTTP n'est plus pris en compte lors du calcul de la limite de cinq secondes. Nous interrompons le minuteur pour l'appel externe et le reprenons lorsque l'appel est terminé.

Augmentation des tests Apex avec le type de métadonnées ApexSettings

Utilisez le nouveau type de métadonnées ApexSettings pour augmenter les tests Apex avec le suivi total agrégé, l'exécution en série et la prévention des écarts de numérotation automatique. Vous pouvez également utiliser ApexSettings pour supprimer les détails du journal de débogage dans les e-mails d'exception non gérés.

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 Spring '20. 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 du champ dans Apex (bêta)

La fonctionnalité de sécurité `stripInaccessible()`, qui protège les données au niveau du champ, est passée d'une version pilote à une version bêta et est disponible dans les organisations de production. Dans la version Winter '20, nous avons étendu la fonctionnalité aux sous-requêtes et ajouté la valeur d'énumération UPSERTABLE à `System.AccessType`. Utilisez cette valeur d'énumération avec la méthode `stripInaccessible` afin d'appliquer des vérifications au niveau du champ et au niveau de l'objet pour insérer et mettre à jour.

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, la méthode `stripInaccessible` 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 cette fonctionnalité dans le groupe Security.stripInaccessible sur IdeaExchange.

Pourquoi : vous pouvez utiliser la méthode `stripInaccessible` pour retirer les champs auxquels l'utilisateur ne peut pas accéder des résultats des requêtes et des sous-requêtes. Vous pouvez l'utiliser pour retirer les champs inaccessibles des sObjects avant une opération DML afin d'éviter les exceptions. Vous pouvez également utiliser cette méthode pour assainir les sObjects qui ont été désérialisés à partir d'une source non approuvée.

Comment : la méthode `stripInaccesible` vérifie les enregistrements sources des champs de sous-requête qui ne remplissent pas les critères de sécurité au niveau du champ pour l'utilisateur actif. La méthode renvoie une liste de sObjects contenant uniquement les champs accessibles à l'utilisateur actif. Si l'utilisateur n'a pas accès au champ de relation de l'enfant au parent, la liste de renvoi de sObjects ne comprend pas la relation enfant.

Si l'utilisateur ne dispose pas de l'autorisation de lecture du champ `Téléphone` dans un objet Contacts, cet exemple de code retire le champ de la sous-requête avant de lire les enregistrements. L'opération DML se termine sans renvoyer d'exception.

```
List<Account> accountsWithContacts =
 [SELECT Id, Name, Phone,
     (SELECT Id, LastName, Phone FROM Account.Contacts)
 FROM Account];

// Strip fields that are not readable
   SObjectAccessDecision decision = Security.stripInaccessible(
                                    AccessType.READABLE,
                                    accountsWithContacts);

// Print stripped records
   for (Integer i = 0; i < accountsWithContacts.size(); i++)
  {
      System.debug('Insecure record access: '+accountsWithContacts[i]);
      System.debug('Secure record access: '+decision.getRecords()[i]);
   }

// Print modified indexes
   System.debug('Records modified by stripInaccessible: '+decision.getModifiedIndexes());
```

```
// Print removed fields
   System.debug('Fields removed by stripInaccessible: '+decision.getRemovedFields());
```

Exclusion des appels externes de la limite en requêtes longues

Chaque organisation a une limite en nombre de requêtes Apex longues simultanées. Cette limite prend en compte toutes les requêtes exécutées pendant plus de cinq secondes (temps d'exécution total). Toutefois, le temps de traitement des appels externes HTTP n'est plus pris en compte lors du calcul de la limite de cinq secondes. Nous interrompons le minuteur pour l'appel externe et le reprenons lorsque l'appel est terminé.

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

Cette modification s'applique aux appels externes passés directement depuis Apex, y compris aux appels externes SOAP générés par WSDL2Apex. Elle s'applique également aux appels externes à partir d'autres fonctionnalités de la plate-forme, telles que les Services externes et les Objets externes.

Augmentation des tests Apex avec le type de métadonnées ApexSettings

Utilisez le nouveau type de métadonnées ApexSettings pour augmenter les tests Apex avec le suivi total agrégé, l'exécution en série et la prévention des écarts de numérotation automatique. Vous pouvez également utiliser ApexSettings pour supprimer les détails du journal de débogage dans les e-mails d'exception non gérés.

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

Comment : vous pouvez utiliser le type de métadonnées ApexSettings de nombreuses façons.

- Pour activer le suivi des totaux agrégés, pas détaillés, pour les données de couverture de test Apex, utilisez le nouveau champ `enableAggregateCodeCoverageOnly`.
- Pour activer l'exécution en série des tests Apex, utilisez le nouveau champ `enableDisableParallelApexTesting`.
- Pour supprimer les détails du journal de débogage Apex dans les e-mails d'exception non gérés, utilisez le nouveau champ `enableDoNotEmailDebugLog`.
- Lors d'exécutions de tests Apex, pour empêcher l'incrémentation des champs à numérotation automatique pour les enregistrements non-tests, et la création d'écarts, utilisez le nouveau champ `enableGaplessTestAutoNum`.

Remarque: Nous avons retiré la valeur `ApexApprovalLockUnlock` du champ `preferences` dans le type de métadonnées OrgPreferenceSettings. Utilisez à la place le nouveau champ `enableApexApprovalLockUnlock` dans le type de métadonnées ApexSettings.

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 Spring '20. 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

La mise à jour critique Les utilisateurs API uniquement ne peuvent accéder qu'aux API Salesforce est appliquée dans la version Winter ’20. Utilisez des requêtes SOQL pour récupérer les relations entre les composants de métadonnées dans votre organisation. L'API de métadonnées place automatiquement quelques-unes des tâches multiples de récupération simultanées dans une file d'attente en cas de nécessité pour protéger le service. L'API de transfert en masse 2.0 prend désormais en charge les tâches de requête en masse.

DANS CETTE SECTION :

Accès des utilisateurs API uniquement limité aux API Salesforce (mise à jour critique appliquée)

« Les utilisateurs API uniquement ne peuvent accéder qu'aux API Salesforce » était une mise à jour critique dans la version Spring ’19 et est appliquée dans la version Winter ’20. Cette mise à jour critique s'assure qu'un utilisateur qui dispose de l'autorisation Utilisateur API uniquement peut accéder à Salesforce uniquement via des API, quelles que soient ses autres autorisations.

Dénouement des dépendances avec des requêtes MetadataComponentDependency (bêta)

De nombreuses organisations sont encombrées d'objets et de champs personnalisés qui ne sont plus utilisés. Utilisez l'objet MetadataComponentDependency de l'API Tooling pour afficher les relations de dépendance entre les composants de métadonnées de votre organisation. Ces informations permettent de déterminer si les composants peuvent être supprimés en toute sécurité. La recherche de dépendances entre les composants permet également de diviser vos métadonnées en packages. L'utilisation d'une série de packages au lieu d'une seule organisation monolithique facilite la gestion des modifications, l'utilisation d'un système de contrôle des versions et l'utilisation d'un système d'intégration continue.

Requête dans l'API de transfert en masse 2.0

L'API de transfert en masse 2.0 prend désormais en charge les *tâches de requête en masse*. Ces tâches permettent le traitement asynchrone des requêtes SOQL et sont conçues pour gérer les requêtes qui renvoient des volumes de données importants (10 000 enregistrements ou plus).

Élimination de toute hésitation lorsque le nombre de tâches de récupération est excessif

Si vous initiez plusieurs opérations de récupération simultanées pour une seule organisation, l'API de métadonnées place automatiquement certaines de ces tâches dans une file d'attente en cas de nécessité pour protéger le service. Si le statut d'une tâche de récupération est `Pending`, elle est dans la file d'attente. Lorsque l'une des tâches de récupération actives est terminée, l'API de métadonnées active l'une des tâches en attente. Si le statut d'une tâche de récupération est `InProgress`, elle est active. Le processus se répète jusqu'à ce que la file d'attente des tâches soit vide.

Accès des utilisateurs API uniquement limité aux API Salesforce (mise à jour critique appliquée)

« Les utilisateurs API uniquement ne peuvent accéder qu'aux API Salesforce » était une mise à jour critique dans la version Spring ’19 et est appliquée dans la version Winter ’20. Cette mise à jour critique s'assure qu'un utilisateur qui dispose de l'autorisation Utilisateur API uniquement peut accéder à Salesforce uniquement via des API, quelles que soient ses autres autorisations.

Où : cette modification s'applique uniquement à Lightning Out.

Quand : cette mise à jour critique est appliquée dans la version Winter ’20.

Qui : cette modification affecte les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Utilisateur API uniquement.

Dénouement des dépendances avec des requêtes MetadataComponentDependency (bêta)

De nombreuses organisations sont encombrées d'objets et de champs personnalisés qui ne sont plus utilisés. Utilisez l'objet MetadataComponentDependency de l'API Tooling pour afficher les relations de dépendance entre les composants de métadonnées de votre organisation. Ces informations permettent de déterminer si les composants peuvent être supprimés en toute sécurité. La recherche de dépendances entre les composants permet également de diviser vos métadonnées en packages. L'utilisation d'une série de packages au lieu d'une seule organisation monolithique facilite la gestion des modifications, l'utilisation d'un système de contrôle des versions et l'utilisation d'un système d'intégration continue.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, sandbox uniquement.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, MetadataComponentDependency 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 MetadataComponentDependency dans le groupe Dependency API (Pilot) de la Trailblazer Community.

Comment : Utilisez des requêtes SOQL pour récupérer les relations entre les composants de métadonnées dans votre organisation. Les résultats de requête incluent une ligne de chaque relation. Vous pouvez obtenir jusqu'à 2000 enregistrements par requête. Gardez vos requêtes suffisamment spécifiques pour envoyer des résultats précis en nombre d'enregistrements.


```
{
  "size" : 132,
  "totalSize" : 132,
  "done" : true,
  "queryLocator" : null,
  "entityTypeName" : "MetadataComponentDependency",
  "records" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "MetadataComponentDependency",
      "url" :
"/services/data/v47.0/tooling/sobjects/MetadataComponentDependency/000000000000000AAA"
    },
    "RefMetadataComponentId" : "00NXXXXXXXXXXXXXXX",
    "RefMetadataComponentName" : "acctTime",
    "MetadataComponentName" : "acctTimeReport",
    "MetadataComponentType" : "Report"
  },  {
    "attributes" : {
      "type" : "MetadataComponentDependency",
      "url" :
"/services/data/v47.0/tooling/sobjects/MetadataComponentDependency/000000000000000AAA"
    },
    "RefMetadataComponentId" : "00XXXXXXXXXXXXXXXX",
    "RefMetadataComponentName" : "acctTime",
    "MetadataComponentName" : "formulaTime",
```

```
    "MetadataComponentType" : "CustomField"
},...
```

Les requêtes ci-dessous ne sont pas prises en charge.

- Clause SOQL `ORDER BY`
- Clause SOQL `SELECT` : fonction `count()`
- SOQL `queryMore()`
- Clause SOQL `WHERE` : n'importe quel type de filtre avec MetadataComponentName
- Clause SOQL `WHERE` : n'importe quel type de filtre avec RefMetadataComponentName
- Clause SOQL `WHERE` : contient des opérateurs *différents* de `=`, `!=`, `AND` ou `OR`
- Clause SOQL `WHERE` : filtrer par (`RefMetadataComponentType = 'StandardEntity'`)
- Clause SOQL `WHERE` : utiliser l'opérateur `LIKE` avec le champ MetadataComponentType ou le champ RefMetadataComponentType
- Clause SOQL `OFFSET`

Pour plus d'informations, consultez MetadataComponentDependency.

Requête dans l'API de transfert en masse 2.0

L'API de transfert en masse 2.0 prend désormais en charge les *tâches de requête en masse*. Ces tâches permettent le traitement asynchrone des requêtes SOQL et sont conçues pour gérer les requêtes qui renvoient des volumes de données importants (10 000 enregistrements ou plus).

Pourquoi : les requêtes en masse sont également disponibles dans API de transfert en masse (c'est-à-dire, le point de terminaison `/services/async/` introduit dans la version 16 de l'API Lightning Platform). Cependant, l'implémentation de l'API de transfert en masse 2.0 offres plusieurs avantages :

- Vous n'avez pas à gérer les lots. Tous les résultats sont renvoyés dans un seul ensemble.
- Les limites ont été simplifiées et sont disponibles pour les clients via le point de terminaison `/limits`.
- Cette implémentation s'intègre mieux aux autres API REST Salesforce :
  - Elle ne nécessite pas d'en-tête X-SFDC-Session spécial.
  - Elle prend en charge tous les workflows OAuth habituels.
  - Sa conception est plus cohérente avec celles des autres API Salesforce.

Élimination de toute hésitation lorsque le nombre de tâches de récupération est excessif

Si vous initiez plusieurs opérations de récupération simultanées pour une seule organisation, l'API de métadonnées place automatiquement certaines de ces tâches dans une file d'attente en cas de nécessité pour protéger le service. Si le statut d'une tâche de récupération est `Pending`, elle est dans la file d'attente. Lorsque l'une des tâches de récupération actives est terminée, l'API de métadonnées active l'une des tâches en attente. Si le statut d'une tâche de récupération est `InProgress`, elle est active. Le processus se répète jusqu'à ce que la file d'attente des tâches soit vide.

Pour plus d'informations sur les limites en métadonnées, consultez la documentation *Salesforce Developer Limits and Allocations Quick Reference*.

Types de métadonnées personnalisées : protection renforcée et contrôle d'accès affiné

Protégez les types de métadonnées personnalisées dans les packages et contrôlez leur accès à l'aide de profils et d'ensembles d'autorisations.

DANS CETTE SECTION :

Contrôle des utilisateurs qui obtiennent l'accès en lecture aux types de métadonnées personnalisées
Utilisez des profils et des ensembles d'autorisations pour attribuer aux utilisateurs l'accès en lecture aux types de métadonnées personnalisées. Depuis la version Spring '19, vous pouvez bloquer tous les accès en lecture par API aux types de données personnalisées pour les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application. Vous pouvez désormais accorder l'accès en lecture par API à des types de métadonnées spécifiques pour des utilisateurs et des profils utilisateur, même s'ils ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application.

Protection de vos types de métadonnées personnalisées dans des packages de deuxième génération
Avec l'introduction de l'empaquetage de deuxième génération (2GP), vous pouvez avoir plusieurs packages dans le même espace de noms. Les types de métadonnées personnalisées fournissent une protection au niveau de l'espace de noms à des secrets sécurisés, tels que des clés et des jetons d'accès API, dans des packages gérés. Vous pouvez désormais spécifier un package individuel dans un espace de noms pour plus de sécurité dans le 2GP. Vous renforcez votre contrôle et bénéficiez d'options supplémentaires pour vérifier que les secrets stockés dans un package sont accessibles uniquement par le code Apex personnalisé du package.

Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture à des types de métadonnées personnalisées (mise à jour critique)
Les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application peuvent lire des types de métadonnées personnalisées non protégés en utilisant différentes API fournies par Salesforce. Conformément à l'approche « sécuriser par défaut », avec cette mise à jour, l'accès en lecture est révoqué si les utilisateurs ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application. Cette modification affecte les pages Visualforce et les composants Lightning qui référencent directement des types de métadonnées personnalisées. Pour les types de métadonnées personnalisées, un administrateur peut accorder explicitement l'accès à un profil ou un ensemble d'autorisations spécifique.

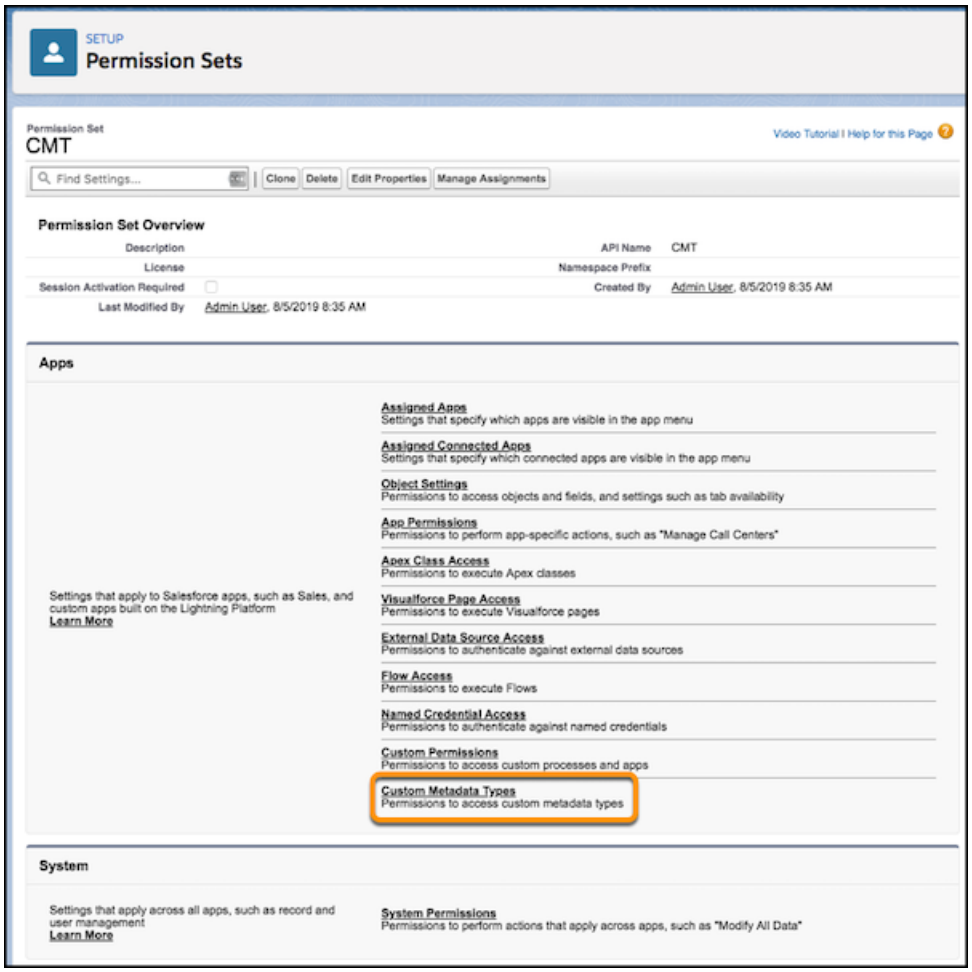
Contrôle des utilisateurs qui obtiennent l'accès en lecture aux types de métadonnées personnalisées

Utilisez des profils et des ensembles d'autorisations pour attribuer aux utilisateurs l'accès en lecture aux types de métadonnées personnalisées. Depuis la version Spring '19, vous pouvez bloquer tous les accès en lecture par API aux types de données personnalisées pour les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application. Vous pouvez désormais accorder l'accès en lecture par API à des types de métadonnées spécifiques pour des utilisateurs et des profils utilisateur, même s'ils ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application.

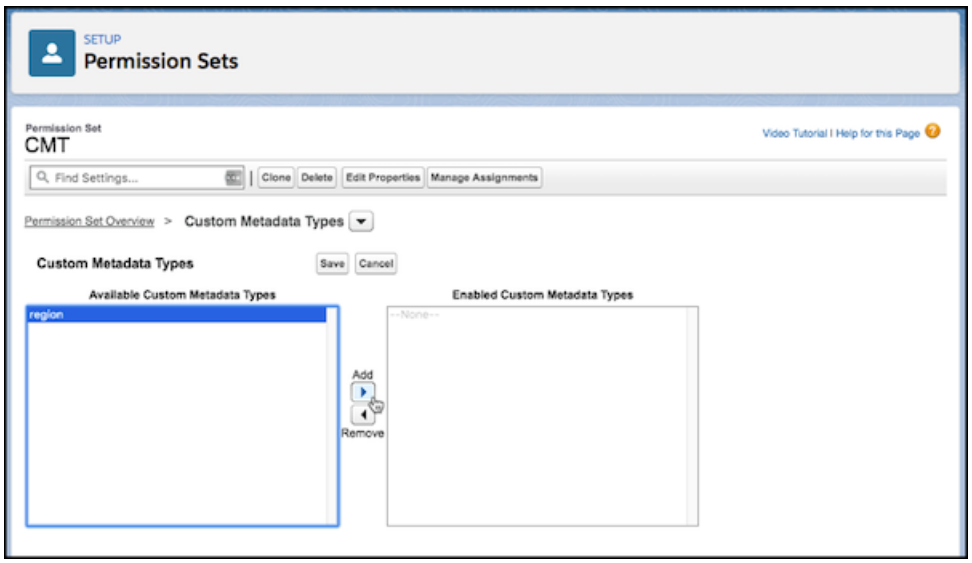
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : les administrateurs qui disposent de l'autorisation Personnaliser l'application peuvent modifier les ensembles d'autorisations et les profiles pour accorder l'accès en lecture direct par API à un type de métadonnées personnalisées spécifique.

Comment : pour accorder à un profil ou un ensemble d'autorisations spécifique l'accès en lecture à un type de métadonnées personnalisées, accédez à l'autorisation Types de métadonnées personnalisées.



Modifiez le profil ou l'ensemble d'autorisations pour ajouter le type de métadonnées personnalisées de votre choix à la liste des types activés.



Protection de vos types de métadonnées personnalisées dans des packages de deuxième génération

Avec l'introduction de l'empaquetage de deuxième génération (2GP), vous pouvez avoir plusieurs packages dans le même espace de noms. Les types de métadonnées personnalisées fournissent une protection au niveau de l'espace de noms à des secrets sécurisés, tels que des clés et des jetons d'accès API, dans des packages gérés. Vous pouvez désormais spécifier un package individuel dans un espace de noms pour plus de sécurité dans le 2GP. Vous renforcez votre contrôle et bénéficiez d'options supplémentaires pour vérifier que les secrets stockés dans un package sont accessibles uniquement par le code Apex personnalisé du package.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance et Unlimited uniquement pour l'API de métadonnées.

Qui : les administrateurs qui disposent de l'autorisation Personnaliser l'application.

Comment : pour les métadonnées d'un objet personnalisé, définissez le champ `visibility` sur `PackageProtected`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Metadata API Developer Guide : CustomObject

Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture à des types de métadonnées personnalisées (mise à jour critique)

Les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application peuvent lire des types de métadonnées personnalisées non protégés en utilisant différentes API fournies par Salesforce. Conformément à l'approche « sécuriser par défaut », avec cette mise à jour, l'accès en lecture est révoqué si les utilisateurs ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application. Cette modification affecte les pages Visualforce et les composants Lightning qui référencent directement des types de métadonnées personnalisées. Pour les types de métadonnées personnalisées, un administrateur peut accorder explicitement l'accès à un profil ou un ensemble d'autorisations spécifique.

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.

Quand : cette mise à jour critique est appliquée dans la version Spring '20.

Comment : pour accorder à un profil ou un ensemble d'autorisations l'accès en lecture à un type de métadonnées personnalisées :

1. Accédez au profil ou à l'ensemble d'autorisations auquel vous souhaitez accorder l'accès.
2. Sous Accès au type de métadonnées personnalisées activé, cliquez sur **Modifier**.
3. Ajoutez le type de métadonnées personnalisées à la liste des types activés.

Pour réactiver l'accès en lecture à des métadonnées personnalisées hors du contexte code Apex ou mode système :

1. Dans Configuration, accédez à Paramètres de schéma.
2. Désélectionnez **Limiter l'accès aux métadonnées personnalisées**.

Pour tester cette mise à jour critique, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox. Si vous rencontrez des problèmes, contactez le Support client de Salesforce.

Remarque: Cette modification n'affecte pas l'accessibilité des types de métadonnées personnalisées à partir du contexte Apex ou mode système. Après cette mise à jour, les types de métadonnées personnalisées récupérés utilisant votre code Apex personnalisé continuent de fonctionner.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Contrôle des utilisateurs qui obtiennent l'accès en lecture aux types de métadonnées personnalisées

Empaquetage : packages gérés de deuxième génération globalement disponibles

Utilisez l'empaquetage géré de deuxième génération (2GP) pour présenter et distribuer vos nouveaux packages 2GP sur AppExchange. Vous pouvez inclure de nouveaux types de métadonnées, créer des versions correctives de packages et des scripts de post-installation.

DANS CETTE SECTION :

Simplification du développement d'applications avec les packages gérés de deuxième génération (globalement disponible)

L'empaquetage géré de deuxième génération (2GP) introduit de nouvelles méthodes qui permettent aux partenaires AppExchange de développer, de distribuer et de gérer leurs applications et leurs métadonnées. Vous pouvez utiliser le 2GP pour organiser votre source, l'intégrer à votre système de contrôle des versions et mieux exploiter votre code Apex personnalisé. Avec le contrôle de version comme source de vérité, vous n'avez aucune organisation d'empaquetage et vous pouvez exécuter toutes les opérations d'empaquetage via Salesforce CLI, permettant ainsi l'automatisation de bout en bout. Vous pouvez soumettre des packages gérés de deuxième génération à un contrôle de sécurité et les distribuer sur AppExchange.

Calcul de la couverture de code pour les packages déverrouillés

Le calcul de la couverture de code permet de vérifier que vous avez testé votre code Apex. Aucune couverture de code minimale n'est appliquée lorsque vous créez des packages déverrouillés, mais vous pouvez utiliser le champ `CalculateCodeCoverage` de l'objet Package2VersionCreateRequest ou le paramètre CLI `codecoverage` lors de la création d'une version de package.

Simplification du développement d'applications avec les packages gérés de deuxième génération (globalement disponible)

L'empaquetage géré de deuxième génération (2GP) introduit de nouvelles méthodes qui permettent aux partenaires AppExchange de développer, de distribuer et de gérer leurs applications et leurs métadonnées. Vous pouvez utiliser le 2GP pour organiser votre source, l'intégrer à votre système de contrôle des versions et mieux exploiter votre code Apex personnalisé. Avec le contrôle de version comme source de vérité, vous n'avez aucune organisation d'empaquetage et vous pouvez exécuter toutes les opérations d'empaquetage via Salesforce CLI, permettant ainsi l'automatisation de bout en bout. Vous pouvez soumettre des packages gérés de deuxième génération à un contrôle de sécurité et les distribuer sur AppExchange.

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

Quand : l'empaquetage géré de deuxième génération est globalement disponible le 12 octobre 2019.

Qui : les utilisateurs doivent avoir un profil Administrateur système ou l'autorisation Créer et mettre à jour des packages de deuxième génération.

Pourquoi : nouveautés dans Winter '20

- Distribuez des packages gérés de deuxième génération sur AppExchange
- Créez des versions correctives de packages
- Créez des scripts de post-installation

- Élargissez la couverture des métadonnées

Remarque: Utilisez le 2GP pour créer des packages gérés. Actuellement, vous ne pouvez pas convertir un package de première génération en package de deuxième génération.

Comment : pour activer les packages gérés de deuxième génération, 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 et les packages gérés de deuxième génération**.

Calcul de la couverture de code pour les packages déverrouillés

Le calcul de la couverture de code permet de vérifier que vous avez testé votre code Apex. Aucune couverture de code minimale n'est appliquée lorsque vous créez des packages déverrouillés, mais vous pouvez utiliser le champ `CalculateCodeCoverage` de l'objet Package2VersionCreateRequest ou le paramètre CLI `codecoverage` lors de la création d'une version de 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.

Quand : ces modifications sont globalement disponibles le 12 octobre 2019.

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 et les packages gérés de deuxième génération**.

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'organisations tests avec plus de fonctionnalités
Nous offrons de nouvelles fonctionnalités configurables pour les organisations tests.

Transition vers les paramètres d'organisation test
Il est temps de convertir les préférences d'organisation existantes en paramètres dans votre fichier de définition d'organisation test. Nous avons remplacé les préférences d'organisation par des paramètres d'organisation test. La prise en charge des préférences d'organisation est arrêtée lors de la disponibilité globale de la version Winter '20, le 12 octobre 2019.

Création d'organisations tests avec plus de fonctionnalités

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.

- CaseClassification
- DecisionStudio

- DigitalEngagement
- Division
- DocumentChecklist
- ExperienceBundle
- ExternalAccountHierachy
- FinancialServicesUser
- HighVelocitySales
- LightningScheduler
- Macros
- ObjectLinking
- SalesforceContentUser
- SocialCustomerService
- WorkflowFlowActionFeature

Fonctionnalités d'organisation test renommées

Cette fonctionnalité d'organisation test a été renommée dans la version Winter '20. Si le fichier de définition de votre organisation test mentionne cette fonctionnalité, mettez-le à jour avec le nouveau nom de la fonctionnalité. La création d'organisation test échoue si le fichier de définition inclut l'ancien nom de la fonctionnalité.

- ActionPlans s'intitule désormais IndustriesActionPlan

Fonctionnalités d'organisation test dépréciées

Cette fonctionnalité d'organisation test a été dépréciée dans la version Winter '20. Si le fichier de définition de votre organisation test mentionne cette fonctionnalité, supprimez la fonctionnalité du fichier. La création d'organisation test échoue si le fichier de définition spécifie une fonctionnalité dépréciée.

- Pardot

Transition vers les paramètres d'organisation test

Il est temps de convertir les préférences d'organisation existantes en paramètres dans votre fichier de définition d'organisation test. Nous avons remplacé les préférences d'organisation par des paramètres d'organisation test. La prise en charge des préférences d'organisation est arrêtée lors de la disponibilité globale de la version Winter '20, le 12 octobre 2019.

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.

Quand : pendant la période d'aperçu, un avertissement est affiché. Lorsque la version Winter '20 est globalement disponible, la création d'organisations tests échoue tant que vous n'avez pas converti vos préférences d'organisation en paramètres.

Pourquoi : puisque vous pouvez utiliser tous les paramètres d'API de métadonnées, ils offrent la méthode la plus complète pour configurer une organisation test. Si un paramètre est pris en charge dans l'API de métadonnées, il est pris en charge dans les organisations tests. Les paramètres offrent un contrôle plus précis, car vous pouvez définir les valeurs de tous les champs d'un paramètre, pas seulement l'activer ou le désactiver.

Comment : remplacez les préférences d'organisation par des paramètres dans votre fichier de définition test. Lorsque vous créez une organisation test avec des préférences d'organisation, le message d'avertissement indique comment remplacer vos préférences par des

paramètres équivalents. Pour plus d'informations, consultez Scratch Org Settings dans le guide *Salesforce DX Developer Guide*. Voici un exemple de message d'avertissement :

```
WARNING: We're deprecating orgPreferences in Summer '19. You can continue to use them
until they are replaced by settings in Winter '20. But why wait? Here's exactly what you
need
to update in the scratch org definition file.

Replace the orgPreferences section:
{
    "orgPreferences" : {
        "enabled": [
          "S1DesktopEnabled"
        ],
        "disabled": [
          "IsActivitiesRemindersEnabled"
        ]
    }
}
With settings:
{
    "settings": {
        "orgPreferenceSettings": {
            "s1DesktopEnabled": true
        },
        "activitySettings": {
            "enableActivitiesReminder": false
        }
    }
}
```

Partenaires AppExchange : Analytics pour les packages gérés et la place de marché AppExchange, et test de la mise à niveau du package ISV Hammer (bêta)

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. Utilisez ISV Hammer pour tester l'installation des mises à niveau de votre package dans des copies d'organisations d'abonnés. Testez les fonctionnalités de votre package à l'aide de tests Apex écrits par un abonné.

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.

Analyse de l'utilisation des événements avec l'API du package géré

AppExchange App Analytics fournit des données sur l'utilisation par les abonnés de vos packages gérés de première génération. Utilisez App Analytics pour identifier les risques d'attrition et informer le développement de fonctionnalités. Les journaux et résumés d'utilisation contiennent désormais des données sur les événements CRUD basés sur API dans vos objets personnalisés. Utilisez l'objet AppAnalyticsQueryRequest dans l'API SOAP pour demander des fichiers journaux et des résumés d'utilisation mensuels.

Test des versions de votre package avec ISV Hammer (bêta)

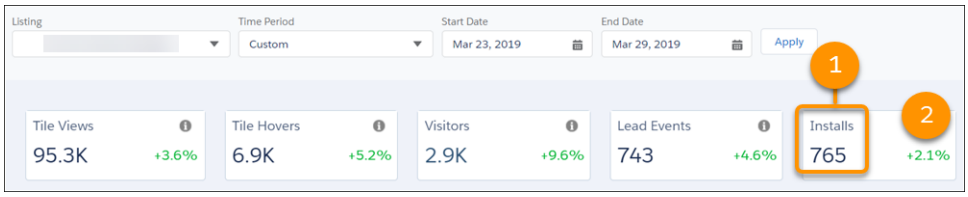
Avant chaque version majeure, Salesforce exécute des tests Apex de clients sur les anciennes et les nouvelles versions de notre application. Nous appelons ce processus Test intensif. Il nous permet d'éviter de rompre les configurations existantes lors du déploiement de la nouvelle version. Nous avons maintenant le plaisir de partager ces tests avec vous. Utilisez ISV Hammer pour tester l'installation des mises à niveau de votre package dans des copies d'organisations d'abonnés, avant de déployer les nouvelles versions de votre package (ces copies d'organisations contenant uniquement des métadonnées n'incluent aucune donnée des clients, ne sont pas accessibles humainement et sont supprimées à la fin de chaque exécution d'un test intensif). Le test intensif ISV Hammer est désormais disponible en version test bêta. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité, contactez Salesforce.

Examen de santé de votre offre AppExchange avec Marketplace Analytics

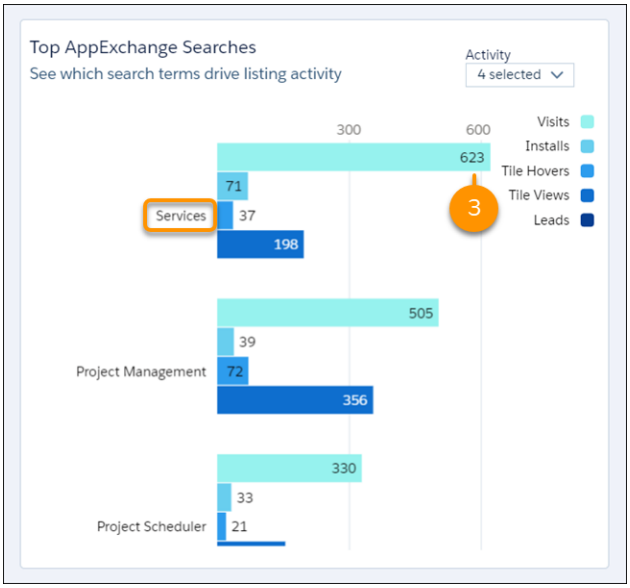
Le tableau de bord Marketplace Analytics montre comment les clients recherchent et interagissent avec votre offre AppExchange. Effectuez un examen de santé rapide de votre offre dans le résumé d'activité du tableau de bord. Explorez les relations entre les sources de trafic, les termes de recherche et 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.

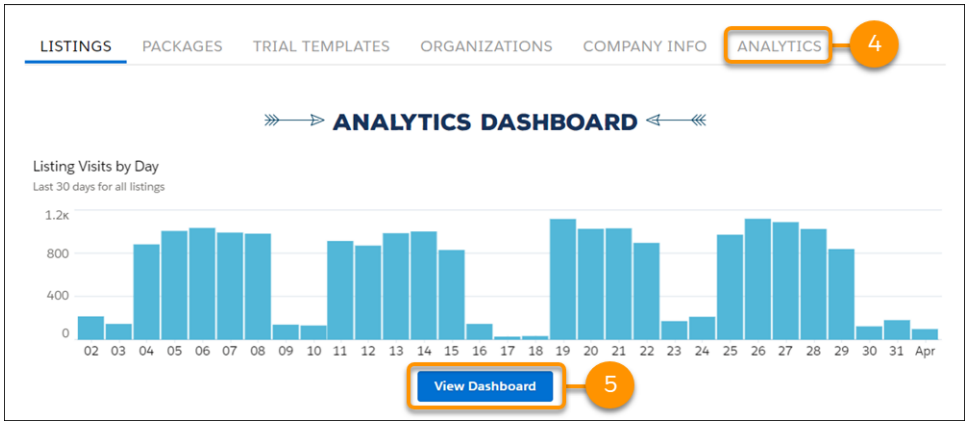


Le résumé d'activité regroupe les métriques de performance clés de votre offre, telles que les installations, à un emplacement unique (1). Les indicateurs de tendance montrent l'évolution des métriques par rapport à la période de rapport précédente. Les progressions et les opportunités (2) sont clairement 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).

Analyse de l'utilisation des événements avec l'API du package géré

AppExchange App Analytics fournit des données sur l'utilisation par les abonnés de vos packages gérés de première génération. Utilisez App Analytics pour identifier les risques d'attrition et informer le développement de fonctionnalités. Les journaux et résumés d'utilisation contiennent désormais des données sur les événements CRUD basés sur API dans vos objets personnalisés. Utilisez l'objet 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.

Test des versions de votre package avec ISV Hammer (bêta)

Avant chaque version majeure, Salesforce exécute des tests Apex de clients sur les anciennes et les nouvelles versions de notre application. Nous appelons ce processus Test intensif. Il nous permet d'éviter de rompre les configurations existantes lors du déploiement de la nouvelle version. Nous avons maintenant le plaisir de partager ces tests avec vous. Utilisez ISV Hammer pour tester l'installation des mises à niveau de votre package dans des copies d'organisations d'abonnés, avant de déployer les nouvelles versions de votre package (ces copies d'organisations contenant uniquement des métadonnées n'incluent aucune donnée des clients, ne sont pas accessibles humainement et sont supprimées à la fin de chaque exécution d'un test intensif). Le test intensif ISV Hammer est désormais disponible en version test bêta. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité, contactez Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Exécution de tests intensifs ISV sur les versions du package et les organisations abonnées

Testez les versions de votre package avec ISV Hammer en exécutant une commande CLI sur des versions de package et des organisations abonnées spécifiques.

Exécution de tests Apex écrits par un abonné pour tester les fonctionnalités de votre package

Dans la version Winter '20, vous pouvez tester les fonctionnalités de votre package à l'aide de tests Apex écrits par un abonné. Ces tests contribuent à valider le fonctionnement de votre package après une mise à niveau.

Désabonnement des tests ISV Hammer

si vous ne souhaitez pas à participer aux tests ISV Hammer, vous pouvez vous assurer que les partenaires éditeurs de logiciels respectent votre décision. Il suffit de vous désabonner dans la page Désabonnement des tests intensifs ISV, dans la Configuration.

Exécution de tests intensifs ISV sur les versions du package et les organisations abonnées

Testez les versions de votre package avec ISV Hammer en exécutant une commande CLI sur des versions de package et des organisations abonnées spécifiques.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les tests intensifs ISV Hammer 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 cette fonctionnalité dans le groupe ISV Hammer de la Trailblazer Community.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et les éditions Enterprise et Unlimited. De plus, les tests intensifs ISV Hammer peuvent être activés uniquement dans les organisations qui ont activé Developer Hub. L'espace de noms de tous les packages à tester doit être ajouté au Registre d'espace de noms. Consultez Liaison d'un espace de noms à une organisation Dev Hub.

Comment :

pour démarrer les tests ISV Hammer, exécutez la commande Salesforce CLI `sfdx force:package:hammertest:run`.
Utilisez cette commande pour exécuter un test intensif ISV pour les versions du package spécifié et les organisations d'abonnés.

Si Salesforce a activé les Packages gérés multiples pour votre organisation, vous pouvez tester plusieurs versions d'un package. Saisissez les ID des versions de package que vous souhaitez tester dans l'ordre d'exécution voulu.

La commande crée une copie de chaque organisation d'abonné fournie et teste la mise à niveau du package dans chacune d'elles.

Si la date et l'heure planifiées ont été fournies, la validation et la configuration commencent immédiatement, mais le test de la mise à niveau du package ne démarre pas tant que la date et l'heure n'ont pas été saisies. Mettez en forme la valeur `--scheduledrundatetime` au format AAAA-MM-JJ HH:mm:ss dans le fuseau horaire GMT. Cette date ne peut pas être supérieure à 25 jours après la date actuelle.

Pour tester par rapport à une version publiée d'aperçu Salesforce, pendant une fenêtre d'aperçu sandbox, insérez `--preview` et une valeur `--scheduledrundatetime` qui suit immédiatement une publication échelonnée, basée sur le calendrier de publication des versions de Salesforce.

Pour exécuter les tests Apex de la version du package dans chaque organisation d'abonné, après avoir testé avec succès la mise à niveau du package, insérez `--apextests`.

La commande renvoie l'ID de la requête (cet ID commence toujours par `0TW`). Utilisez cet ID pour interroger le statut de test en exécutant `sfdx force:package:hammertest:report -i 0TW...`.

Exemples :

```
sfdx force:package:hammertest:run --targetusername you@yourpackagingorg.com \
--packageversionids 04t...a,04t...b \
--subscriberorgs 00D...a,00Dx...b
```

```
sfdx force:package:hammertest:run -u you@yourpackagingorg.com -i 04txxxxxx \
--subscriberfile subscriberOrgs.txt
```

Pour des détails sur le statut d'une exécution ISV Hammer en cours ou afficher les résultats d'une exécution terminée, exécutez `sfdx force:package:hammertest:report`.

Exemple :

```
sfdx force:package:hammertest:report --targetusername you@yourpackagingorg.com \
--requestid 0TWxxxxxxxx
```

Pour répertorier vos exécutions ISV Hammer, exécutez `sfdx force:package:hammertest:list`.

Exemples :

```
sfdx force:package:hammertest:list --targetusername you@yourpackagingorg.com \
--packageversionid 04txxxxxxxxx
```

```
sfdx force:package:hammertest:list -u you@yourpackagingorg.com
```

Exécution de tests Apex écrits par un abonné pour tester les fonctionnalités de votre package

Dans la version Winter '20, vous pouvez tester les fonctionnalités de votre package à l'aide de tests Apex écrits par un abonné. Ces tests contribuent à valider le fonctionnement de votre package après une mise à niveau.

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

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Apex - Auteur peuvent écrire des tests Apex dans l'organisation d'un abonné.

Pourquoi : chaque abonné est différent, et les abonnés sont les mieux placés pour tester leurs personnalisations. Par conséquent, nous vous encourageons à collaborer avec les abonnés afin d'obtenir pour votre package une couverture de test Apex spécifique aux organisations. Nous offrons une méthode d'exécution de ces tests dans le cadre d'une exécution ISV Hammer.

Comment : incluez une interface Apex globale réservée à l'abonné afin d'implémenter leurs tests Apex pour votre package. Lors de l'exécution d'un test ISV Hammer, utilisez la commande suivante pour spécifier les tests à exécuter dans l'organisation de l'abonné.

```
force:package:hammertest:run --apextestinterface | -n nom_complet_interface
```

Désabonnement des tests ISV Hammer

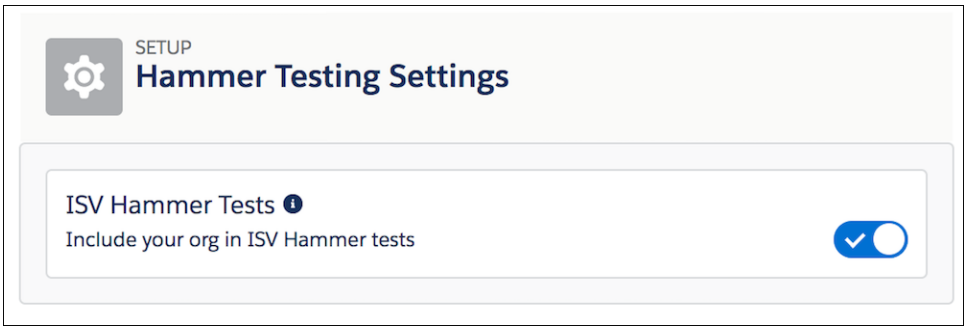
si vous ne souhaitez pas à participer aux tests ISV Hammer, vous pouvez vous assurer que les partenaires éditeurs de logiciels respectent votre décision. Il suffit de vous désabonner dans la page Désabonnement des tests intensifs ISV, dans la Configuration.

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

Qui : les administrateurs qui disposent de l'autorisation Personnaliser l'application peuvent se désabonner des tests ISV Hammer.

Pourquoi : nous encourageons à aider les partenaires éditeurs de logiciel à valider la qualité de leurs versions avant de publier une mise à niveau dans votre organisation, mais nous comprenons les raisons pour lesquelles les utilisateurs ne souhaitent pas participer.

Comment : dans le menu Recherche rapide, sélectionnez Désabonnement des tests intensifs ISV, puis désactivez le paramètre Tests intensifs ISV.



Capture des données de modification : améliorations des API de métadonnées et Tooling , enrichissement des événements et champs modifiés

Obtenez un contrôle granulaire des membres de canal dans l'API de métadonnées, et accédez aux canaux et aux membres dans l'API Tooling. Enrichissez vos messages d'événements avec des champs, par exemple des champs ID externe, et déterminez aisément quels champs ont été modifiés.

DANS CETTE SECTION :

Migration des canaux et des membres de la Capture des données de modification envers l'API de métadonnées et l'API Tooling
Vous pouvez désormais définir des composants membre de canal séparément pour des canaux dans l'API de métadonnées. Utilisez le nouveau type d'API de métadonnées PlatformEventChannelMember pour un accès plus précis aux membres de canal d'événements. Dans l'API Tooling, vous pouvez désormais accéder aux canaux et à leurs membres à l'aide des nouveaux objets PlatformEventChannel et PlatformEventChannelMember. De plus, l'empaquetage est désormais pris en charge pour les membres de canal standard, en plus des canaux et des membres personnalisés.

Enrichissement des messages d'événement de modification avec des champs toujours inclus (pilote)

Les messages d'événements de modification contiennent les valeurs des champs nouveaux et modifiés, mais parfois les valeurs des champs non modifiés sont nécessaires pour traiter ou répliquer les données. Par exemple, une application de réplication utilise un champ ID externe pour mapper l'enregistrement dans un système externe. Vous pouvez désormais sélectionner les champs qui sont toujours inclus dans les messages d'événement de modification, dans les clients CometD, lorsque ces champs ne sont pas vides.

Identification des champs modifiés avec le nouveau champ d'en-tête changedFields

Le champ d'en-tête `changedFields` contient le nom de tous les champs qui ont été modifiés lors d'une opération de mise à jour. Ce champ d'en-tête aide à identifier les champs modifiés, notamment dans les déclencheurs Apex, aux emplacements auxquels les champs ont été définis de façon statique et dans les événements enrichis (pilote) qui incluent des champs non modifiés.

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 apportées aux enregistrements des objets AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent et Individu.

Migration des canaux et des membres de la Capture des données de modification envers l'API de métadonnées et l'API Tooling

Vous pouvez désormais définir des composants membre de canal séparément pour des canaux dans l'API de métadonnées. Utilisez le nouveau type d'API de métadonnées PlatformEventChannelMember pour un accès plus précis aux membres de canal d'événements. Dans l'API Tooling, vous pouvez désormais accéder aux canaux et à leurs membres à l'aide des nouveaux objets PlatformEventChannel et PlatformEventChannelMember. De plus, l'empaquetage est désormais pris en charge pour les membres de canal standard, en plus des canaux et des membres personnalisés.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans le cadre de cette modification, nous avons retiré le champ `channelMembers` de PlatformEventChannel. Si vous mettez à niveau vos composants PlatformEventChannel de métadonnées depuis l'API version 46.0 ou 45.0, retirez les champs `channelMembers` de vos composants. Remplacez ensuite chaque champ par un composant PlatformEventChannelMember.

Enrichissement des messages d'événement de modification avec des champs toujours inclus (pilote)

Les messages d'événements de modification contiennent les valeurs des champs nouveaux et modifiés, mais parfois les valeurs des champs non modifiés sont nécessaires pour traiter ou répliquer les données. Par exemple, une application de réplication utilise un champ ID externe pour mapper l'enregistrement dans un système externe. Vous pouvez désormais sélectionner les champs qui sont toujours inclus dans les messages d'événement de modification, dans les clients CometD, lorsque ces champs ne sont pas vides.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: Nous offrons l'enrichissement de la Capture des données de modification 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. L'enrichissement de la Capture des données de modification n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur l'enrichissement de la Capture des données de modification dans la Trailblazer Community.

Comment : pour sélectionner les champs d'enrichissement des événements de modification, utilisez l'objet PlatformEventChannelMember dans l'API Tooling ou l'API de métadonnées.

Identification des champs modifiés avec le nouveau champ d'en-tête `changedFields`

Le champ d'en-tête `changedFields` contient le nom de tous les champs qui ont été modifiés lors d'une opération de mise à jour. Ce champ d'en-tête aide à identifier les champs modifiés, notamment dans les déclencheurs Apex, aux emplacements auxquels les champs ont été définis de façon statique et dans les événements enrichis (pilote) qui incluent des champs non modifiés.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : cet exemple montre le champ `changedFields` dans l'en-tête d'événement de modification du champ `Phone` d'un compte. Le champ `changedFields` inclut également le champ `LastModifiedDate`, car il a été mis à jour par le système.

```
{
    "LastModifiedDate": "2019-07-22T23:01:50.000Z",
    "Phone": "(415) 555-1212",
    "ChangeEventHeader": {
      . . .
      "entityName": "Account",
      "changeType": "UPDATE",
      "changedFields": [
        "Phone",
        "LastModifiedDate"
      ],
      . . .
    }
  },
  "event": {
    "replayId": 12
  }
}
```

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 apportées aux enregistrements des objets AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent et Individu.

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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Change Data Capture Developer Guide : Change Event Object Support

Événements de plate-forme : filtres d'événements CometD et limites de publication dans l'API REST

Recevez des messages d'événements qui correspondent aux valeurs de champs d'événements spécifiées dans un client CometD, et surveillez votre utilisation de la publication d'événements dans l'API REST.

DANS CETTE SECTION :

Réception de messages d'événement pertinents en utilisant des filtres d'événement avec un abonnement CometD (pilote)
Utilisez un filtre d'événement pour recevoir les messages d'événement correspondant à des valeurs de champ d'événement avec un abonnement CometD. Lors de l'utilisation d'un filtre avec des événements de plate-forme et des événements de Capture des données de modification, Salesforce envoie les messages d'événements qui correspondent aux critères et n'envoie pas les autres messages. L'envoi de séries de messages plus petites permet d'accélérer l'exécution et de réduire l'usage de votre allocation en livraison d'événements.

Surveillance de l'utilisation de la publication d'événements de plate-forme dans l'API REST
L'utilisation de la publication d'événements par heure est désormais disponible dans l'AP REST pour les événements de plate-forme de volume standard et de volume élevé. Utilisez la ressource REST `limits` dans votre application pour surveiller votre utilisation de la publication d'événements par rapport aux deux allocations.

Configuration des paramètres de l'API Streaming avec l'API de métadonnées
Utilisez le nouveau type d'API de métadonnées EventSettings pour configurer les paramètres de l'API Streaming, tels que l'activation de l'API Streaming et la création d'un canal d'événements génériques dynamique. Vous pouvez également configurer les paramètres associés à la Surveillance des événements et aux Événements de plate-forme.

Réception de messages d'événement pertinents en utilisant des filtres d'événement avec un abonnement CometD (pilote)

Utilisez un filtre d'événement pour recevoir les messages d'événement correspondant à des valeurs de champ d'événement avec un abonnement CometD. Lors de l'utilisation d'un filtre avec des événements de plate-forme et des événements de Capture des données de modification, Salesforce envoie les messages d'événements qui correspondent aux critères et n'envoie pas les autres messages. L'envoi de séries de messages plus petites permet d'accélérer l'exécution et de réduire l'usage de votre allocation en livraison d'événements.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: Nous fournissons les Filtres d'événements de plate-forme à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Les Filtres d'événements de plate-forme ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce ne les a pas annoncés dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions pour les Filtres d'événements de plate-forme dans la Trailblazer Community.

Pourquoi : par exemple, vous souhaitez recevoir des événements de modification de compte uniquement pour les comptes dont l'état de facturation est Californie. Auparavant, vos clients CometD recevaient tous les événements de modification de compte des 50 états, ce qui n'était pas efficace lorsque le volume d'événements envoyés était élevé. Vous pouvez désormais indiquer dans votre filtre d'abonnement CometD la sélection des messages d'événement que vous souhaitez recevoir.

Comment : pour ajouter un filtre à un abonnement CometD pour un événement de plate-forme, ajoutez l'expression de filtrage au canal d'abonnement.

```
/event/PlatformEventName__e?<filter_expression>
```

Pour la Capture des données de modification, seuls les canaux spécifiques à une entité sont pris en charge dans le filtre. Ajoutez le filtre au canal.

```
/data/EntityChangeEvent?<filter_expression>
```

L'expression de filtrage inclut une ou plusieurs paires champ-valeur (***field*=*value***). Pour combiner des conditions de filtrage, utilisez les opérateurs logiques `&&` (conditions AND) et `II` (conditions OR). Les types de champ pris en charge pour le filtrage son Texte et Numérique.

Exemple: Utilisez ce filtre pour recevoir les messages d'événement de plate-forme qui contiennent les deux valeurs de champ : numéro de modèle et pourcentage d'encre.

```
/event/Low_Ink__e?Model_Number__c='XZO-5'&&Ink_Percentage__c=0.2
```

Utilisez ce filtre pour recevoir uniquement les messages d'événement qui contiennent la valeur Silver dans le champ de statut personnalisé.

```
/data/AccountChangeEvent?Status__c='Silver'
```

Surveillance de l'utilisation de la publication d'événements de plate-forme dans l'API REST

L'utilisation de la publication d'événements par heure est désormais disponible dans l'AP REST pour les événements de plate-forme de volume standard et de volume élevé. Utilisez la ressource REST `limits` dans votre application pour surveiller votre utilisation de la publication d'événements par rapport aux deux allocations.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : la ressource `limits` contient les deux nouvelles valeurs ci-dessous.

- `HourlyPublishedPlatformEvents` : notifications d'événements de plate-forme à haut volume publiées par heure
- `HourlyPublishedStandardVolumePlatformEvents` : notifications d'événements de plate-forme à volume standard publiées par heure

Configuration des paramètres de l'API Streaming avec l'API de métadonnées

Utilisez le nouveau type d'API de métadonnées EventSettings pour configurer les paramètres de l'API Streaming, tels que l'activation de l'API Streaming et la création d'un canal d'événements génériques dynamique. Vous pouvez également configurer les paramètres associés à la Surveillance des événements et aux Événements de plate-forme.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Configuration des paramètres de l'API Event et Streaming avec l'API de métadonnées

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 aisément une interface utilisateur avec ces ressources nouvelles et modifiées.

Apex : éléments nouveaux et modifiés

Ces classes, énumérations et interfaces sont nouvelles ou ont été modifiées.

API : éléments nouveaux et modifiés

Accédez à des types de métadonnées, des objets de données et des événements de plate-forme standard dans l'API version 47.0. De nombreuses préférences d'organisation sont disponibles dans l'API de métadonnées.

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

Utilisez la Salesforce CLI pour créer aisément des environnements de développement et de test, synchroniser le code source, exécuter des tests et contrôler le cycle de vie de votre application. Notez que des commandes nouvelles et modifiées sont disponibles avec `salesforcedx` v47.

Composants Lightning : éléments nouveaux et modifiés

Élaborez aisément une interface utilisateur avec ces ressources nouvelles et modifiées.

DANS CETTE SECTION :

Composants Web Lightning modifiés

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning

Ces modules nouveaux ou modifiés permettent d'effectuer plus d'opérations avec les composants Web Lightning, par exemple ajuster au facteur de forme du client.

Composants Aura nouveaux et modifiés

Ces composants sont nouveaux ou ont été modifiés.

Nouveaux événements des composants Aura

Facilitez la communication et augmentez l'interactivité entre les composants avec les nouveaux événements des composants Aura.

Composants Web Lightning modifiés

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

`lightning-breadcrumb`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `label` : l'étiquette de texte n'est plus convertie en lettres capitales.

`lightning-button`

La méthode `click()` a été ajoutée.

L'attribut `variant` prend en charge de nouvelles valeurs.

- `brand-outline` : semblable à `brand`, cette variante attire l'attention sur l'action principale d'une page. La couleur de l'étiquette et de la bordure est bleue, et celle du bouton est blanche. Utilisez cette variante lorsque `brand` est trop distrayante pour l'expérience.
- `destructive-text` : semblable à `destructive`, cette variante indique à l'utilisateur l'action destructive, par exemple la suppression définitive des données. La couleur de l'étiquette et de la bordure est rouge, et celle du bouton est blanche. Utilisez cette variante lorsque `destructive` est trop distrayante pour l'expérience.

`lightning-button-icon`

La méthode `click()` a été ajoutée.

`lightning-button-menu`

La méthode `click()` a été ajoutée.

`lightning-carousel`
Le balayage des images du carrousel est désormais pris en charge sur les appareils mobiles.

`lightning-combobox`
Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `aria-labelledby` : une liste d'ID d'élément séparés par un espace qui fournit des étiquettes pour la zone de liste déroulante.
- `aria-describedby` : une liste d'ID d'élément séparés par un espace qui fournit des étiquettes descriptives pour la zone de liste déroulante.

`lightning-datatable`
La propriété suivante de l'attribut `columns` a changé.

- `label` : l'étiquette de texte est désormais en caractères gras et n'est plus convertie en lettres capitales.

Le type `url` a changé le comportement par défaut des attributs ci-dessous.

- `target` : les liens ouvrent désormais le même cadre par défaut (ou le même onglet de navigateur si aucun cadre n'est utilisé), qui correspond à la valeur cible `_self`. Pour ouvrir les liens dans un nouvel onglet, utilisez cette définition de colonne.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: { target: _blank }
    },
// other column data
]
```

- `tooltip` : le champ URL n'est plus affiché dans une info-bulle si aucune valeur d'info-bulle n'est fournie. Pour afficher une info-bulle avec la valeur de l'URL, utilisez cette définition de colonne.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: {
                tooltip: { fieldName: 'website' }
            }
    },
// other column data
]
```

`lightning-formatted-number`
Les numéros des langues Arabe, Hindou et Perse seront désormais pris en charge.

`lightning-formatted-rich-text`
La balise HTML `mark` est désormais prise en charge.

`lightning-formatted-url`
La méthode `click()` a été ajoutée.

`lightning-record-edit-form`
Ce composant efface les erreurs de règle de validation lorsqu'un événement `onchange` est déclenché dans le formulaire global et lorsque vous mettez à jour un champ avec une erreur de règle de validation. Cette modification s'applique également à `lightning-record-form`.

`lightning-input-field`
L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `required` : pour définir un champ de saisie comme obligatoire uniquement sur le client, incluez l'attribut `required`. Utilisez cet attribut pour demander la saisie d'une valeur dans un champ avant de soumettre le formulaire. Le champ n'est pas marqué comme obligatoire dans la Configuration. Si le champ ne contient pas de valeur, la validation côté client du composant met l'erreur en mémoire cache avant la soumission des données du formulaire au serveur.

`lightning-tab`

Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `end-icon-name` : le nom d'une icône d'utilitaire à afficher après l'étiquette de l'onglet.
- `end-icon-alternative-text` : le texte alternatif de l'icône de fin.

`lightning-tree`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `header` : l'étiquette de texte est désormais en caractères gras et n'est plus convertie en lettres capitales.

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `selected-item` : sélectionne et met en évidence l'élément d'arborescence spécifié. Le nom de l'élément d'arborescence est sensible à la casse. Si l'élément est incorporé, les branches parentes sont également agrandies lorsqu'il est sélectionné.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Bibliothèque de composants

Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning

Ces modules nouveaux ou modifiés permettent d'effectuer plus d'opérations avec les composants Web Lightning, par exemple ajuster au facteur de forme du client.

Nouveaux modules

Les modules ci-dessous sont maintenant disponibles.

`lightning/flowSupport`

Fournit l'accès aux flux d'événements. Utilisez les événements pour contrôler la navigation du flux et notifier à l'exécution du flux les changements de valeurs d'attribut. Pour utiliser le module, un composant Web Lightning doit spécifier la cible de la page Lightning `lightning__FlowScreen`. Les événements incluent :

- `FlowAttributeChangeEvent` : informe l'exécution du flux qu'une propriété de composant a été modifiée.
- `FlowNavigationBackEvent` : demande la navigation vers l'écran précédent.
- `FlowNavigationNextEvent` : demande la navigation vers l'écran suivant.
- `FlowNavigationPauseEvent` : demande à l'exécution du flux d'interrompre le flux.
- `FlowNavigationFinishEvent` : demande à l'exécution du flux de terminer le flux.

```
// Syntax
import {LightningElement, api} from 'lwc';
import {FlowAttributeChangeEvent, FlowNavigationNextEvent} from 'lightning/flowSupport';
export default class MyFlowComponent extends LightningElement {
  @api
  numberOfClicks = 0;
  handleClick() {
    // Notify flow that the number of clicks has increased.
    let newNumClicks = this.numberOfClicks + 1;
    const attributeChangeEvent = new FlowAttributeChangeEvent('numberOfClicks',
```

```
newNumClicks);
    this.dispatchEvent(attributeChangeEvent);
  }
  handleGoNext() {
       // Navigate next when user clicks next button.
       const nextNavigationEvent = new FlowNavigationNextEvent();
       this.dispatchEvent(nextNavigationEvent);
  }
}
```

Pour plus d'informations, consultez Ajout de composants Web Lightning puissants et performants à vos écrans de flux.

`@salesforce/client/formFactor`

Une chaîne indiquant le facteur de forme du matériel sur lequel le navigateur est exécuté. Les valeurs possibles sont les suivantes :

- `Large` : client sur ordinateur de bureau
- `Medium` : client sur tablette
- `Small` : client sur téléphone

Transmettez cette valeur à l'adaptateur wire `getRecordCreateDefaults` pour obtenir des informations sur la présentation par défaut et des informations sur l'objet afin de créer un enregistrement.

`@salesforce/messageChannel` (aperçu Developer)

Une chaîne indiquant le nom du canal de message Lightning. Un composant Web Lightning utilise un canal de message Lightning pour accéder à l'API Lightning Message Service. Utilisez l'API Lightning Message Service pour communiquer dans le DOM, entre les composants Aura, les pages Visualforce et les composants Web Lightning.

```
// Syntax
import channelName from '@salesforce/messageChannel/channelReference';
```

```
// Syntax for resources in a managed package
import channelName from '@salesforce/messageChannel/namespace__channelReference';
```

```
// Example
import SAMPLEMC from '@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c';
```

- ***`channelName`*** : un symbole importé qui identifie le canal de message.
- ***`channelReference`*** : le nom d'API du canal de message.
- ***`namespace`*** : si le canal de message est dans un package géré, cette valeur est l'espace de noms du package géré. Si le canal de message n'est pas dans un package géré, omettez l'espace de noms.

Pour plus d'informations, consultez Communication entre les technologies d'interface utilisateur de Salesforce avec Lightning Message Service (aperçu Developer).

Modules modifiés

Les modules suivants ont été modifiés.

`@salesforce/lwc-jest`

Le nom du package `lwc-jest` change en `sfdx-lwc-jest`. Commencez à utiliser à la place `@salesforce/sfdx-lwc-jest`.

Pour plus d'informations, consultez Nouveau nom de package pour les tests avec Jest.

`lightning/uiRecordApi`

Les chaînes qui ne sont pas un tableau sont désormais prises en charge pour les paramètres suivants dans l'adaptateur wire `getRecord`.

- `fields`
- `layoutTypes`
- `modes`
- `optionalFields`

Les chaînes qui ne sont pas un tableau sont désormais prises en charge pour le paramètre suivant dans l'adaptateur wire `getRecordUi`.

- `optionalFields`

Composants Aura nouveaux et modifiés

Ces composants sont nouveaux ou ont été modifiés.

Composants Aura nouveaux

Les composants ci-dessous sont nouveaux et nécessitent l'API versions 47.0 et supérieures.

`force:cardPayment`

Fournit une page de paiement pour recueillir les informations de paiement par carte, effectuer un paiement ou les deux actions. Salesforce stocke et traite les informations des cartes des clients en respectant la norme de sécurité de l'industrie des cartes de paiement (PCI). Vous pouvez utiliser la page de paiement de Lightning Experience ou d'une communauté. Pour plus d'informations, consultez Salesforce Billing : enregistrement des cartes de crédit et acceptation des paiements dans les communautés et les pages Lightning.

`lightning:messageChannel` (aperçu Developer)

Fournit l'accès à l'API Lightning Message Service. Utilisez Lightning Message Service pour publier et vous abonner aux messages dans le DOM et entre les composants Aura, les pages Visualforce et les composants Web Lightning. Pour plus d'informations, consultez Communication entre les technologies d'interface utilisateur de Salesforce avec Lightning Message Service (aperçu Developer).

Composants Aura modifiés

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

`lightning:breadcrumb`

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `label` : l'étiquette de texte n'est plus convertie en lettres capitales.

`lightning:button`

La méthode `click()` a été ajoutée.

L'attribut `variant` prend en charge de nouvelles valeurs.

- `brand-outline` : semblable à `brand`, cette variante attire l'attention sur l'action principale d'une page. La couleur de l'étiquette et de la bordure est bleue, et celle du bouton est blanche. Utilisez cette variante lorsque `brand` est trop distrayante pour l'expérience.
- `destructive-text` : semblable à `destructive`, cette variante indique à l'utilisateur l'action destructive, par exemple la suppression définitive des données. La couleur de l'étiquette et de la bordure est rouge, et celle du bouton est blanche. Utilisez cette variante lorsque `destructive` est trop distrayante pour l'expérience.

`lightning:buttonIcon`
La méthode `click()` a été ajoutée.

`lightning:buttonMenu`
La méthode `click()` a été ajoutée.

`lightning:carousel`
Le balayage des images du carrousel est désormais pris en charge sur les appareils mobiles.

`lightning:combobox`
Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `ariaLabelledBy` : une liste d'ID d'élément séparés par un espace qui fournit des étiquettes pour la zone de liste déroulante.
- `ariaDescribedBy` : une liste d'ID d'élément séparés par un espace qui fournit des étiquettes descriptives pour la zone de liste déroulante.

`lightning:formattedNumber`
Les numéros des langues Arabe, Hindou et Perse seront désormais pris en charge.

`lightning:formattedRichText`
La balise HTML `mark` est désormais prise en charge.

`lightning:formattedUrl`
La méthode `click()` a été ajoutée.

`lightning:datatable`
La propriété suivante de l'attribut `columns` a changé.

- `label` : l'étiquette de texte est désormais en caractères gras et n'est plus convertie en lettres capitales.

Le type `url` a changé le comportement par défaut des attributs ci-dessous.

- `target` : les liens ouvrent désormais le même cadre par défaut (ou le même onglet de navigateur si aucun cadre n'est utilisé), qui correspond à la valeur cible `_self`. Pour ouvrir les liens dans un nouvel onglet, utilisez cette définition de colonne.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: { target: _blank }
    },
// other column data
]
```

- `tooltip` : le champ URL n'est plus affiché dans une info-bulle si aucune valeur d'info-bulle n'est fournie. Pour afficher une info-bulle avec la valeur de l'URL, utilisez cette définition de colonne.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: {
                tooltip: { fieldName: 'website' }
            }
    },
// other column data
]
```

`lightning:inputField`
L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `required` : pour définir un champ de saisie comme obligatoire uniquement sur le client, définissez `required` sur true. Utilisez cet attribut pour demander la saisie d'une valeur dans un champ avant de soumettre le formulaire. Le champ n'est pas marqué comme obligatoire dans la Configuration. Si le champ ne contient pas de valeur, la validation côté client du composant met l'erreur en mémoire cache avant la soumission des données du formulaire au serveur.

`lightning:listView`
L'objet Task est désormais pris en charge.

`lightning:recordEditForm`
Ce composant efface les erreurs de règle de validation lorsqu'un événement `onchange` est déclenché dans le formulaire global et lorsque vous mettez à jour un champ avec une erreur de règle de validation. Cette modification s'applique également à `lightning:recordForm`.

`lightning:tab`
Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `endIconName` : le nom d'une icône d'utilitaire à afficher après l'étiquette de l'onglet.
- `endIconAlternativeText` : texte alternatif de l'icône de fin.

`lightning:tree`
L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `header` : l'étiquette de texte est désormais en caractères gras et n'est plus convertie en lettres capitales.

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `selectedItem` : sélectionne et met en évidence l'élément d'arborescence spécifié. Le nom de l'élément d'arborescence est sensible à la casse. Si l'élément est incorporé, les branches parentes sont également agrandies lorsqu'il est sélectionné.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Bibliothèque de composants

Nouveaux événements des composants Aura

Facilitez la communication et augmentez l'interactivité entre les composants avec les nouveaux événements des composants Aura.

L'événement ci-dessous est nouveau.

forceCommunity:analyticsInteractionGtag
Suit les événements déclenchés par des composants Lightning et envoie les données à Google Analytics en utilisant la balise de site globale (gtag) standard. Pris en charge uniquement dans les communautés basées sur un modèle. Pour utiliser la balise standard gtag, activez Google Analytics dans le Générateur de communauté, puis publiez votre communauté. Pour plus d'informations, consultez Amélioration du suivi avec la nouvelle norme Google Analytics™.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation et mappage des connaissances d'engagement pour les responsables de communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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 et énumérations nouvelles et modifiées
Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Chatter dans Apex. Obtenez les versions de contenu géré pour une communauté.

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 interfaces Apex
Les interfaces ci-dessous ont été introduites dans cette version.

Nouvelles classes Apex

Ces classes ont été introduites dans cette version.

Classe `Formula` dans l'espace de noms `System`
La nouvelle classe `System.Formula` contient la méthode `recalculateFormulas` qui met à jour (recalcule) tous les champs de formule dans les sObjects d'entrée.

Classe `FormulaRecalcFieldError` dans l'espace de noms `System`
La nouvelle classe `System.FormulaRecalcFieldError` est le type de retour de la méthode `FormulaRecalcResult.getErrors`. Elle contient des méthodes qui récupèrent le nom du champ d'erreur et un message indiquant les raisons de l'échec du calcul de la formule.

Classe `FormulaRecalcResult` dans l'espace de noms `System`
La nouvelle classe `System.FormulaRecalcResult` est le type de retour de la méthode `Formula.recalculateFormulas`. Elle contient des méthodes qui renvoient les sObject avec les formules recalculées et les erreurs rencontrées lors du recalcul des formules dans le sObject.

Classe `Packaging` dans l'espace de noms `System`
La nouvelle classe `System.Packaging` contient la méthode `getCurrentPackageId` qui récupère packageID lorsque la méthode est appelée dans le contexte d'un package installé.

Classes Apex modifiées

Ces classes existantes ont des méthodes ou constantes nouvelles ou modifiées.

Classe `Auth.SessionManagement`

Nouvelles méthodes

verifyDeviceFlow(userCode, startUrl)
Vérifie le code utilisateur saisi pendant le flux d'authentification de l'appareil et redirige les utilisateurs vers la page d'approbation OAuth. S'ils ne le sont pas, les utilisateurs doivent se connecter. Après une connexion réussie, les utilisateurs sont invités à autoriser l'accès de l'appareil aux données Salesforce.

Classe `EventBus.ChangeEventHeader`

Nouvelle propriété

`changedfields`
Une liste des champs modifiés dans une opération de mise à jour, y compris le champ système `LastModifiedDate`. Le champ est vide pour les autres opérations, y compris la création d'enregistrements.

Classe `System.Type`

Nouvelles méthodes

isAssignableFrom(sourceType)
Vérifie si un objet d'un type peut être attribué à un objet d'un autre type sans instancier l'un des objets. Renvoie `true` si les deux types sont compatibles.

Classe `System.UserManagement`

Nouvelles méthodes

initRegisterVerificationMethod(method)
Invoque un défi de vérification pour les méthodes de vérification de l'identité lors de l'inscription, avec une page (Visualforce) personnalisée. Les utilisateurs peuvent s'inscrire avec leur adresse e-mail ou numéro de téléphone.

verifyRegisterVerificationMethod(code, method)
Effectue l'inscription de l'adresse e-mail ou du numéro de téléphone d'un utilisateur en tant que méthode de vérification lors de la personnalisation du processus de vérification de l'identité.

Classe `System.UserInfo`

Nouvelles méthodes

isCurrentUserLicensedForPackage(packageID)
Renvoie `true` si l'utilisateur contextuel est détenteur d'une licence pour le package géré. Sinon, renvoie `false`.

Nouvelles interfaces Apex

Les interfaces ci-dessous ont été introduites dans cette version.

Interface `TxnSecurity.EventCondition`
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 fait partie de la Surveillance des événements en temps réel et était en version bêta dans Summer '19.

Interface `TxnSecurity.AsyncCondition`
Autorise une classe d'implémentation à passer des appels Apex asynchrones. Cette interface fait partie de la Surveillance des événements en temps réel.

ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées

Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Chatter dans Apex. Obtenez les versions de contenu géré pour une communauté.

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 de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées
Ces classes de sortie sont nouvelles ou ont été modifiées.

Nouvelles énumérations Chatter dans Apex
Les énumérations ci-dessous sont nouvelles.

Nouvelles classes Chatter dans Apex

Les classes ci-dessous sont nouvelles.

Contenu géré

Ces nouvelles méthodes sont dans la classe `ConnectApi.ManagedContent`.

Obtenir toutes les versions de contenu géré pour une communauté

- `getAllManagedContent(communityId, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Obtenir les versions de contenu géré par ID

- `getManagedContentByIds(communityId, managedContentIds, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Obtenir les versions de contenu géré par nom de rubrique

- `getManagedContentByTopics(communityId, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Obtenir les versions de contenu géré par ID et nom de rubrique

- `getManagedContentByTopicsAndIds(communityId, managedContentIds, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Ces classes de sortie sont nouvelles ou ont été modifiées.

Fils Chatter

`ConnectApi.EmailMessageCapability`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `htmlExpandEmailThread` : emplacement de début du flux d'e-mails précédent.
- `status` : statut d'un e-mail dans une requête. Les valeurs sont :
  - `DraftStatus`
  - `ForwardedStatus`
  - `NewStatus`
  - `ReadStatus`
  - `RepliedStatus`
  - `SentStatus`

Communautés

`ConnectApi.Community`

Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante :

- `guestMemberVisibilityEnabled` : spécifie si les membres invités peuvent voir les autres membres de la communauté (`true`) ou non (`false`).

Contenu géré

`ConnectApi.ManagedContentAssociations`

Cette nouvelle classe de sortie a cette propriété :

- `topics` : une collection de rubriques associées au contenu géré.

`ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue`

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.ManagedContentNodeValue` et a les propriétés suivantes :

- `altText` : texte alternatif du nœud de contenu géré.
- `altUrl` : URL alternative du nœud de contenu géré.
- `mediaType` : type du média du contenu géré. La valeur est `Image`.
- `mimeType` : type MIME du nœud de contenu géré.
- `title` : titre du nœud de contenu géré.
- `url` : URL du nœud de contenu géré.

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `label` : étiquette du type du nœud de contenu géré.
- `name` : nom de développeur du type de nœud de contenu géré.
- `nodeType` : type du nœud de contenu géré. Les valeurs sont :
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`

  - `Text`

`ConnectApi.ManagedContentNodeValue`

Cette nouvelle classe de sortie est une super-classe de `ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue` et `ConnectApi.ManagedContentTextNodeValue`. Elle a la propriété ci-dessous.

- `nodeType` : type du nœud de contenu géré. Les valeurs sont :
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`

`ConnectApi.ManagedContentTextNodeValue`

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.ManagedContentNodeValue` et a la propriété ci-dessous.

- `value` : valeur de texte du nœud de contenu géré.

`ConnectApi.ManagedContentType`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `label` : étiquette du type de contenu géré.
- `name` : nom de développeur du type de contenu géré.
- `nodeTypes` : type du nœud de contenu géré. Les valeurs sont :
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`

`ConnectApi.ManagedContentVersion`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `associations` : rubriques de contenu associées au contenu géré.
- `contentNodes` : carte de nœuds de contenu.
- `managedContentId` : ID du contenu géré.
- `publishedDate` : date de dernière publication de la version du contenu géré.
- `title` : titre de la version du contenu géré.
- `type` : type de version du contenu géré.
- `typeLabel` : étiquette du type de contenu géré.

`ConnectApi.ManagedContentVersionCollection`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `currentPageUrl` : l'URL de l'API REST Chatter qui identifie la page actuelle.
- `items` : liste de versions de contenu géré.
- `managedContentTypes` : carte des types de contenu géré.
- `nextPageUrl` : URL de l'API REST Chatter qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `total` : nombre total de versions de contenu géré.

- `totalTypes` : nombre total de types de contenu géré.

`ConnectApi.TopicSummary`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `id` : ID de la rubrique.
- `name` : nom de la rubrique.

Next Best Actions

`ConnectApi.NBAFlowAction`
Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `flowLabel` : étiquette du flux recommandé.
- `flowType` : type de flux recommandé. Les valeurs sont :
  - `AutoLaunchedFlow` : flux automatiquement lancé qui est exécuté en arrière-plan.
  - `Flow` : flux d'écran qui accepte les saisies utilisateur.

Nouvelles énumérations Chatter dans Apex

Les énumérations ci-dessous sont nouvelles.

Pour plus information sur ces énumérations, reportez-vous à ConnectApi Enums dans le guide *Apex Developer Guide*.

`ConnectApi.ManagedContentMediaType`
Cette nouvelle énumération a la valeur suivante :

- `Image`

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`
Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes :

- `Media`
- `MultilineText`
- `NameField`
- `RichText`
- `Text`

API : éléments nouveaux et modifiés

Accédez à des types de métadonnées, des objets de données et des événements de plate-forme standard dans l'API version 47.0. De nombreuses préférences d'organisation 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.

Événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés
Recevez des notifications en temps réel de Salesforce en vous abonnant aux canaux d'événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés ci-dessous.

API REST

L'API REST inclut des ressources modifiées.

API SOAP

Nous avons ajouté un appel présenté dans une version précédente du guide *SOAP API Developer Guide*.

API REST Chatter

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Chatter. Obtenez des éléments de menu de navigation et des versions de contenus gérés pour une communauté. Gérez les paramètres de notification. Rejoignez le pilote de personnalisation pour travailler avec des audiences et des cibles dans une communauté.

API REST Rapports et tableaux de bord

Les améliorations de l'API REST Rapports et tableaux de bord comprennent de nouvelles propriétés qui décrivent les filtres champ à champ et les décomptes uniques.

API interface utilisateur

Utilisez de nouveaux objets, ajoutez des enregistrements à la vue de liste Derniers utilisés et identifiez les nouveaux types d'application.

API de transfert en masse 2.0 : éviter les erreurs de dépassement dans les résultats renvoyés

Un appel a été changé dans l'API de transfert en masse 2.0. Dans le corps de réponse de `/services/data/v`***`XX.X`***`/jobs/ingest/`***`jobID`***, le type des champs `numberRecordsFailed` et `numberRecordsProcessed` a changé de int à long.

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 inclut des méthodes mises à jour pour personnaliser la couleur des icônes d'utilitaire.

Objets nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de données grâce à ces objets standard nouveaux et modifiés.

Plans d'action

Associer un modèle de plan d'action à un jalon métier, une réclamation, une police d'assurance, une couverture de police d'assurance, un événement de vie de la personne ou une visite

Utilisez les nouvelles options de liste de sélection `BusinessMilestone`, `Claim`, `InsurancePolicy`, `InsurancePolicyCoverage`, `PersonLifeEvent` et `Visit` pour le type `TargetEntityType` de l'objet ActionPlanTemplate.

Productivité de l'agent

Récupérer des informations sur l'utilisation de macros

Utilisez le nouvel objet `MacroUsage`.

Récupérer des informations sur l'utilisation de textes rapides

Utilisez le nouvel objet `QuickTextUsage`.

Liaison canal-objet (bêta)

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la Liaison canal-objet 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. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

Gérer les règles qui lient des interactions de canal à des objets (tels que des contacts)

Utilisez le nouvel objet `ChannelObjectLinkingRule`. Cette fonctionnalité est en version bêta pour Messagerie.

Prévisions collaboratives

Obtenir un nom de développeur unique pour chaque type de prévision de famille de produit basée sur le rôle par produit ou date de planification

Auparavant réservées à un usage extérieur, vous pouvez désormais utiliser les valeurs ci-dessous dans le champ `DeveloperName` de l'objet ForecastingType.

- `LineItemQuantityProductDate` : Quantité de la famille de produits par date de produit
- `LineItemQuantityScheduleDate` : Quantité de la famille de produits par date de planification
- `LineItemRevenueProductDate` : Chiffre d'affaires de la famille de produits par date de produit
- `LineItemRevenueScheduleDate` : Chiffre d'affaires de la famille de produits par date de planification

DÉPRÉCIATION : la valeur *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily` du champ `DeveloperName` dans l'objet ForecastingType a été dépréciée

Dans le champ `DeveloperName` de l'objet ForecastingType, nous avons déprécié la valeur *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily`. *`Territory_Model_NameN`* représente désormais tous les types de prévisions de territoire, où *`Territory_Model_Name`* est le nom de votre modèle de territoire actif dans l'API et peut être suivi de *`N`*. *`N`* est un chiffre automatiquement généré qui différencie les types de prévision de territoire.

Contacts

Personnaliser les rôles de contact d'opportunité pour les adapter à vos processus commerciaux et de rapports

L'objet `OpportunityContactRole` prend désormais en charge la personnalisation, y compris les champs personnalisés, les boutons et les présentations de page. Vous pouvez également utiliser des déclencheurs Apex et des règles de validation pour élaborer des automatisations et des vérifications dans vos workflows.

Protection des données et confidentialité

Récupération d'informations sur les règles de partage d'un objet AuthorizationFormConsent avec des utilisateurs autres que le propriétaire

Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormConsentOwnerSharingRule.

Récupérer des informations sur la liste de niveaux d'accès à un objet AuthorizationFormConsent

Utilisez le nouvel objet AuthorizationFormConsentShare.

Récupération d'informations sur les règles de partage d'un objet ContactPointTypeConsent avec des utilisateurs autres que le propriétaire
Utilisez l'objet ContactPointTypeConsentOwnerSharingRule.

Indiquer si un formulaire d'autorisation nécessite une signature
Utilisez le nouveau champ `IsSignatureRequired` dans l'objet AuthorizationForm.

Spécifier le propriétaire du compte associé au consentement du client dans le formulaire d'autorisation
Utilisez le nouveau champ `OwnerId` dans l'objet AuthorizationFormConsent.

Indiquer si un formulaire d'autorisation est vu ou signé
Utilisez le nouveau champ `Status` dans l'objet AuthorizationFormConsent.

Référencer la personne qui consent dans le formulaire d'autorisation
Utilisez le nouveau champ `ConsentGiverId` dans l'objet AuthorizationFormConsent.

RETRAIT : le champ PartyId a été retiré de l'objet AuthorizationFormConsent
Utilisez à la place le champ `ConsentGiverId`.

Référencer l'objet DocumentVersion pour lequel le consentement est donné
Utilisez le nouveau champ `DocumentVersionId` dans l'objet AuthorizationFormConsent.

Spécifier les paramètres régionaux pour le texte d'un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouveau champ `LocaleSelection` dans l'objet AuthorizationFormText.

Référencer l'objet DocumentVersion qui fournit le texte d'un formulaire d'autorisation
Utilisez le nouveau champ `ContentDocumentId` dans l'objet AuthorizationFormText.

Déterminer la date de votre dernière visualisation d'un enregistrement ContactPointTypeConsent ou d'un enregistrement associé à cet enregistrement
Utilisez les nouveaux champs `LastViewedDate` et `LastReferencedDate` dans l'objet ContactPointTypeConsent.

Déterminer la date de votre dernière visualisation d'un enregistrement DataUseLegalBasis ou d'un enregistrement associé à cet enregistrement
Utilisez les nouveaux champs `LastViewedDate` et `LastReferencedDate` dans l'objet DataUseLegalBasis.

Déterminer la date de votre dernière visualisation d'un enregistrement DataUsePurpose ou d'un enregistrement associé à cet enregistrement
Utilisez les nouveaux champs `LastViewedDate` et `LastReferencedDate` dans l'objet DataUsePurpose.

Gestion de domaine

Récupérer plus de détails sur les domaines
Interrogez le nouveau champ `OptionsHstsHeaders` de l'objet Domaine pour déterminer si l'en-tête de réponse HTTP Strict Transport Security (HSTS) est inclus dans les requêtes. Nous avons aussi déprécié le champ `OptionsExternalHttps`. Interrogez à la place le nouveau champ `HttpsOption` pour l'option HTTPS actuelle.

Plate-forme Einstein

Comprendre comment les fonctionnalités Einstein, telles que le Générateur de prédiction, établissent des prédictions
Utilisez les nouveaux objets Connaissances Einstein : `AIRecordInsight`, `AIInsightValue`, `AIInsightAction`, `AIInsightReason` et `AIInsightFeedback`.

Prise en charge de la segmentation de clé primaire (PK chunking) par l'objet CaseArticle 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.

Sales Cloud Einstein

Comprendre les facteurs de modèle que Sales Cloud Einstein utilise pour établir un modèle de score

Utilisez les nouveaux objets SalesAIScoreCycle et SalesAIScoreModelFactor.

Les champs de contacts ont changé lorsqu'ils sont utilisés avec l'appel describe pour les vues de liste OpportunityContactRoleSuggestionInsight

La représentation des champs de contact a changé. Par exemple, le champ `ContactEmail` est désormais `Contact.Email`.

E-mail

User

Le champ `LocaleSidKey` a une nouvelle valeur de liste de sélection : `sh_ME_USD`, pour Monténégrin (Monténégro).

Le champ `UserPreferencesNativeEmailClient` a été ajouté à l'objet.

EmailMessage

Statut

Le champ `Status` est essentiellement en lecture seule. Vous pouvez changer le statut uniquement de *`New`* à *`Read`*

Autorisations

Prise en charge de la segmentation de clé primaire (PK chunking) par les objets WorkOrder et WorkOrderLineItem 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.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : mettre à jour les entrées au catalogue de prix dans les éléments de ligne de contrat

Vous pouvez désormais mettre à jour le champ `PricebookEntryId` dans l'objet ContractLineItem.

Surveillance des événements

Capturer dans le EventLogFile des informations sur chaque requête d'API REST Apex

Utilisez le nouveau type d'événement Apex REST API.

Capturer dans le EventLogfile des informations sur le contexte d'exécution d'un rapport, tel qu'une interface utilisateur, une API ou un tableau de bord

Utilisez le nouveau champ `ORIGIN` dans les types d'événement Rapport et Exécution de rapport asynchrone.

Field Service Lightning

Autorisez les utilisateurs à accéder aux feuilles de temps sur leur appareil mobile.

Utilisez le nouveau champ `IsTimeSheetEnabled` dans l'objet FieldServiceMobileSettings. Cette fonctionnalité est en version bêta pour Field Service Lightning.

Récupérer des informations sur le partage d'un objet Profil de tâche avec des utilisateurs autres que le propriétaire

Utilisez le nouvel objet JobProfileOwnerSharingRule.

Récupérer des informations sur la liste des niveaux d'accès à un profil de tâche

Utilisez le nouvel objet JobProfileShare.

Récupérer des informations sur les changements de valeurs dans les champs d'un enregistrement de profil de tâche

Utilisez le nouvel objet JobProfileHistory.

Planifiez des rendez-vous de service en utilisant des postes.
Utilisez les nouveaux champs `JobProfile`, `ServiceResourceId` et `ServiceTerritoryId` dans l'objet Shift.

Flux

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : les requêtes SOQL ne renvoient plus d'erreurs lors de la spécification de types de processus non pris en charge
Si une requête SOQL spécifie un type de processus non pris en charge dans le champ `ProcessType` des objets FlowDefinitonView, FlowVersionView et FlowVariableView, elle ne renvoie désormais aucun enregistrement. Auparavant, elle renvoyait un message d'erreur.

Récupérer des détails sur d'autres types de processus
Utilisez les nouvelles valeurs `SalesEntryExperienceFlow` et `FSCLending` dans le champ `ProcessType` existant dans les objets FlowDefinitionView et FlowVersionView.

Récupérer plus de détails sur les flux
Utilisez les nouveaux champs `TriggerType`, `LastModifiedBy`, `LastModifiedDate`, `IsActive`, `IsOutOfDate`, `IsTemplate`, `Builder`, `ManageableState` et `InstalledPackageName` dans l'objet existant FlowDefinitionView.

Créer un type de notification
Utilisez le nouvel objet `CustomNotificationType` pour créer un type de notification de bureau ou mobile afin d'élaborer une notification personnalisée et de l'envoyer depuis un flux.

Formules

Rechercher les fonctions disponibles dans des formules
Utilisez le nouvel objet `FormulaFunction` afin d'interroger les fonctions utilisées pour élaborer une formule.

Rechercher les catégories de fonctions disponibles dans des formules
Utilisez le nouvel objet `FormulaFunctionCategory` afin d'interroger les catégories de fonctions utilisées pour élaborer une formule.

Rechercher les règles de formule qui contrôlent la visibilité d'un composant Lightning
Utilisez le nouvel objet `UiFormulaRule` pour interroger les filtres de formule qui contrôlent l'affichage d'un composant Lightning.

Rechercher les filtres qui définissent la formule contrôlant la visibilité d'un composant Lightning
Utilisez le nouvel objet `UiFormulaCriterion` pour interroger les filtres d'une formule qui contrôle l'affichage d'un composant Lightning.

Globalisation

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : Récupérer les langues et les paramètres régionaux affichés d'un utilisateur
Nous avons modifié les résultats de la valeur `PicklistEntry active` du champ `LanguageLocaleKey` dans l'objet User afin de différencier les langues affichées et disponibles de l'utilisateur.

High Velocity Sales

Suivre le résultat d'un appel téléphonique
Utilisez le nouvel objet `CallDisposition` pour attribuer des valeurs de résultats lors de la consignation d'un appel téléphonique.

Utiliser le résultat d'un appel téléphonique dans des rapports et des critères de branchement de cadence de vente
Utilisez le nouvel objet `CallDispositionCategory` pour associer les valeurs de résultat d'appel à des catégories. Ces catégories sont utilisées dans des rapports et en tant que critères de branchement pour des cadences de vente.

Personnaliser les files d'attente des travaux avec un score tiers
Utilisez le nouvel objet SalesWorkQueueSettings.

Knowledge

Filtrer les requêtes SOQL pour les articles avec plusieurs langues ou statuts de publication
Utilisez plusieurs valeurs pour les champs `language` et `publishing_status` de l'objet `KnowledgeArticleVersion`. Les requêtes d'articles `archived` renvoient la version la plus récente des articles archivés, mais ne renvoient pas les versions archivées des articles actuellement publiés. Les requêtes sans filtre de statut de publication renvoient les articles brouillons, archivés et publiés. Dans l'API version 46.0 et antérieure, les résultats se limitent aux articles publiés par défaut.

Utilisation de l'API Lightning Knowledge
À compter de l'API 39.0, vous pouvez utiliser Lightning Knowledge en plus de Knowledge dans Salesforce Classic. Cela inclut les mises à jour apportées à KnowledgeArticle et KnowledgeArticleVersion. Vous pouvez également utiliser les nouveaux objets suivants : Knowledge__Feed, Knowledge__ka, Knowledge__kav, Knowledge__DataCategorySelection.

Communautés Lightning

Permettre aux administrateurs utilisateurs de portail délégué d'attribuer des ensembles d'autorisations à des utilisateurs dans leur communauté
Le nouvel objet `PortalDelegablePermissionSet` accorde aux administrateurs utilisateurs de portail délégué la possibilité d'attribuer des ensembles d'autorisations à d'autres utilisateurs du portail et d'effectuer d'autres tâches de gestion de communauté.

Lightning Dialer

Utilisation d'un ID d'appelant personnalisé
La valeur de liste de sélection `CustomCallerId` est disponible pour le champ `CallerIdType` dans les objets `VoiceCall` et `VoiceUserPreferences`. De plus, les champs `IsCustomCallerIdNumber`, `VendorVerifiedCallerIdKey` et `VoiceVendorInfoId` sont disponibles pour l'objet `VoiceUserLine`. Ces modifications aident à identifier un utilisateur qui affiche un numéro personnalisé en passant des appels sortants.

Lightning Scheduler

Stockez le nombre maximal de rendez-vous disponibles pour un créneau de planification simultané.
Utilisez le nouveau champ `MaxAppointments` dans l'objet `TimeSlot`.

Stockez le groupe de types de travail attribué à un créneau de planification simultané.
Utilisez le nouveau champ `WorkTypeGroupId` dans l'objet `TimeSlot`.

Globalement dans Salesforce

Recueillir les commentaires des utilisateurs qui reviennent dans Salesforce Classic
Utilisez l'objet `LightningOnboardingConfig` pour accéder au contenu du Formulaire de commentaire de basculement vers Salesforce Classic.

Créer un guide dans l'application pour la découverte et l'adoption de fonctionnalités
Désormais globalement disponible. Utilisez les objets `Prompt`, `PromptAction`, `PromptActionShare`, `PromptActionOwnerSharingRule` et `PromptVersion`. Les invites conservent désormais le statut de publication lors de leur installation dans des organisations. Par exemple, si les invites sont actives dans le package, elles sont actives après l'installation. De plus, les limites en nombre de caractères ont été augmentées pour l'URL du bouton d'action.

Augmentation du nombre maximal de caractères pour les URL dans la section Menu d'aide personnalisée
Le champ `LinkUrl` dans l'objet `CustomHelpMenuItem` a été modifié pour augmenter le nombre maximal de caractères à 1000 et pour retirer la propriété Group.

Cloner une entité et toutes les entités enfants associées (réservé à un usage ultérieur)
Utilisez l'objet `deepCloneable`.

Processus de vente

Suivre et afficher l'historique des entrées au catalogue de prix
Utilisez la nouvelle valeur de liste de sélection `PricebookEntry` dans le champ `FieldHistoryType` de l'objet `FieldHistoryArchive`. Vous pouvez désormais suivre et auditer les prix antérieurs d'une entrée au catalogue de prix.

Spécifier l'ordre de tri des produits avec OpportunityLineItem et QuoteLineItem
Vous pouvez désormais créer et mettre à jour le champ `SortOrder` dans les objets `OpportunityLineItem` et `QuoteLineItem`. Utilisez-les pour spécifier l'ordre d'affichage des produits dans respectivement une opportunité ou un devis. Si une opportunité et un devis sont liés et que le classement de l'un des enregistrements change, l'ordre de tri est mis à jour pendant la synchronisation.

Créer des champs de devise personnalisés pour les équipes de compte
Utilisez le nouveau champ `CurrencyIsoCode` dans l'objet `AccountTeamMember`.

Célébrer la réussite en affichant des confettis sur un parcours lorsque les commerciaux atteignent des jalons importants
Utilisez le nouveau champ `animationRule` dans l'objet `DescribePathAssistant`.

Enquêtes Salesforce

Associer l'enregistrement d'un utilisateur à des invitations ou des réponses
Utilisez la nouvelle option de liste de sélection `User` pour le champ `SubjectEntityType` de l'objet SurveySubject.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : Récupérer les détails d'invitations et de réponses associées à des enregistrements d'objets pris en charge
Les champs `SurveyInvitationID` et `SurveyResponseId` ont été ajoutés à l'objet SurveySubject.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : scores calculés pour tous les types de question à l'exception de texte
Les champs `CumulativeScore`, `DateResponse` et `QuestionDeveloperName` ont été ajoutés à l'objet SurveyQuestionScore. SurveyQuestionScore stocke désormais les scores des types de question supplémentaires suivants : date, choix multiple, liste de sélection et curseur.

Pardot

Créer et gérer des contenus réutilisables pour les e-mails Pardot
Utilisez les nouveaux objets : Snippet, SnippetAssignment et SnippetFeed.

Planification de tâches

Flux de requête planifiés via CronJobDetail
La liste de sélection `JobType` inclut désormais des flux planifiés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création de flux de demande de prêt hypothécaire guidés avec les modèles de flux de prêt

Événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés

Recevez des notifications en temps réel de Salesforce en vous abonnant aux canaux d'événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés ci-dessous.

Salesforce Einstein

Recevoir des notifications sur les résultats de prédiction Einstein

AIPredictionEvent référence de nouveaux objets de résultats de prédiction Einstein. Le champ `InsightId` référence désormais une AIRecordInsight. Le champ `PredictionEntityId` référence désormais une AIInsightValue. Utilisez les informations des objets référencés pour comprendre comment les résultats de prédiction ont été générés.

Mobile

Suivre l'activité dans l'application mobile des utilisateurs

Utilisez MobileEmailEvent, MobileScreenshotEvent et MobileTelephonyEvent pour suivre l'activité par e-mail dans l'application, les captures d'écran, les appels téléphoniques et les SMS. Utilisez également MobileEnforcedPolicyEvent pour suivre les événements de la politique Sécurité mobile avancée. Ces nouveaux événements mobiles font partie de la Surveillance des événements en temps réel.

Personnalisation

Recevoir des notifications sur les erreurs qui se produisent lors de l'exécution d'un écran de flux

Abonnez-vous à FlowExecutionErrorEvent pour recevoir des notifications associées aux erreurs d'écran de flux.

Sécurité et identité

Surveiller l'activité des utilisateurs en temps réel

Utilisez les objets de la Surveillance des événements en temps réel pour diffuser et stocker les données des événements. La Surveillance des événements en temps réel était en version bêta dans Summer '19 et est désormais globalement disponible.

Récupération d'informations de géolocalisation à partir des événements de connexion

Utilisez les nouveaux champs des objets événement LoginEvent et LoginEventStream pour récupérer des informations de géolocalisation à partir des connexions des utilisateurs. Les nouveaux champs sont les suivants : `City`, `Country`, `LoginLatitude`, `LoginLongitude`, `Subdivision` et `PostalCode`. Les objets événement LoginEvent et LoginEventStream font partie de la Surveillance des événements en temps réel.

Récupérer les données d'événements sous le format JSON

Utilisez le nouveau champ `Records` des objets événement ApiEvent, ApiEventStream, ListViewEvent, ListViewEventStream, ReportEvent et ReportEventStream. Ce nouveau champ contient les mêmes informations que l'ancien champ `RecordsData` de ApiEvent et ApiEventStream, le champ `ListViewData` de ListViewEvent et ListViewEventStream et le champ `ReportData` de ReportEvent et ReportEventStream. Ces objets font partie de la Surveillance des événements en temps réel.

Corréler plusieurs segments d'enregistrements de vue de liste dans une seule exécution de vue de liste

Utilisez les nouveaux champs `ExecutionIdentifier` et `Sequence` des objets événement ListViewEvent et ListViewEventStream pour corréler plusieurs enregistrements. Ces objets événement font partie de la Surveillance des événements en temps réel.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : Obtenir des temps de page effectifs plus pertinents dans les objets événement LightningUriEventStream et LightningUriEvent

Si Salesforce détecte une valeur supérieure à 60 secondes pour le champ `EffectivePageTime`, désormais sa valeur est définie sur 0. Le filtrage de ces valeurs hors normes augmente l'utilité et la lisibilité des données d'événements d'URI Lightning. Les objets événement LightningUriEventStream et LightningUriEvent font partie de la Surveillance des événements en temps réel.

RETRAIT : les objets événement AdminSetupEvent et AdminSetupEventStream ne sont plus disponibles
Les objets événement AdminSetupEvent et AdminSetupEventStream faisaient partie de la Surveillance des événements en temps réel et étaient en version bêta dans Summer '19.

RETRAIT : le champ `Browser` des objets événement ApiEvent et ApiEventStream a été retiré
Les objets événement ApiEvent et ApiEventStream font partie de la Surveillance des événements en temps réel et étaient en version bêta dans Summer '19.

RETRAIT : le champ `ListViewData` des objets événement ListViewEvent et ListViewEventStream a été retiré
Utilisez le nouveau champ `Records` qui contient les mêmes données. Les objets événement ListViewEvent et ListViewEventStream font partie de la Surveillance des événements en temps réel et étaient en version bêta dans Summer '19.

RETRAIT : le champ `Namespace` des objets événement UriEvent et UriEventStream a été retiré
Les objets événement UriEvent et UriEventStream font partie de la Surveillance des événements en temps réel et étaient en version bêta dans Summer '19.

RETRAIT : le champ `RecordData` des objets événement ApiEvent et ApiEventStream a été retiré
Utilisez le nouveau champ `Records` qui contient les mêmes données. Les objets événement ApiEvent et ApiEventStream font partie de la Surveillance des événements en temps réel et étaient en version bêta dans Summer '19.

RETRAIT : le champ `ReportData` des objets événement ReportEvent et ReportEventStream a été retiré
Utilisez le nouveau champ `Records` qui contient les mêmes données. Les objets événement ReportEvent et ReportEventStream font partie de la Surveillance des événements en temps réel et étaient en version bêta dans Summer '19.

CHANGEMENT DE SUPPORT : le champ `SessionLevel` des objets événement LightningUriEvent and LightningUriEventStream est réservé à un usage ultérieur
Les objets événement LightningUriEvent et LightningUriEventStream font partie de la Surveillance des événements en temps réel et étaient en version bêta dans Summer '19.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Protection de votre application Salesforce avec la sécurité mobile avancée

Diffusion et stockage de données d'événements en temps quasi réel (globalement disponible)

API REST

L'API REST inclut des ressources modifiées.

Développement

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : Recevoir les allocations de publications d'événements de plate-forme par heure
La ressource `limits` renvoie désormais deux allocations. Soumettez une requête GET à `/services/data/v47.0/limits` pour obtenir ces valeurs.

- `HourlyPublishedPlatformEvents` : notifications d'événements de plate-forme à haut volume publiées par heure
- `HourlyPublishedStandardVolumePlatformEvents` : notifications d'événements de plate-forme à volume standard publiées par heure

Recevoir des informations sur les limites en tâches de requête pour l'API de transfert en masse 2.0

Utilisez les nouvelles valeurs `DailyBulkV2QueryFileStorageMB` et `DailyBulkV2QueryJobs` dans la réponse de la ressource `limits`. Soumettez une requête GET à `/services/data/v47.0/limits` pour obtenir ces valeurs.

Lightning Scheduler

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : Recevoir les créneaux horaires de rendez-vous pour la planification simultanée et la planification de ressources multiples

Soumettez une requête GET à `/services/data/v47.0/scheduling/getAppointmentSlots` pour obtenir ces valeurs.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : recevoir des candidats aux rendez-vous pour la planification simultanée

Soumettez une requête GET à `/services/services/data/v47.0/scheduling/getAppointmentCandidates` pour obtenir ces valeurs.

API SOAP

Nous avons ajouté un appel présenté dans une version précédente du guide *SOAP API Developer Guide*.

Appels, nouveaux, modifiés et dépréciés

Nouveaux appels

`describePathAssistants()`

Introduite dans l'API version 35.0, cette méthode décrit toutes les métadonnées de l'objet `PathAssistant`. Vous pouvez par exemple l'utiliser pour récupérer les champs, les URL et les relations enfants de `PathAssistant`.

API REST Chatter

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Chatter. Obtenez des éléments de menu de navigation et des versions de contenus gérés pour une communauté. Gérez les paramètres de notification. Rejoignez le pilote de personnalisation pour travailler avec des audiences et des cibles dans une communauté.

Remarque: Pour créer des expériences Chatter et de communautés personnalisées dans Salesforce, utilisez ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées.

DANS CETTE SECTION :

Nouvelles ressources de l'API REST Chatter
Les ressources ci-dessous sont nouvelles.

Nouveaux corps de requête de l'API REST Chatter
Les corps de requêtes ci-dessous sont nouveaux.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter
Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Nouvelles ressources de l'API REST Chatter

Les ressources ci-dessous sont nouvelles.

Communautés

Obtenir les éléments du menu de navigation pour une communauté

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/navigation-menu/navigation-menu-items`.

Contenu géré

Obtenir les versions de contenu géré pour une communauté
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/managed-content/delivery`. Définissez le paramètre requis `managedContentType` sur le nom de développeur de la version de contenu.

Paramètres de notification

Obtenir les paramètres de notification pour l'organisation
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/notifications/settings/organization`.

Obtenir un paramètre de notification
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/notifications/settings/organization/notificationTypeOrId`.

Définir un paramètre de notification
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/notifications/settings/organization/notificationTypeOrId` avec le nouveau corps de requête Notification Setting Input.

Réinitialiser un paramètre de notification sur ses valeurs par défaut
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/notifications/settings/organization/notificationTypeOrId`.

Obtenir les paramètres d'application de notification pour l'organisation
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/notifications/app-settings/organization`.

Obtenir un paramètre d'application de notification
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/notifications/app-settings/organization/notificationTypeOrId`.

Définir un paramètre d'application de notification
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/notifications/app-settings/organization/notificationTypeOrId` avec le nouveau corps de requête Notification App Setting Input.

Réinitialiser un paramètre d'application de navigation sur ses valeurs par défaut
Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/connect/notifications/app-settings/organization/notificationTypeOrId`.

Personnalisation (pilote)

Remarque: Nous fournissons la Personnalisation 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 Personnalisation n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité globale dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Si vous avez d'édition Developer, contactez Salesforce pour utiliser les fonctionnalités de Personnalisation sans participer au pilote. Quelle que soit l'édition, la Personnalisation n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité globale dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Toutes les commandes, tous les paramètres et les autres fonctionnalités peuvent être modifiés ou dépréciés à tout moment, avec ou sans préavis.

Obtenir une liste d'audiences qui inclut l'utilisateur contextuel
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/audiences`.

Créer une audience
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/audiences` avec le nouveau corps de requête Audience Input.

Obtenir une audience
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/audiences/audienceId` .

Mettre à jour une audience
Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/audiences/audienceId` avec le nouveau corps de requête Audience Input.

Supprimer une audience
Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/audiences/audienceId` .

Obtenir une liste de cibles correspondant à l'utilisateur contextuel, basée sur les audiences qui incluent l'utilisateur
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/targets`.

Créer des cibles
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/targets` avec le nouveau corps de requête Target Collection Input.

Mettre à jour des cibles
Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/targets` avec le nouveau corps de requête Target Collection Update Input.

Obtenir des informations cible pour une liste d'ID cibles séparés par une virgule
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/targets/batch/targetIds`.

Obtenir une cible
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/targets/targetId`.

Supprimer une cible
Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/personalization/targets/targetId` .

Nouveaux corps de requête de l'API REST Chatter

Les corps de requêtes ci-dessous sont nouveaux.

Paramètres de notification

Notification App Setting Input
Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `applicationId` : ID de l'application connectée. S'il n'est pas spécifié et appelé depuis une application connectée, les informations sur l'application de la session sont appliquées.
- `enabled` : spécifie si la livraison du type de notification est activée pour l'application connectée (`true`) ou non (`false`).

Notification Setting Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `desktopEnabled` : spécifie si la livraison par ordinateur de bureau est activée pour le type de notification (`true`) ou non (`false`). Si elle n'est pas spécifiée, le paramètre reste inchangé.
- `emailEnabled` : spécifie si la livraison par e-mail est activée pour le type de notification (`true`) ou non (`false`). Si elle n'est pas spécifiée, le paramètre reste inchangé.
- `mobileEnabled` : spécifie si la livraison par appareil mobile est activée pour le type de notification (`true`) ou non (`false`). Si elle n'est pas spécifiée, le paramètre reste inchangé.

Personnalisation

Audience Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `criteria` : liste de critères d'audience à mettre à jour ou à ajouter.
- `customFormula` : formule personnalisée pour les critères d'audience. Par exemple, (1 AND 2) OR 3.
- `formulaFilterType` : type de filtre de formule de l'audience. Les valeurs sont :
  - `AllCriteriaMatch` : tous les critères d'audience sont vrais (opérateur AND).
  - `AnyCriterionMatches` : n'importe quel critère d'audience est vrai (opérateur OR).
  - `CustomLogicMatches` : les critères d'audience correspondent à la formule personnalisée (par exemple (1 AND 2) OR 3).
- `name` : nom de l'audience.

Audience Criterion Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `criterion` : liste de mappages de champs et de valeurs de critères d'audience.
- `criterionNumber` : chiffre associé à un critère d'audience dans une formule. Par exemple, (1 AND 2) OR 3. S'ils ne sont pas spécifiés, les chiffres sont attribués dans l'ordre d'ajout des critères.
- `criterionOperator` : opérateur utilisé dans le critère d'audience. Les valeurs sont :
  - `Contains`
  - `Equal`
  - `GreaterThan`
  - `GreaterThanOrEqual`
  - `Includes`
  - `LessThan`
  - `LessThanOrEqual`
  - `NotEqual`
  - `NotIncludes`
  - `StartsWith`
- `criterionType` : type du critère d'audience. Les valeurs sont :

  - `Default` : l'audience n'a pas de critère.
  - `Domain` : le critère d'audience est basé sur le domaine.
  - `FieldBased` : le critère d'audience est basé sur les champs de l'objet.
  - `GeoLocation` : le critère d'audience est basé sur l'emplacement.
  - `Permission` : le critère d'audience est basé sur des autorisations standard ou personnalisées.
  - `Profile` : le critère d'audience est basé sur le profil.

Target Collection Input
Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `targets` : liste des cibles à créer.

Target Collection Update Input
Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `targets` : liste des cibles à mettre à jour.

Target Input
Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `audienceId` : ID d'audience à attribuer à la cible.
- `groupName` : nom de groupe de la cible. Les groupes comprennent des paires de cible et d'audience associées.
- `priority` : priorité de la cible. Dans un groupe, la priorité détermine quelle cible est renvoyée si l'utilisateur correspond à plusieurs audiences.
- `publishStatus` : statut de publication de la cible. Les valeurs sont :
  - `Draft`
  - `Live`
- `targetType` : type de la cible, indiquant la nature des données ciblées. Dans l'API version 47.0 et supérieure, les valeurs prises en charge comprennent `ExperienceVariation` et des noms d'API d'objet personnalisé tels que ***`CustomObjectName`***`__c`.
- `targetValue` : valeur de la cible. Si `targetType` est `ExperienceVariation`, `targetValue` est le nom de développeur de la variation de l'expérience. Si `targetType` est ***`CustomObjectName`***`__c`, `targetValue` est l'ID de l'objet personnalisé.

Target Update Input
Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `audienceId` : ID d'audience à attribuer à la cible.
- `priority` : priorité de la cible. Dans un groupe, la priorité détermine quelle cible est renvoyée si l'utilisateur correspond à plusieurs audiences.
- `targetId` : ID de la cible à mettre à jour.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter

Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Fils Chatter

Email Message Capability
Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `htmlExpandEmailThread` : emplacement de départ du flux d'e-mails précédent.
- `status` : statut d'un e-mail dans une requête. Les valeurs sont :
  - `DraftStatus`
  - `ForwardedStatus`
  - `NewStatus`
  - `ReadStatus`
  - `RepliedStatus`
  - `SentStatus`

Communautés

Community

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `guestMemberVisibilityEnabled` : spécifie si les membres invités peuvent voir les autres membres de la communauté (`true`) ou non (`false`).

Navigation Menu Item

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `imageUrl` : URL de l'image de l'élément du menu de navigation.
- `label` : étiquette de l'élément du menu de navigation.
- `subMenu` : sous-menu de l'élément du menu de navigation.
- `target` : cible de l'élément du menu de navigation. Les valeurs sont :
  - `CurrentWindow` : l'élément du menu de navigation s'ouvre dans la fenêtre actuelle.
  - `NewWindow` : l'élément du menu de navigation s'ouvre dans une nouvelle fenêtre.
- `url` : URL de l'élément du menu de navigation.
- `urlType` : type de l'URL de l'élément du menu de navigation. Les valeurs sont :
  - `ExternalLink` : URL extérieure à votre communauté.
  - `InternalLink` : URL relative interne à votre communauté.

Navigation Menu Item Collection

Ce nouveau corps de réponse a la propriété suivante :

- `menuItems` : liste d'éléments de menu de navigation.

Contenu géré

Managed Content Associations

Ce nouveau corps de réponse a la propriété suivante :

- `topics` : une collection de rubriques associées au contenu géré.

Managed Content Media Node Value

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `altText` : texte alternatif du nœud de contenu géré.
- `altUrl` : URL alternative du nœud de contenu géré.
- `mediaType` : type du média du contenu géré. La valeur est `Image`.

- `mimeType` : type MIME du nœud de contenu géré.
- `nodeType` : type du nœud de contenu géré. La valeur est `Media`.
- `title` : titre du nœud de contenu géré.
- `url` : URL du nœud de contenu géré.

ManagedContent Node Type

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `label` : étiquette du type du nœud de contenu géré.
- `name` : nom de développeur du type de nœud de contenu géré.
- `nodeType` : type du nœud de contenu géré. Les valeurs sont :
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`

Managed Content Text Node Value

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `nodeType` : type du nœud de contenu géré. Les valeurs sont :
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`
- `value` : valeur de texte du nœud de contenu géré.

Managed Content Type

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `label` : étiquette du type de contenu géré.
- `name` : nom de développeur du type de contenu géré.
- `nodeTypes` : type du nœud de contenu géré. Les valeurs sont :
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`

Managed Content Version

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `associations` : rubriques de contenu associées au contenu géré.
- `contentNodes` : carte de nœuds de contenu.
- `managedContentId` : ID du contenu géré.
- `publishedDate` : date de dernière publication de la version du contenu géré.
- `title` : titre de la version du contenu géré.

- `type` : type de version du contenu géré.
- `typeLabel` : étiquette du type de contenu géré.

Managed Content Version Collection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `currentPageUrl` : l'URL de l'API REST Chatter qui identifie la page actuelle.
- `items` : liste de versions de contenu géré.
- `managedContentTypes` : carte des types de contenu géré.
- `nextPageUrl` : URL de l'API REST Chatter qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `total` : nombre total de versions de contenu géré.
- `totalTypes` : nombre total de types de contenu géré.

Topic Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `id` : ID de la rubrique.
- `name` : nom de la rubrique.

Next Best Actions

Next Best Action Flow Action

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `flowLabel` : étiquette du flux recommandé.
- `flowType` : type de flux recommandé. Les valeurs sont :
  - `AutoLaunchedFlow` : flux automatiquement lancé qui est exécuté en arrière-plan.
  - `Flow` : flux d'écran qui accepte les saisies utilisateur.

Paramètres de notification

Notification App Setting

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `applicationDevName` : nom de développeur de l'application connectée.
- `applicationId` : ID de l'application connectée.
- `applicationName` : nom de l'application connectée.
- `applicationNamespace` : espace de noms de l'application connectée si elle est installée avec un package géré.
- `enabled` : spécifie si le type de notification est activé pour l'application connectée (`true`) ou non (`false`).
- `notificationLabel` : étiquette d'affichage de la notification.
- `notificationTypeName` : nom d'API du type de notification personnalisée.
- `notificationTypeNamespace` : espace de noms du type de notification personnalisée s'il est installé avec un package géré.
- `notificationTypeOrId` : type de notification ou ID du type de notification personnalisée.
- `pushEnabled` : spécifie si l'envoi push est activé pour le type de notification dans l'application connectée (`true`) ou non (`false`).

Notification App Settings Collection

Ce nouveau corps de réponse a la propriété suivante :

- `notificationAppSettings` : collection de paramètres d'application de notification.

Notification Setting

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `desktopEnabled` : spécifie si la livraison par ordinateur de bureau est activée pour le type de notification (`true`) ou non (`false`).
- `emailEnabled` : spécifie si la livraison par e-mail est activée pour le type de notification (`true`) ou non (`false`).
- `mobileEnabled` : spécifie si la livraison par appareil mobile est activée (`true`) ou non (`false`).
- `notificationLabel` : étiquette d'affichage de la notification.
- `notificationTypeName` : nom d'API du type de notification personnalisée.
- `notificationTypeNamespace` : espace de noms du type de notification personnalisée s'il est installé avec un package géré.
- `notificationTypeOrId` : type de notification ou ID du type de notification personnalisée.

Notification Settings Collection

Ce nouveau corps de réponse a la propriété suivante :

- `notificationSettings` : collection de paramètres de notification.

Personnalisation

Audience

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `criteria` : détails des critères de l'audience.
- `customFormula` : formule personnalisée pour les critères d'audience. Par exemple, (1 AND 2) OR 3.
- `formulaFilterType` : type de filtre de formule de l'audience. Les valeurs sont :
  - `AllCriteriaMatch` : tous les critères d'audience sont vrais (opérateur AND).
  - `AnyCriterionMatches` : n'importe quel critère d'audience est vrai (opérateur OR).
  - `CustomLogicMatches` : les critères d'audience correspondent à la formule personnalisée (par exemple (1 AND 2) OR 3).
- `id` : ID de l'audience.
- `name` : nom de l'audience.
- `targets` : attributions cibles pour l'audience.
- `url` : URL de cette audience.

Audience Collection

Ce nouveau corps de réponse a la propriété suivante :

- `audiences` : collection d'audiences.

Audience Criteria Details

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `criterion` : liste de mappages de champs et de valeurs de critères d'audience.
- `criterionNumber` : chiffre associé à un critère d'audience dans une formule. Par exemple, (1 AND 2) OR 3. S'ils ne sont pas spécifiés, les chiffres sont attribués dans l'ordre d'ajout des critères.
- `crierionOperator` : opérateur utilisé dans le critère d'audience. Les valeurs sont :
  - `Contains`

  - `Equal`
  - `GreaterThan`
  - `GreaterThanOrEqual`
  - `Includes`
  - `LessThan`
  - `LessThanOrEqual`
  - `NotEqual`
  - `NotIncludes`
  - `StartsWith`
- `criterionType` : type du critère d'audience. Les valeurs sont :
  - `Default` : l'audience n'a pas de critère.
  - `Domain` : le critère d'audience est basé sur le domaine.
  - `FieldBased` : le critère d'audience est basé sur les champs de l'objet.
  - `GeoLocation` : le critère d'audience est basé sur l'emplacement.
  - `Permission` : le critère d'audience est basé sur des autorisations standard ou personnalisées.
  - `Profile` : le critère d'audience est basé sur le profil.

Audience Target

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `audienceName` : nom de l'audience attribuée à la cible.
- `id` : ID de l'audience attribuée à la cible.
- `url` : URL de l'audience attribuée à la cible.

Audience Target Assignment

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `groupName` : nom de groupe de la cible. Les groupes comprennent des paires de cible et d'audience associées.
- `isMatch` : spécifie si la cible correspond au contexte actuel (`true`) ou non (`false`).
- `targetType` : type de la cible, indiquant la nature des données ciblées.
- `targetValue` : valeur de la cible.

Étendue

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `name` : nom de la portée de la cible.
- `value` : valeur de la portée de la cible.

Target

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `audience` : audience attribuée à la cible.
- `groupName` : nom de groupe de la cible. Les groupes comprennent des paires de cible et d'audience associées.
- `id` : ID de la cible.
- `priority` : priorité de la cible. Dans un groupe, la priorité détermine quelle cible est renvoyée si l'utilisateur correspond à plusieurs audiences.
- `publishStatus` : statut de publication de la cible. Les valeurs sont :

  - `Draft`
  - `Live`

- `scope` : liste de portées de la cible.
- `targetType` : type de la cible, indiquant la nature des données ciblées.
- `targetValue` : valeur de la cible.
- `url` : URL de la cible.

Target Collection

Ce nouveau corps de réponse a la propriété suivante :

- `targets` : liste de cibles de personnalisation.

API REST Rapports et tableaux de bord

Les améliorations de l'API REST Rapports et tableaux de bord comprennent de nouvelles propriétés qui décrivent les filtres champ à champ et les décomptes uniques.

Ressources modifiées

Les ressources `reports/{report_id}/` and `reports/{report_id}/describe/` ont des propriétés nouvelles et modifiées qui décrivent les formules au niveau de la ligne, les filtres de champ à champ et les décomptes uniques.

Rapports (`/services/data/v47.0/analytics/reports/{report_id}/` et `/services/data/v47.0/analytics/reports/{report_id}/describe/`)

L'objet `reportMetadata` a une nouvelle propriété, `filterType`, et une propriété modifiée, `aggregates`.

Propriété	Type	Description

`filterType`	Chaîne	Décrit le type de valeur utilisé pour filtrer les données de rapport. Les valeurs correctes sont :
		• `fieldToField` : filtre les données de rapport en comparant les valeurs d'un champ aux valeurs d'un deuxième champ.
		• `fieldValue` : filtre les données de rapport en comparant les valeurs d'un champ à une valeur définie.
		• `null` : si null, `filterType` applique par défaut `fieldValue`.
		Dans cet exemple, le premier filtre est un filtre de champ à champ qui compare le champ Montant au champ Montant projeté. Le deuxième filtre est un filtre de champ qui renvoie les enregistrements pour lesquels une formule au niveau de la ligne renvoie une valeur supérieure à 0.
		`"reportFilters" : [ {`
		`"column" : "AMOUNT",`
		`"filterType" : "fieldToField",`
		`"isRunPageEditable" : true,`
		`"operator" : "notEqual",`
		`"value" : "PROJECTED_AMOUNT"`
		`}, {`
		`"column" : "CDF1",`

Propriété	Type	Description

		<pre>"filterType" : "fieldValue",
		"isRunPageEditable" : true,
		"operator" : "greaterThan",
		"value" : "0"
		}]</pre>

`aggregates`	Tableau de chaînes	La propriété `aggregates` prend en charge un nouveau type d'agrégat : `u!{column_name}`. `u!{column_name}` représente un décompte d'unicité des valeurs du `{column_name}` spécifié. Par exemple, `u!AccountName` renvoie le nombre unique de valeurs de nom de compte dans le champ `AccountName`.

L'objet `reportTypeMetadata` a deux nouvelles propriétés.

Propriété	Type	Description
`fieldToFieldFilterable`	Booléen	Spécifie si un champ peut être référencé dans un filtre de champ à champ (`true`) ou non (`false`).
`uniqueCountable`	Booléen	Spécifie si un champ prend en charge le décompte d'unicité (`true`) ou non (`false`)

CONSULTER ÉGALEMENT :

Reports and Dashboards REST API Developer Guide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

API interface utilisateur

Utilisez de nouveaux objets, ajoutez des enregistrements à la vue de liste Derniers utilisés et identifiez les nouveaux types d'application.

Ajouter des enregistrements à la vue de liste Derniers utilisés (MRU)

Pour ajouter des enregistrements à la vue de liste Derniers utilisés, définissez le nouveau paramètre `updateMru` sur `true` dans ces ressources.

- `/ui-api/records/batch/{recordIds}`
- `/ui-api/records/{recordId}`
- `/ui-api/record-ui/{recordIds}`

Identifier les nouveaux types d'application

La nouvelle propriété `appType`, dans la réponse de l'application, identifie les quatre types d'application différents : Classic, Communauté, Connectée et Lightning.

De plus, la propriété `uiType` a été dépréciée. Utilisez à la place `appType`.

Pour afficher une liste des ressources qui renvoient la réponse de l'application, consultez Manage Apps dans le guide User Interface API Developer Guide.

Prise en charge des applications connectées sur un téléphone

Les applications connectées sont désormais prises en charge pour le facteur de forme `Small`. Ainsi, la réponse de l'application inclut les applications connectées dans les requêtes où `formFactor=Small`, et la propriété `formFactors` dans la réponse de l'application inclut la valeur `Small` pour les applications connectées.

Propriétés Object Info

La réponse Object Info Directory Entry a deux nouvelles propriétés :

- `keyPrefix` : le préfixe de clé de l'objet.
- `nameFields` : une liste de noms d'API pour les champs de nom de l'objet. La plupart des objets ont un seul champ de nom. Par exemple, l'objet Commande a un seul champ de nom, `OrderNumber`. Cependant, les objets qui utilisent un prénom et un nom ont plusieurs champs de nom. Par exemple, l'objet Contact inclut les champs de nom suivants : `FirstName`, `LastName` et `Name`.

Réorganiser les éléments de navigation globale

Pour mettre à jour l'ordre des éléments de navigation globale dans votre application ou ajouter un élément de navigation, demandez la nouvelle ressource `PUT /ui-api/apps/{appId}/user-nav-items`. L'ordre mis à jour est conservé entre les environnements de bureau et mobiles.

Objets pris en charge

L'API interface utilisateur prend désormais en charge les objets suivants :

- BusinessMilestone
- BusinessProfile
- CareProgram
- CareProgramEnrollee
- Claim
- ClaimCase
- ClaimItem
- ClaimParticipant
- CoverageType
- CustomerProperty
- DataStreamDefinition
- ElectronicMediaGroup
- InsuranceClaimAsset
- InsurancePolicy
- InsurancePolicyAsset
- InsurancePolicyCoverage
- InsurancePolicyMemberAsset
- InsurancePolicyParticipant
- InsuranceProfile
- LoanApplicant
- LoanApplicationLiability
- OrderItemSummaryChange
- OrgMetric
- OrgMetricScanResult

- OrgMetricScanSummary
- PersonLifeEvent
- PriceAdjustmentSchedule
- Producer
- ProducerPolicyAssignment
- ProductCoverage
- ProductMedia
- RetailVisitWorkTaskOrder
- SecuritiesHolding
- WebStoreSearchProdSettings
- WorkerCompCoverageClass

Les ressources de vue de liste et les ressources Derniers utilisés prennent en charge un sous-ensemble des objets pris en charge, en particulier les nouveaux objets suivants :

- BusinessMilestone
- BusinessProfile
- Claim
- ClaimCase
- ClaimItem
- ClaimParticipant
- CoverageType
- CustomerProperty
- DataStreamDefinition
- InsuranceClaimAsset
- InsurancePolicy
- InsurancePolicyAsset
- InsurancePolicyCoverage
- InsurancePolicyMemberAsset
- InsurancePolicyParticipant
- InsuranceProfile
- LoanApplicant
- LoanApplicationLiability
- PersonLifeEvent
- Producer
- ProducerPolicyAssignment
- ProductCoverage
- RetailVisitWorkTaskOrder
- SecuritiesHolding
- WorkerCompCoverageClass

API de transfert en masse 2.0 : éviter les erreurs de dépassement dans les résultats renvoyés

Un appel a été changé dans l'API de transfert en masse 2.0. Dans le corps de réponse de `/services/data/v***XX.X***/jobs/ingest/***jobID***`, le type des champs `numberRecordsFailed` et `numberRecordsProcessed` a changé de int à long.

Pourquoi : cette modification permet d'éviter les erreurs de dépassement dans les résultats des rapports lorsque le nombre d'éléments est important.

API Tooling

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

Le guide Tooling API Reference and Developer Guide contient toutes les informations relatives à l'API Tooling.

DANS CETTE SECTION :

API Tooling
L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

API Tooling

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

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.

Gestion des requêtes

Créer un modèle de stratégie que les abonnés peuvent cloner et personnaliser
Utilisez le champ `IsTemplate` dans l'objet RecommendationStrategy, introduit dans l'API version 44.0 et désormais documenté dans le guide *Tooling API Reference and Developer Guide*.

Communautés

Interroger et gérer les types de contenu Salesforce CMS (les types de contenu personnalisés sont affichés sous forme de champs définis dans l'application Salesforce CMS Lightning)
Utilisez les nouveaux objets ManagedContentType et ManagedContentNodeType.

Développement

Créer, gérer et interroger les canaux Capture des données de modification et leurs membres
Utilisez les nouveaux objets PlatformEventChannel et PlatformEventChannelMember pour gérer les canaux Capture des données de modification et leurs membres. Vous pouvez créer, supprimer et interroger des canaux personnalisés. Vous pouvez également créer, supprimer et interroger des membres de canaux standard et personnalisés.

Déterminer si les composants de métadonnées ont des dépendances ou s'ils peuvent être supprimés en toute sécurité
Utilisez le nouvel objet MetadataComponentDependency. Pour plus d'informations, consultez Dénouement des dépendances avec des requêtes MetadataComponentDependency (bêta).

Identifier l'utilisateur qui a entraîné la modification ayant généré une nouvelle ligne de membre source
Utilisez le nouveau champ `ChangedBy` dans l'objet SourceMember.

DÉPRÉCIATION : le champ `RevisionNum` dans l'objet SourceMember a été déprécié
Utilisez à la place le nouveau champ `RevisionCounter` dans SourceMember. `RevisionCounter` ne réinitialise pas le décompte lorsque la ressource est envoyée vers une organisation test.

Protection des données et confidentialité

Indiquer les lois, définitions ou réglementations de conformité associées aux données d'un champ
Utilisez le nouveau champ `ComplianceGroup` dans l'objet existant FieldDefinition.

Globalisation

Créer, gérer et interroger des étiquettes personnalisées
L'objet ExternalString, disponible dans l'API version 38.0 et supérieure, représente une étiquette personnalisée d'un composant traduisible de l'interface utilisateur.

Empaquetage

Calculer la couverture de code dans un package géré de deuxième génération ou un package déverrouillé
Utilisez le nouveau champ `CalculateCodeCoverage` dans l'objet Package2VersionCreateRequest.

Réviser le calcul de la couverture de code dans un package géré de deuxième génération ou un package déverrouillé
Utilisez les nouveaux champs `HasPassedCodeCoverageCheck` et `CodeCoverage` dans l'objet Package2Version.

Identifier si un composant provient d'un package déverrouillé
Utilisez les nouvelles énumérations `installedEditable` et `deprecatedEditable` dans le champ `ManageableState`.

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. L'utilisateur reste exposé dans l'API Tooling pour les Profils utilisateur qui ont l'autorisation Afficher la configuration.

API de métadonnées

L'API des métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

Nous avons également exposé quelques paramètres en tant que champs booléens dans des types de métadonnées nouveaux et existants. Pour plus d'informations, consultez Paramètres exposés dans l'API de métadonnées.

Globalement dans Salesforce

Créer des invites de guide dans l'application pour la découverte et l'adoption de fonctionnalités
Désormais globalement disponible. Utilisez le type de métadonnées `Prompt` avec un nouveau champ `customApplication` et une limite en caractères augmentée pour l'URL du bouton d'action. Les invites conservent désormais le statut de publication lors de leur installation dans des organisations. Par exemple, si les invites sont actives dans le package, elles sont actives après l'installation.

Prévisions collaboratives

Obtenir un nom de développeur unique pour chaque type de prévision de famille de produit basée sur le rôle par produit ou date de planification

Auparavant réservées à un usage extérieur, vous pouvez désormais utiliser les valeurs ci-dessous dans le champ `Name` du type ForecastingSettings.

- `LineItemQuantityProductDate` : Quantité de la famille de produits par date de produit
- `LineItemQuantityScheduleDate` : Quantité de la famille de produits par date de planification
- `LineItemRevenueProductDate` : Chiffre d'affaires de la famille de produits par date de produit
- `LineItemRevenueScheduleDate` : Chiffre d'affaires de la famille de produits par date de planification

DÉPRÉCIATION : La valeur *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily` du champ Nom dans le type ForecastingSettings a été dépréciée

Dans le champ `Name` du type ForecastingSettings, nous avons déprécié la valeur *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily`. *`Territory_Model_NameN`* représente désormais tous les types de prévisions de territoire, où *`Territory_Model_Name`* est le nom de votre modèle de territoire actif dans l'API et peut être suivi de *`N`*. *`N`* est un chiffre automatiquement généré qui différencie les types de prévision de territoire.

RETRAIT : le champ `displayCurrency` dans le type ForecastingSettings a été déprécié

Nous avons retiré le champ `displayCurrency` du type ForecastingSettings. Utilisez à la place `defaultsToPersonalCurrency`. `defaultsToPersonalCurrency` est plus facile à implémenter dans une organisation test, car il correspond à un champ booléen.

Communautés

Ajouter par programmation des sites en liste blanche à vos communautés (pilote)

Utilisez les nouveaux fichiers `ScriptSrcTrustedSite` et `Personalization Activity` dans le type `ExperienceBundle`.

Créer vos propres structures personnalisées pour un contenu Salesforce CMS

Utilisez le nouveau type de métadonnées `ManagedContentType`.

DÉPRÉCIATION : le sous-type NavigationLinkSet dans Network a été remplacé par le nouveau type NavigationMenu

Dans l'API version 47.0 et supérieure, utilisez à la place NavigationMenu.

Personnalisation

Définir des règles de visibilité des composants par facteur de forme dans les pages enregistrement

Le champ `leftValue` dans le sous-type UiFormulaCriterion du type FlexiPage prend désormais en charge l'expression `{!$Client.FormFactor}` pour les composants dans les pages d'enregistrement.

Applications Lightning désormais prises en charge sur les appareils mobiles

Le champ `formFactors` dans le type CustomApplication prend désormais en charge la valeur d'énumération `Small` pour les applications Lightning.

Onglets personnalisés

Ajouter un composant Web Lightning à un onglet personnalisé

Utilisez le nouveau champ `lwcComponent` dans le type existant CustomTab.

Développement

Ajouter et retirer des membres de canal Capture des données de modification
Utilisez le nouveau type PlatformEventChannelMember pour un accès plus précis aux membres de canal d'événements. Auparavant, les membres de canal faisaient partie de la définition PlatformEventChannel.

RETRAIT : le champ `channelMembers` dans PlatformEventChannel a été retiré
Le champ `channelMembers` de PlatformEventChannel a été retiré à compter de l'API version 47.0. Utilisez à la place le nouveau type PlatformEventChannelMember.

Sécuriser les valeurs de métadonnées personnalisées en vous assurant que seul le code Apex d'un package a accès aux types de métadonnées personnalisées
Utilisez la nouvelle valeur `PackageProtected` pour le champ `visibility` dans le type CustomObject.

Accorder l'accès à des types de métadonnées personnalisées spécifiques à l'aide d'ensembles d'autorisations
Utilisez le nouveau champ `customMetadataTypeAccesses` dans le type PermissionSet.

Accorder l'accès à des types de métadonnées personnalisées spécifiques à l'aide de profils
Utilisez le nouveau champ `customMetadataTypeAccesses` dans le type Profile.

DÉPRÉCIATION : le type OrgPreferenceSettings a été déprécié
Utilisez à la place le type Settings approprié pour la fonctionnalité que vous souhaitez activer ou désactiver. Nous exposons de nombreux paramètres dans l'API de métadonnées en tant que champs booléens dans des types de métadonnées nouveaux et existants. Pour plus d'informations, consultez Paramètres exposés dans l'API de métadonnées.

RETRAIT : le type de métadonnées GlobalPicklistValue a été retiré
Utilisez à la place le nouveau type de métadonnées PicklistValue. Les champs PicklistValue qui étaient auparavant hérités de GlobalPicklistValue ont été déplacés vers PicklistValue.

Définir une valeur utilisée dans une liste de sélection
Utilisez les nouveaux champs `color`, `default`, `description` et `isActive` dans le type PicklistValue.

Protection des données et confidentialité

Indiquer les lois, définitions ou réglementations de conformité associées aux données d'un champ
Utilisez le nouveau champ `ComplianceGroup` dans le type existant CustomField.

RETRAIT : le champ `dataStewardGroup` a été retiré du type CustomObject
Le champ `dataStewardGroup` n'est plus utilisé.

RETRAIT : le champ `dataStewardUser` a été retiré du type CustomObject
Le champ `dataStewardUser` n'est plus utilisé.

Einstein Next Best Action

Définir une stratégie en tant que modèle
Utilisez le champ `isTemplate` dans le type de métadonnées RecommendationStrategy.

Flux

Indique que l'accès au flux est limité aux profils ou ensembles d'autorisations activés
Utilisez le nouveau champ `isAdditionalPermissionRequiredToRun` dans le type de métadonnées Flow.

Répertorier, décrire, récupérer et insérer des règles de visibilité conditionnelles pour des champs d'écran de flux
Utilisez le nouveau champ `visibilityRule` dans le sous-type FlowScreenField de Flow.

Indiquer que les variables et les sorties sont automatiquement traitées
Utilisez le nouveau champ `storeOutputAutomatically` dans les sous-types FlowRecordLookup et FlowScreenField de Flow.

Indiquer que seul le premier enregistrement est renvoyé et stocké dans l'élément Obtenir des enregistrements
Utilisez le nouveau champ `getFirstRecordOnly` dans FlowRecordLookup, un sous-type de Flow.

Planifier le démarrage d'un flux
Utilisez le nouveau champ `start` dans le type de métadonnées Flow.

Applications connectées mobiles

Gérer les attributs d'empaquetage d'une application connectée mobile
Utilisez le nouveau type MobileApplicationDetail.

Communautés

Accorder aux utilisateurs invités non authentifiés la visibilité dans une communauté
Utilisez le nouveau champ `enableGuestMemberVisibility` dans le type Network.

Empaquetage

Identifier qu'un composant provient d'un package non verrouillé
Utilisez les nouvelles énumérations `installedEditable` et `deprecatedEditable` dans le champ `manageableState` du type RetrieveResult.

Personnalisation

Ajouter, mettre à jour et retirer des critères d'audience
Utilisez le nouveau champ `criteria` dans le type de métadonnées Audience.

RETRAIT : le champ `criterion` dans le type de métadonnées Audience a été retiré.
Utilisez à la place le nouveau champ `criteria` dans le type de métadonnées Audience.

Ajouter, mettre à jour et retirer des cibles d'audiences (pilote)
Utilisez le nouveau champ `targets` dans le type de métadonnées Audience.

Sécurité et identité

Inclure le secret consommateur dans les réponses d'API
Utilisez le nouveau champ `sendSecretInApis` dans le type de métadonnées AuthProvider.

Rapports et tableaux de bord

Autoriser les formules au niveau de la ligne dans les rapports
Utilisez le champ `ReportCustomDetailFormula` dans le type de métadonnées Report.

Service

Créer et gérer des rendez-vous pour des techniciens d'assistance sur site
Utilisez le nouveau type EmbeddedServiceAppointmentSettings dans l'API de métadonnées.

Type EmbeddedServiceFieldService retiré
Utilisez le nouveau type EmbeddedServiceAppointmentSettings dans l'API de métadonnées à la place du type EmbeddedServiceFieldService.

Permettre à davantage de types de canal de partager des articles Knowledge
Utilisez les nouvelles valeurs `Chat`, `Messaging` et `Social` dans le champ `enabledChannels` d'une ChannelLayout. Ces valeurs supplémentaires sont disponibles lorsque Lightning Knowledge est activée.

Spécifier les informations sur l'extension mobile Field Service Lightning pour un site de confiance Stratégie de sécurité des contenus (CSP)
Utilisez le nouveau champ `mobileExtension` et l'énumération `FieldServiceMobileExtension` avec le type CspTrustedSite.

Partage

Créer des règles de partage d'utilisateurs invités afin d'accorder l'accès aux enregistrements aux utilisateurs non authentifiés
Utilisez le nouveau type SharingGuestRule.

Partager des enregistrements avec des utilisateurs invités
Utilisez le nouveau champ `guestUser` dans le type SharedTo. Ce champ peut être utilisé uniquement avec le type SharingGuestRule.

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.

Ventes

Activer ou désactiver le suivi de l'historique dans les comptes
Utilisez le nouveau champ `enableAccountHistoryTracking` dans le type de métadonnées AccountSettings.

Autoriser ou interdire aux utilisateurs d'associer un contact à plusieurs comptes
Utilisez le nouveau champ `enableContactToMultipleAccounts` dans le type de métadonnées AccountSettings.

Utiliser une période fiscale personnalisée dans les prévisions
Utilisez le nouveau champ `enableCustomFiscalYear` dans le type de métadonnées AccountSettings.

Utiliser la devise personnelle du propriétaire des prévisions dans les prévisions
Utilisez le nouveau champ `defaultToPersonalCurrency` dans le type de métadonnées ForecastingSettings.

Activer ou désactiver la Gestion des territoires d'entreprise
Utilisez le nouveau champ `enableTerritoryManagement2` dans le type de métadonnées Territory2Settings.

Configurer la délivrabilité des e-mails, la conformité de la sécurité, les configurations de relais et les notifications système
Utilisez le nouveau type de métadonnées EmailAdministrationSettings.

Configurer Engage pour Outlook, l'intégration à Outlook, l'intégration à Gmail et Salesforce Inbox
Utilisez le nouveau type de métadonnées EmailIntegrationSettings.

Appliquer la validation standard et des déclencheurs pour des Produits d'opportunité et des Planifications de produits d'opportunité
Utilisez le nouveau champ `doesEnforceStandardOpportunitySaveLogic` dans le type de métadonnées OpportunitySettings.

Activer ou désactiver le suivi de l'historique pour un champ d'opportunité
Utilisez le nouveau champ `enableOpportunityFieldHistoryTracking` dans le type de métadonnées OpportunitySettings.

Définir si les membres sont automatiquement ajoutés à des équipes d'opportunité lorsqu'un utilisateur modifie les parts d'opportunité
Utilisez le nouveau champ `doesAutoAddSplitOwnerAsOpportunityTeamMember` dans le type de métadonnées OpportunitySettings.

Définir si le chemin d'un utilisateur reste agrandi jusqu'à ce qu'il le réduise
Utilisez le nouveau champ `canOverrideAutoPathCollapseWithUserPref` dans le type de métadonnées PathAssistantSettings.

Configurer voicemail et les fonctionnalités d'appel vocal
Utilisez le nouveau type de métadonnées VoiceSettings.

Activer les notes avancées et définir si les utilisateurs peuvent créer des tâches à partir de notes
Utilisez le nouveau type de métadonnées EnhancedNotesSettings.

Définir si les utilisateurs peuvent créer et gérer des dossiers pour des modèles d'e-mail
Utilisez le nouveau type de métadonnées EmailTemplateSettings.

Configurer comment les pistes sont converties en opportunités, ainsi que les champs conservés et les fonctionnalités activées
Utilisez le nouveau type de métadonnées LeadConfigSettings.

Définir si les utilisateurs peuvent afficher les Connaissances des comptes Einstein sur leur appareil mobile
Utilisez le nouveau champ `enableAccountInsightsInMobile` dans le type de métadonnées AccountSettings.

Configurer les types de média social disponibles dans le CRM social
Utilisez le nouveau type de métadonnées SocialProfileSettings.

Autoriser les utilisateurs à créer des devis sans opportunité associée
Utilisez le nouveau champ `enableQuotesWithoutOppEnabled` dans le type de métadonnées QuoteSettings.

Configurer High Velocity Sales pour prendre en charge vos équipes commerciales internes et accroître leur productivité
Utilisez le nouveau type de métadonnées `HighVelocitySalesSettings`.

Autoriser les utilisateurs à créer et à afficher des calendriers de vues de liste utilisateurs dans Lightning Experience
Utilisez le nouveau champ `enableUserListViewCalendars` dans le type de métadonnées ActivitiesSettings.

Configurer l'automatisation marketing avec Pardot
Utilisez le nouveau type de métadonnées PardotSettings.

Cumuler les activités d'un contact et les afficher dans son compte principal
Utilisez le nouveau type de métadonnées `enableRollUpActivToContactsAcct`.

Commerce

Activer la Gestion des commandes Lightning (pilote fermé)
Utilisez le nouveau type de métadonnées OrderManagementSettings.

Service

Activer la saisie automatique de mots-clés dans les recherches Knowledge
Utilisez le nouveau champ `enableKnowledgeKeywordAutoComplete` dans le type de métadonnées KnowledgeSettings.

Activer la saisie automatique de titres d'article dans les recherches Knowledge
Utilisez le nouveau champ `enableKnowledgeTitleAutoComplete` dans le type de métadonnées KnowledgeSettings.

Configurer les résultats de recherche d'articles Knowledge pour afficher le texte souligné
Utilisez le nouveau champ `enableKnowledgeArticleTextHighlights` dans le type de métadonnées KnowledgeSettings.

Définir si les éditeurs de champ de texte enrichi sont automatiquement chargés lorsqu'un utilisateur modifie un article Knowledge

Utilisez le nouveau champ `enableLightningKbAutoLoadRichTextField` dans le type de métadonnées KnowledgeSettings.

Activer des ordres d'exécution

Utilisez le nouveau champ `enableWorkOrders` dans le type de métadonnées FieldServiceSettings.

Activer le suivi de la localisation pour les agents d'assistance sur site

Utilisez le nouveau champ `isLocationHistoryEnabled` dans le type de métadonnées FieldServiceSettings.

Activer la synchronisation de ressource de service et d'emplacement d'inventaire

Utilisez le nouveau champ `isGeoCodeSyncEnabled` dans le type de métadonnées FieldServiceSettings.

Activer le partage dans les actifs

Utilisez le nouveau type de métadonnées SharingSettings.

Activer les approbations de publications sociales dans le Service client social

Utilisez le nouveau champ `enableSocialApprovals` dans le type de métadonnées SocialCustomerServiceSettings.

Activer les règles d'attribution de requête dans le Service client social

Utilisez le nouveau champ `enableSocialCaseAssignmentRules` dans le type de métadonnées SocialCustomerServiceSettings.

Activer le Service client social

Utilisez le nouveau champ `enableSocialCustomerService` dans le type de métadonnées SocialCustomerServiceSettings.

Activer le suivi de l'historique des personnes sociales dans le Service client social

Utilisez le nouveau champ `enableSocialPersonaHistoryTracking` dans le type de métadonnées SocialCustomerServiceSettings.

Activer le suivi de l'historique des publications sociales dans le Service client social

Utilisez le nouveau champ `enableSocialPostHistoryTracking` dans le type de métadonnées SocialCustomerServiceSettings.

Ajouter la publication sociale d'origine en tant qu'enregistrement parent dans le Service client social

Utilisez le nouveau champ `enableSocialReceiveParentPost` dans le type de métadonnées SocialCustomerServiceSettings.

Activer la Classification des requêtes Einstein

Utilisez le nouveau type de métadonnées CaseClassificationsSettings.

Activer la priorité d'acheminement secondaire Omni-Channel

Utilisez le nouveau champ `enableOmniSecondaryRoutingPriority` dans le type de métadonnées OmniChannelSettings.

Afficher une confirmation de connexion lors du chargement d'une console avec Omni-Channel

Utilisez le nouveau champ `enableOmniAutoLoginPrompt` dans le type de métadonnées OmniChannelSettings.

Activer la Liaison canal-objet pour les messages (bêta)

Utilisez le nouveau champ `enableObjectLinking` dans le type de métadonnées ObjectLinkingSettings.

Analytics

Permettre à Einstein Analytics de créer et d'enregistrer des vues

Utilisez le nouveau champ `canEnableSavedView` dans le type de métadonnées AnalyticsSettings.

Communautés

Configurer la possibilité de modérer les fonctionnalités, notamment les indicateurs et les règles, dans toutes les publications de fil par des utilisateurs internes et externes, y compris ceux visibles dans les communautés

Utilisez le nouveau type de métadonnées CommunitiesSettings.

Chatter

Configurer Chatter, y compris l'enregistrement automatique des publications brouillon, la conversion de caractères texte en émoticônes et si les utilisateurs qualifiés peuvent modifier les publications et les commentaires de fil

Utilisez le nouveau type de métadonnées ChatterSettings.

Mobile

S'abonner à la nouvelle application mobile Salesforce

Utilisez le nouveau champ `enableLightningOnMobile` dans le type de métadonnées MobileSettings.

Permettre aux utilisateurs hors ligne d'accéder à des enregistrements dans Salesforce pour Android et iOS

Utilisez le nouveau champ `enableS1OfflinePref` dans le type de métadonnées MobileSettings.

Permettre aux utilisateurs hors ligne de créer, de modifier et de supprimer des enregistrements dans Salesforce pour Android et iOS

Utilisez le nouveau champ `enableOfflineDraftsEnabled` dans le type de métadonnées MobileSettings.

Activer la mise en cache du navigateur sécurisée et permanente dans l'application Web mobile Salesforce pour améliorer les performances

Utilisez le nouveau champ `enableS1EncryptedStoragePref2` dans le type de métadonnées MobileSettings.

Afficher le nom de l'utilisateur dans la page Aujourd'hui de l'application mobile Salesforce

Utilisez le nouveau champ `enablePopulateNameManuallyInToday` dans le type de métadonnées MobileSettings.

Personnalisation

Lightning Experience peut être activée en utilisant API, mais pas désactivée

Utilisez le type de métadonnées OrgPreferenceSettings.

Configurer les paramètres des devises, y compris la prise en charge des devises multiples et les dates d'entrée en vigueur des devises

Utilisez le nouveau type de métadonnées CurrencySettings.

Configurer la sélection de la langue de l'utilisateur, les formats de paramètres régionaux et les options de traduction

Utilisez le nouveau type de métadonnées LanguageSettings.

Activer ou désactiver le Générateur de prédiction Einstein et définir si la vue de liste des prédictions est affichée ou non

Utilisez le nouveau type de métadonnées PredictionBuilderSettings.

Personnaliser la vue des enregistrements et la vue de l'activité dans les pages d'enregistrement

Utilisez le nouveau type de métadonnées RecordPageSettings.

Activer ou désactiver le chargement asynchrone de listes associées dans Salesforce Classic

Utilisez le nouveau champ `enableAsyncRelatedLists` dans le type de métadonnées UserInterfaceSettings.

Configurer les options concernant l'objet Individu et l'activation du consentement

Utilisez le nouveau type de métadonnées PartyDataModelSettings.

RETRAIT : la valeur `ConsentManagementEnabled` a été retirée du champ `preferences` dans le type de métadonnées OrgPreferenceSettings

Utilisez à la place le champ `enableConsentManagementEnabled` dans le type de métadonnées `PartyDataModelSettings`.

Gérer les paramètres des actions de l'organisation pour les actions rapides par défaut, l'éditeur multidimensionnel et les actions rapides tierces

Utilisez le nouveau type de métadonnées ActionsSettings.

Configurer les paramètres de flux, notamment si l'exécution Lightning pour les flux est activée

Utilisez le nouveau type de métadonnées FlowSettings.

Configurer les paramètres des actions invocables, notamment si l'enregistrement partiel est autorisé

Utilisez le nouveau type de métadonnées InvocableActionSettings.

Configurer la visibilité de l'engagement des utilisateurs, l'accès à l'interface utilisateur et les paramètres mobiles de Lightning Experience

Utilisez le nouveau type de métadonnées LightningExperienceSettings.

Supprimer définitivement les enregistrements d'un objet, mais conserver l'objet vide et ses métadonnées

Utilisez le nouveau champ `enableCustomObjectTruncate` dans le type UserInterfaceSettings.

Gérer les paramètres des listes de sélection, notamment empêcher la modification du nom d'API d'une liste de sélection

Utilisez le nouveau type PicklistSettings.

Configurer les paramètres de confidentialité des données et de gestion du consentement

Utilisez le nouveau type de métadonnées PrivacySettings.

Configurer les paramètres de partage, de visibilité et d'accès aux données

Utilisez le nouveau type de métadonnées SharingSettings.

Gérer les paramètres de fonctionnalités concernant la transition et l'adoption de Lightning Experience, l'engagement des utilisateurs et l'assistance à l'adoption, et les applications d'adoption

Utilisez le nouveau type de métadonnées UserEngagementSettings.

Afficher les paramètres personnels des utilisateurs dans Mes paramètres au lieu de la Configuration. Définir un volet Configuration réorganisé et accessible dans l'en-tête

Utilisez le type de métadonnées ProductSettings.

Améliorer la case de recherche dans le menu latéral de Configuration pour renvoyer des champs personnalisés, des objets personnalisés et d'autres éléments de configuration

Utilisez le nouveau type de métadonnées SearchSettings.

Sécurité et identité

Configurer la surveillance des événements, les événements de plate-forme et l'API de transfert en masse

Utilisez le nouveau type de métadonnées EventSettings.

Configurer les paramètres d'expérience de l'application

Utilisez le nouveau type de métadonnées AppExperienceSettings.

Configurer des applications connectées

Utilisez le nouveau type de métadonnées ConnectedAppSettings.

Permettre aux administrateurs de se connecter au nom de n'importe quel utilisateur

Utilisez le nouveau champ `enableAdminLoginAsAnyUser` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Activer l'API setPassword() pour les réinitialisations autonomes

Utilisez le nouveau champ `enableSetPasswordInApi` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Exiger une durée de vie minimale d'un jour pour le mot de passe
Utilisez le nouveau champ `minimumPasswordlLifetime` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Permettre aux utilisateurs de s'authentifier avec un certificat
Utilisez le nouveau champ `allowUserAuthenticationByCertificate` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Demander une confirmation par e-mail lors d'un changement d'adresse e-mail (s'applique aux utilisateurs externes dans les communautés Lightning)
Utilisez le nouveau champ `canConfirmEmailChangeInLightningCommunities` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Autoriser Lightning Login
Utilisez le nouveau champ `enableLightningLogin` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Autoriser Lightning Login uniquement pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Utilisateur de Lightning Login
Utilisez le nouveau champ `enableLightningLoginOnlyWithUserPerm` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Activer la méthode de vérification de l'identité par SMS
Utilisez le nouveau champ `enableSMSIdentity` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Permettre aux utilisateurs de s'authentifier avec une clé de sécurité physique (U2F)
Utilisez le nouveau champ `enableU2F` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Mémoriser mes informations jusqu'à la déconnexion
Utilisez le nouveau champ `hasRetainedLoginHints` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Activer le basculement d'utilisateur
Utilisez le nouveau champ `hasUserSwtiching` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Activer l'application de l'appel externe d'authentification déléguée
Utilisez le nouveau champ `enableForceDelegatedCallout` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Activer les configurations SSO multiples
Utilisez le nouveau champ `enableMultipleSamlConfigs` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Activer le provisionnement juste à temps pour SAML
Utilisez le nouveau champ `enableSamlJitProvisioning` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Activer l'authentification unique SAML
Utilisez le nouveau champ `enableSamlLogin` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Exiger que toutes les connexions vers ou depuis votre organisation Salesforce utilisent le protocole TLS 1.2
Utilisez le nouveau champ `isTLSv12Required` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Exiger que toutes les connexions vers ou depuis vos communautés, sites et portails Salesforce utilisent le protocole TLS 1.2
Utilisez le nouveau champ `isTLSv12RequiredCommunities` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

DÉPRÉCIATION : le champ `enableRequireHttpsConnection` dans le type SecuritySettings a été déprécié
Le champ `enableRequireHttpsConnection` va être retiré dans une prochaine version.

Activer ou désactiver la suppression de l'historique des champs
Utilisez le nouveau champ `enableDeleteFieldHistory` dans le type UserInterfaceSettings.

Créer des utilisateurs de l'identité externe sans contact dans les paramètres de gestion des utilisateurs
Utilisez le nouveau champ `enableContactlessExternalIdentityUsers` dans le type de métadonnées UserManagementSettings.

Chiffrer les données d'utilisateurs spécifiques
Utilisez le nouveau champ `enableScrambleUserData` dans le type de métadonnées UserManagementSettings.

Activer ou désactiver la suppression de l'historique des champs
Utilisez le nouveau champ `enableDeleteFieldHistory` dans le type UserInterfaceSettings.

Configurer les options d'URL et l'interaction des utilisateurs avec les sous-domaines Mon domaine
Utilisez le nouveau type de métadonnées MyDomainSettings.

Autoriser les utilisateurs à accorder l'accès à la connexion au service de support
Utilisez le nouveau champ `CanUsersGrantLoginAccess` dans le type SecuritySettings.

Spécifier les paramètres de matériel de clé, tels que les options de clé et les paramètres de dérivation de clé fournis par le client
Utilisez le nouveau type de métadonnées EncryptionKeysSettings.

Configurer les paramètres de la politique de cryptage, tels que les options de schéma, l'accès et les champs qui peuvent être cryptés
Utilisez le nouveau type de métadonnées PlatformEncryptionSettings.

Développement

Activer ou désactiver la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement
Utilisez le nouveau champ `enableAuraSecureEvalPref` dans le type de métadonnées SecuritySettings.

Activer le suivi du total des agrégations et l'exécution en série, empêcher les écarts de numérotation automatique dans les tests Apex, supprimer les détails du journal de débogage dans les e-mails pour Apex, et les autres paramètres Apex pour les composants Lightning
Utilisez le nouveau type de métadonnées ApexSettings.

RETRAIT : la valeur `ApexApprovalLockUnlock` a été retirée du champ `preferences` dans le type de métadonnées OrgPreferenceSettings
Utilisez le nouveau champ `enableApexApprovalLockUnlock` dans le type de métadonnées ApexSettings.

Gérer la disponibilité des métadonnées personnalisées et des paramètres personnalisés
Utilisez le nouveau type de métadonnées SchemaSettings.

Activer ou désactiver les comportements de déploiement pour votre organisation
Utilisez le nouveau type de métadonnées DeploymentSettings.

myTrailhead

Activer l'accès et les autorisations de gestion pour myTrailhead
Utilisez le nouveau type de métadonnées TrailheadSettings.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Activation des paramètres du cryptage de la plate-forme par programmation via l'API de métadonnées

API Lightning Console JavaScript

L'API Lightning Console JavaScript inclut des méthodes mises à jour pour personnaliser la couleur des icônes d'utilitaire.

Où : ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Dans la barre d'utilitaires, changer la couleur de l'icône d'un utilitaire pour indiquer une réussite, un avertissement ou une erreur en utilisant la méthode `setUtilityIcon()`
Utilisez la nouvelle valeur `iconVariant` avec l'argument `options`.

Dans l'en-tête du panneau d'un utilitaire, changer la couleur de l'icône de l'utilitaire pour indiquer une réussite, un avertissement ou une erreur en utilisant la méthode `setPanelHeaderIcon()`

Utilisez la nouvelle valeur `iconVariant` avec l'argument `options`.

Renvoyer la variante de couleur d'icône SLDS de l'icône d'un utilitaire et de l'icône de son panneau en utilisant la méthode `getUtilityInfo()`

Utilisez respectivement les nouveaux champs `utilityIconVariant` et `panelHeaderIconVariant` dans l'objet `utilityInfo`.

Renvoyer les variantes de couleur d'icône SLDS de toutes les icônes d'utilitaire en utilisant la méthode `getAllUtilityInfo()`

Utilisez respectivement les nouveaux champs `utilityIconVariant` et `panelHeaderIconVariant` dans chaque objet `utilityInfo`.

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

Utilisez la Salesforce CLI pour créer aisément des environnements de développement et de test, synchroniser le code source, exécuter des tests et contrôler le cycle de vie de votre application. Notez que des commandes nouvelles et modifiées sont disponibles avec `salesforcedx` v47.

DANS CETTE SECTION :

Désinstallation de la version préalable de Salesforce CLI

Si vous avez installé la version préalable pour utiliser les nouvelles commandes et les nouveaux paramètres disponibles dans `salesforcedx` v47, désinstallez-la.

Découverte des commandes CLI 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 47 des plug-ins CLI core.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Salesforce : Amélioration de la productivité avec le développement local pour les composants Web Lightning (bêta)

Désinstallation de la version préalable de Salesforce CLI

Si vous avez installé la version préalable pour utiliser les nouvelles commandes et les nouveaux paramètres disponibles dans `salesforcedx` v47, désinstallez-la.

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 :

1. désinstallez la version préalable.

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
```

2. Pour vérifier les informations sur votre version, exécutez :

```
sfdx plugins --core
```

3. Dans la sortie, recherchez la version du plug-in `salesforcedx`. Le numéro de version commence par `47.1.x`.

Découverte des commandes CLI 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 47 des plug-ins CLI core.

Les commandes ISV Hammer sont désormais en version bêta

`force:package:hammertest:list`
Répertorie les statuts des tests intensifs ISV en cours d'exécution et terminés.

`force:package:hammertest:report`
Renvoie le statut d'un test intensif ISV en cours d'exécution ou les résultats d'un test intensif terminé.

`force:package:hammertest:run`
Exécute un test intensif ISV pour la version du package spécifié et les organisations abonnées.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les tests intensifs ISV Hammer 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 cette fonctionnalité dans le groupe ISV Hammer de la Trailblazer Community.

Nouvelles commandes

La nouvelle commande ci-dessous a été ajoutée dans une version hebdomadaire de `salesforcedx` v47.

`force:auth:device:login` (bêta)
Permet à une organisation d'utiliser un code d'appareil. Cela signifie que vous pouvez utiliser la Salesforce CLI pour l'authentification dans un conteneur Docker ou n'importe quel environnement aveugle sans configurer JWT. Pour plus d'informations, consultez Flux d'authentification d'appareil OAuth 2.0 dans l'aide de Salesforce ou Remote Development dans *Salesforce Extensions for Visual Studio Code User Guide*.

Remarque: La commande `force:auth:device:login` est en version bêta et sa publication a été anticipée afin de recueillir vos commentaires. Il peut présenter des problèmes majeurs, faire l'objet de modifications importantes ou être abandonné. Si vous rencontrez des problèmes, ou souhaitez demander une amélioration, publiez un problème Github. L'utilisation de cette fonctionnalité est régie par le Contrat du programme Salesforce.com.

Commandes modifiées

La fonctionnalité de ces commandes a été modifiée dans les publications hebdomadaires de `salesforcedx` v46 ou dans la version préliminaire v47.

`force:org:delete -u MyDevSandbox`

La suppression d'une organisation sandbox créée par la CLI est désormais prise en charge.

`force:package:install --securitytype | -s`

Nous avons changé la valeur par défaut de AllUsers à AdminsOnly.

`force:source:status, force:source:push, force:source:pull`

Le suivi de la source est pris en charge pour les métadonnées Robots Einstein dans les organisations test.

Nouveaux paramètres

Les paramètres ci-dessous sont nouveaux dans `salesforcedx` v47.

`force:package:hammertest:run --apextestinterface | -n` (bêta)

Après la validation de la mise à niveau, exécutez les tests Apex dans l'organisation abonnée qui implémente cette interface.

`force:package:version:create`

Nous avons ajouté plusieurs paramètres à cette commande.

Paramètre	Description
`--codecoverage | -c`	Calcule et stocke le pourcentage de couverture de code en exécutant les tests Apex inclus dans la version du package. Pour promouvoir une nouvelle version de package géré à l'état publié, la couverture de code minimale doit être remplie.
`--postinstallscript`	Pour les packages gérés seulement, spécifie l'exécution automatique d'un script Apex dans l'organisation abonnée après l'installation ou la mise à niveau du package géré.
`--postinstallurl`	Spécifie une URL vers des instructions de post-installation pour les abonnés.
`--releasenotesurl`	Spécifie une URL vers des notes de publication.
`--uninstallscript`	Pour les packages gérés seulement, spécifie l'exécution automatique d'un script Apex dans l'organisation abonnée avant la désinstallation du package géré.

Quip configuration simplifiée, documents Quip sur appareil mobile, nouvelle application live, tableaux de bord Einstein Analytics, et davantage

Lisez vos documents Quip pendant vos déplacements. Ouvrez les tableaux de bord Einstein Analytics dans Quip. Incorporez des données Salesforce dans Quip, notamment des vues de liste Salesforce et des rapports Salesforce. Utilisez les nouvelles actions Quip dans le Générateur de processus et dans Flow Builder pour automatiser vos activités et économiser du temps pour vos équipes.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de la connexion de Quip à Salesforce

Nous avons réduit le nombre d'étapes requises pour connecter Quip à Salesforce. L'époque où vous deviez configurer votre propre fournisseur OAuth, une source de données externe et des ensembles d'autorisations est révolue. Désormais, les utilisateurs peuvent se connecter à Quip avec leurs identifiants Salesforce, ils n'ont plus à mémoriser deux identifiants et mots de passe différents.

Ajout de documents et de feuilles de calcul Quip à des enregistrements Salesforce (globalement disponible)

Intégrez des documents, des feuilles de calcul et des salles de chat Quip directement dans vos applications Salesforce avec le composant Document Quip. Vos utilisateurs se familiarisent avec les fonctionnalités de Quip, notamment l'édition de texte enrichie, les mises à jour live, les commentaires et les @mentions, sans quitter Salesforce. Créez des modèles Quip pour rationaliser les workflows de votre équipe.

Information continue avec les documents Quip sur appareil mobile

Laissez vos utilisateurs produire tout en les informant où qu'ils soient avec le composant Document Quip. Ajoutez le composant à des présentations de page dans le Générateur d'applications Lightning pour permettre aux utilisateurs de consulter les documents et les feuilles de calcul Quip joints à un enregistrement, le tout depuis l'application mobile Salesforce.

Consignation des appels à partir de documents Quip

Les membres d'équipe peuvent collaborer et consigner des appels dans Salesforce, le tout depuis Quip. Ils peuvent désormais garder la conversation dans Quip tout en consignant leur progression dans Salesforce.

Mise à jour de vos vues de liste Salesforce depuis Quip

Ajoutez des vues de liste de façon transparente depuis Salesforce à un document Quip document avec l'application live Salesforce List View. Actualisez les listes, partagez les étapes à suivre et ajoutez des notes à la liste ou à un élément individuel pour tenir votre équipe informée et prête à collaborer.

Ajout de rapports Salesforce à des documents Quip

Insérez des rapports Salesforce live dans des documents Quip avec une simple mention. Vos rapports contiennent une feuille de calcul Quip et sont automatiquement actualisés avec les toutes dernières données des rapports. Ne vous souciez plus des formules et orientez vos efforts vers le développement de votre activité !

Partage automatique de documents Quip incorporés à un enregistrement avec les autorisations synchronisées (autorisations granulaires)

Simplifiez le partage de documents dans un enregistrement Salesforce avec les autorisations de partage d'enregistrements Salesforce synchronisées. Définissez des autorisations au niveau de l'organisation pour vos documents, par exemple Affichage seulement, Peut commenter ou Peut commenter et modifier. Les utilisateurs qui ont accès à un enregistrement peuvent désormais ouvrir aisément n'importe quel document Quip incorporé au niveau défini. Il n'est plus nécessaire d'accorder manuellement l'accès à chaque document.

Affichage des enregistrements Salesforce liés à partir d'un document Quip

Naviguez sans effort entre un document Quip et son enregistrement associé dans Salesforce. Les utilisateurs peuvent accéder rapidement à un enregistrement dans Salesforce depuis son document associé dans Quip afin de consulter en même temps leurs pistes et leurs notes.

Publication de tableaux de bord et de perspectives Einstein Analytics dans des diapositives Quip

Collaborez dans Quip avec des images exportées de perspectives, de widgets et de tableaux de bord Einstein Analytics complets. La boîte de dialogue Partage d'Analytics contient désormais un onglet Exporter vers Quip et un bouton Connecter à Quip. Quip publie chaque image de cliché instantané dans un nouveau diaporama Quip. Après avoir publié un cliché instantané Analytics, les utilisateurs de Quip qui ont accès au document peuvent afficher les données de l'image.

Mise à jour automatique des diapositives et des feuilles de calcul Quip avec des processus et des flux

Standardisez les présentations, automatisez la génération de diaporamas répétitifs et actualisez les données avec les nouvelles actions Quip dans le Générateur de processus et dans Flow Builder. Créez un processus ou un flux pour automatiser les mises à jour de vos feuilles de calcul, ajouter des contenus à vos diaporamas et gagner du temps pour vos équipes.

Accélération de la connexion de Quip à Salesforce

Nous avons réduit le nombre d'étapes requises pour connecter Quip à Salesforce. L'époque où vous deviez configurer votre propre fournisseur OAuth, une source de données externe et des ensembles d'autorisations est révolue. Désormais, les utilisateurs peuvent se connecter à Quip avec leurs identifiants Salesforce, ils n'ont plus à mémoriser deux identifiants et mots de passe différents.

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

Qui : disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip pour Salesforce ou une évaluation gratuite.

Comment : sans Configuration, saisissez *Quip* dans la case Recherche rapide et suivez les nouvelles étapes simplifiées.

Ajout de documents et de feuilles de calcul Quip à des enregistrements Salesforce (globalement disponible)

Intégrez des documents, des feuilles de calcul et des salles de chat Quip directement dans vos applications Salesforce avec le composant Document Quip. Vos utilisateurs se familiarisent avec les fonctionnalités de Quip, notamment l'édition de texte enrichie, les mises à jour live, les commentaires et les @mentions, sans quitter Salesforce. Créez des modèles Quip pour rationaliser les workflows de votre équipe.

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

Qui : disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip pour Salesforce ou une évaluation gratuite.

Pourquoi : les utilisateurs peuvent collaborer sur des documents directement depuis l'emplacement où ils travaillent, sans changer d'application. Tous les documents créés à partir du composant Document Quip sont joints en tant que fichiers à l'enregistrement Salesforce.

Mettez à jour les documents directement dans un enregistrement, ou agrandissez-les dans une vue élargie pour une expérience d'édition enrichie. Affichez l'historique des modifications d'un document, participez à la conversation et partagez le document avec de nouveaux collaborateurs sans quitter l'onglet de votre navigateur. Les commentaires, les @mentions, les Live Apps et les autres fonctionnalités interactives de Quip fonctionnent de la même façon que dans les applications Quip sur le Web et pour ordinateur de bureau.

Pour accélérer et rationaliser vos workflows, créez des modèles. Vous pouvez configurer n'importe quel document Quip en tant que modèle, que votre équipe peut utiliser pour créer rapidement des documents dans des enregistrements Salesforce. Vous pouvez même remplir automatiquement les nouveaux documents avec des champs standard et personnalisés de l'enregistrement en utilisant une syntaxe de publipostage. Imaginez les possibilités : standardisation du recueil d'informations, suivi des activités commerciales ou création de listes de contrôle pour l'équipe.

Comment : connectez votre organisation à votre site Quip dans la page de configuration guidée Quip. Dans Configuration, saisissez *Quip* dans la case Recherche rapide, puis suivez les étapes. Ouvrez le Générateur d'applications Lightning, puis faites glisser le composant Document Quip vers une présentation de page d'enregistrement. Terminez ensuite la configuration du composant dans le Générateur d'applications Lightning.

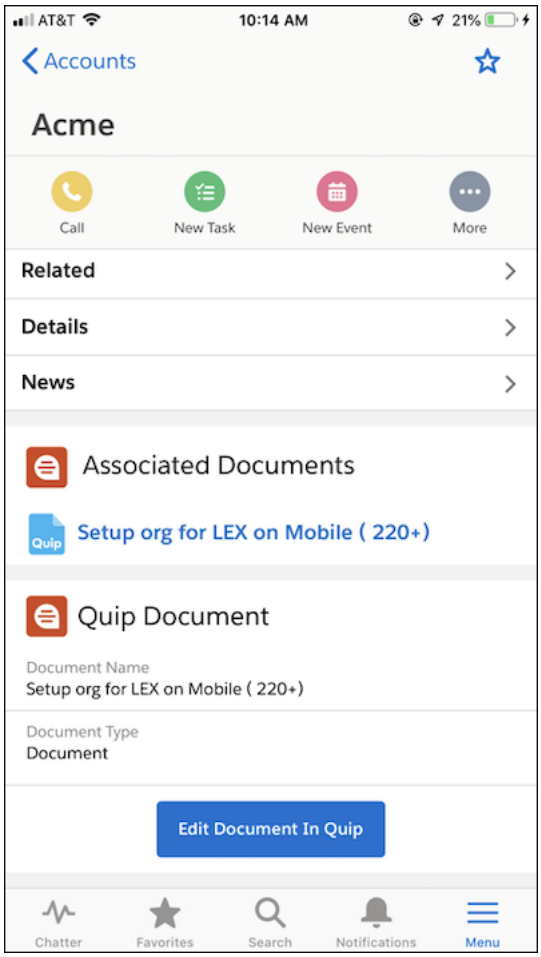
Information continue avec les documents Quip sur appareil mobile

Laissez vos utilisateurs produire tout en les informant où qu'ils soient avec le composant Document Quip. Ajoutez le composant à des présentations de page dans le Générateur d'applications Lightning pour permettre aux utilisateurs de consulter les documents et les feuilles de calcul Quip joints à un enregistrement, le tout depuis l'application mobile Salesforce.

Où : cette modification s'applique à l'application mobile Salesforce Lightning Experience pour iOS.

Qui : disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip pour Salesforce ou une évaluation gratuite.

Comment : pour commencer à visualiser les documents Quip sur les appareils mobiles, lancez le Générateur d'applications Lightning et ajoutez le composant Document Quip à une page d'enregistrement.



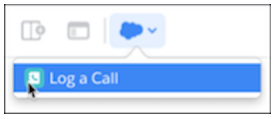
Consignation des appels à partir de documents Quip

Les membres d'équipe peuvent collaborer et consigner des appels dans Salesforce, le tout depuis Quip. Ils peuvent désormais garder la conversation dans Quip tout en consignant leur progression dans Salesforce.

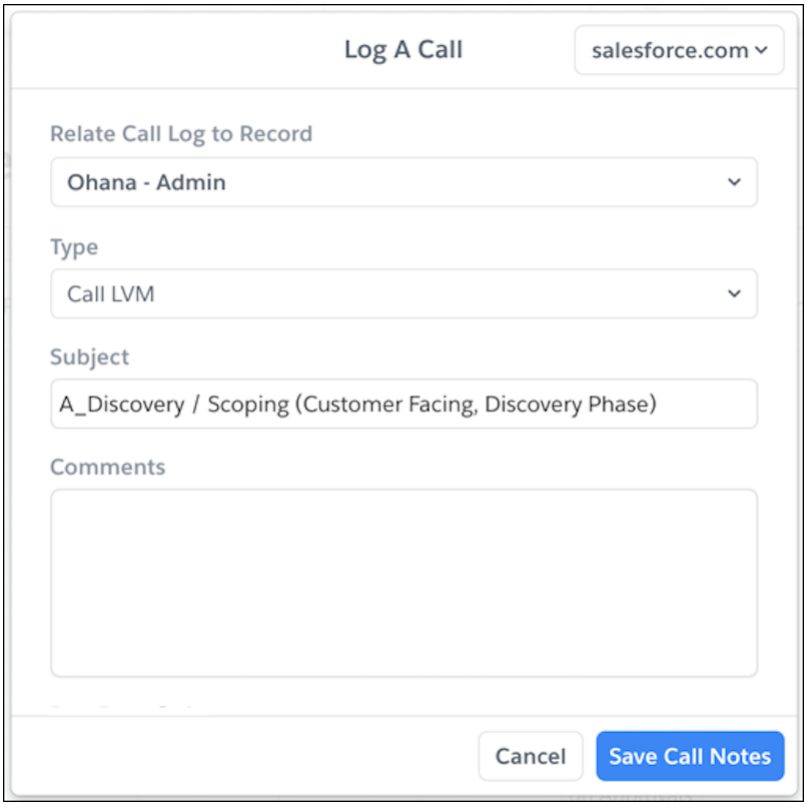
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip pour Salesforce ou une évaluation gratuite.

Pourquoi : consignez un appel et écrivez vos notes d'appel au même emplacement. Il n'est plus nécessaire de naviguer entre vos documents Quip et Salesforce. Cliquez sur le nuage Salesforce dans Quip pour commencer à consigner les appels.



Liez votre appel à un enregistrement Salesforce spécifique, spécifiez le type d'appel et ajoutez vos notes d'appel, le tout sans quitter Quip.



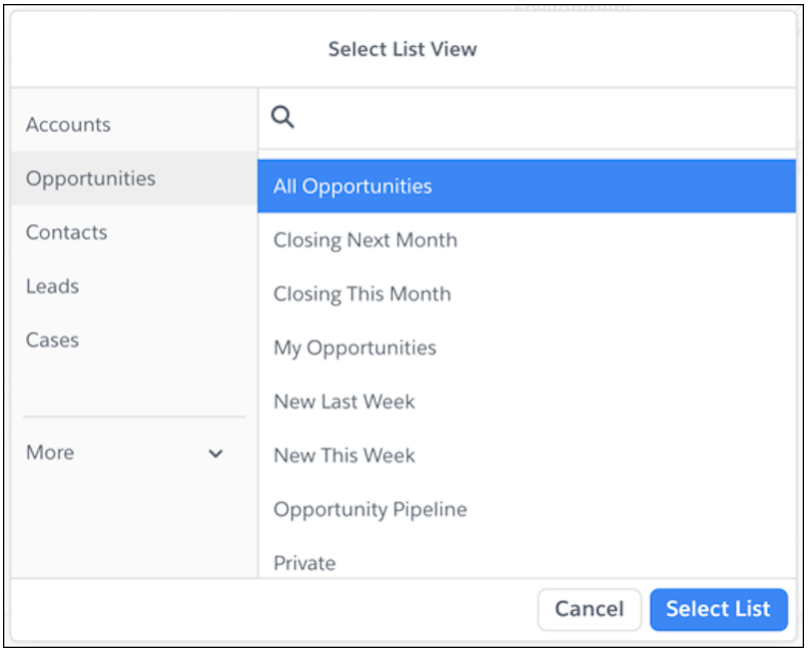
Mise à jour de vos vues de liste Salesforce depuis Quip

Ajoutez des vues de liste de façon transparente depuis Salesforce à un document Quip document avec l'application live Salesforce List View. Actualisez les listes, partagez les étapes à suivre et ajoutez des notes à la liste ou à un élément individuel pour tenir votre équipe informée et prête à collaborer.

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

Qui : disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip pour Salesforce ou une évaluation gratuite.

Pourquoi : mettez à jour vos plans de compte en masse, modifiez un élément de ligne et définissez une stratégie avec vos collaborateurs pour conclure des affaires. Vous pouvez même synchroniser vos mises à jour avec Salesforce pour ne plus basculer entre les applications.

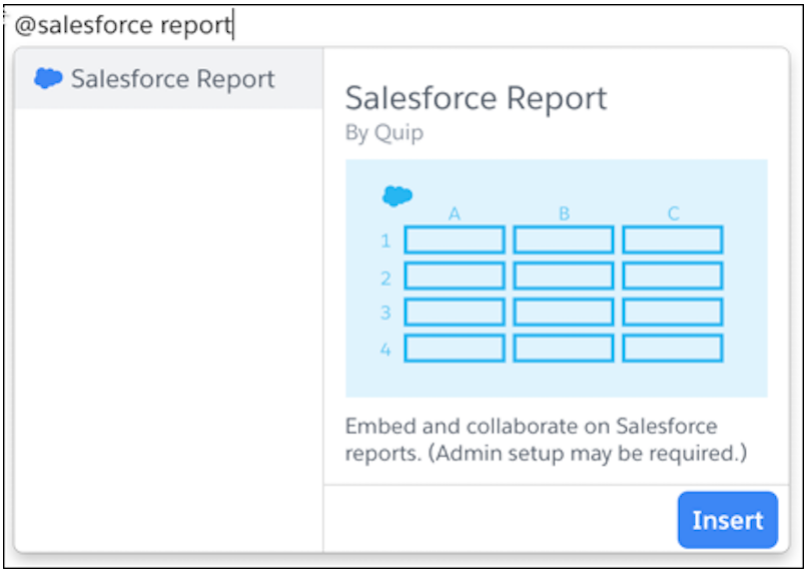


Ajout de rapports Salesforce à des documents Quip

Insérez des rapports Salesforce live dans des documents Quip avec une simple mention. Vos rapports contiennent une feuille de calcul Quip et sont automatiquement actualisés avec les toutes dernières données des rapports. Ne vous souciez plus des formules et orientez vos efforts vers le développement de votre activité !

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

Qui : disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip pour Salesforce ou une évaluation gratuite.



Partage automatique de documents Quip incorporés à un enregistrement avec les autorisations synchronisées (autorisations granulaires)

Simplifiez le partage de documents dans un enregistrement Salesforce avec les autorisations de partage d'enregistrements Salesforce synchronisées. Définissez des autorisations au niveau de l'organisation pour vos documents, par exemple Affichage seulement, Peut commenter ou Peut commenter et modifier. Les utilisateurs qui ont accès à un enregistrement peuvent désormais ouvrir aisément n'importe quel document Quip incorporé au niveau défini. Il n'est plus nécessaire d'accorder manuellement l'accès à chaque document.

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

Qui : disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip pour Salesforce ou une évaluation gratuite.

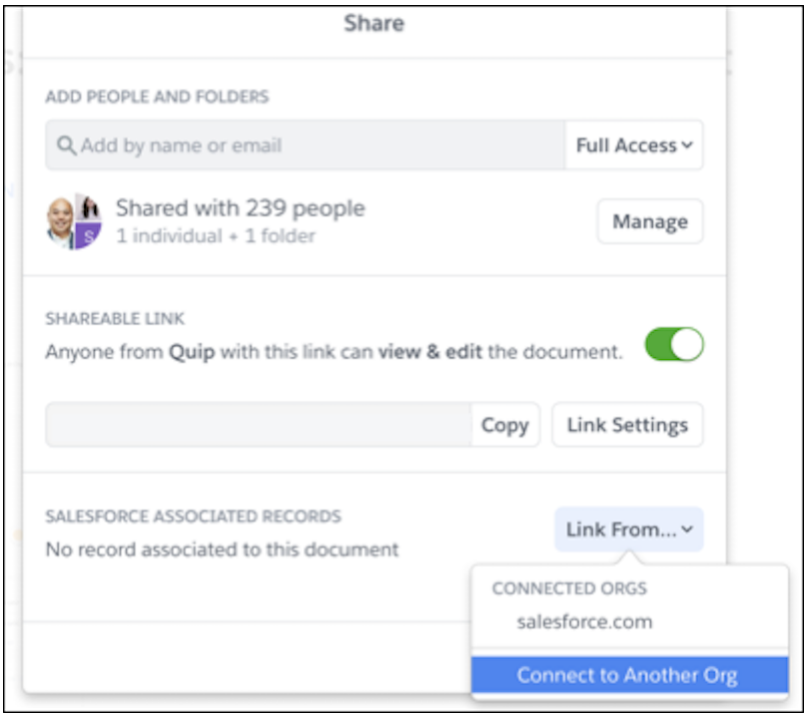
Affichage des enregistrements Salesforce liés à partir d'un document Quip

Naviguez sans effort entre un document Quip et son enregistrement associé dans Salesforce. Les utilisateurs peuvent accéder rapidement à un enregistrement dans Salesforce depuis son document associé dans Quip afin de consulter en même temps leurs pistes et leurs notes.

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

Qui : disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip pour Salesforce ou une évaluation gratuite.

Pourquoi : dans Quip, quand un document est lié à un enregistrement Salesforce, vous pouvez toujours déterminer où vous avez partagé vos documents Quip. Mettez à jour un document dans Quip et revenez aisément dans les détails de l'enregistrement associé. Vous pouvez désormais sélectionner votre propre workflow, Quip vers Salesforce ou Salesforce vers Quip. À vous de choisir !



Publication de tableaux de bord et de perspectives Einstein Analytics dans des diapositives Quip

Collaborez dans Quip avec des images exportées de perspectives, de widgets et de tableaux de bord Einstein Analytics complets. La boîte de dialogue Partage d'Analytics contient désormais un onglet Exporter vers Quip et un bouton Connecter à Quip. Quip publie chaque image de cliché instantané dans un nouveau diaporama Quip. Après avoir publié un cliché instantané Analytics, les utilisateurs de Quip qui ont accès au document peuvent afficher les données de l'image.

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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Publication de tableaux de bord et de perspectives dans des diapositives Quip

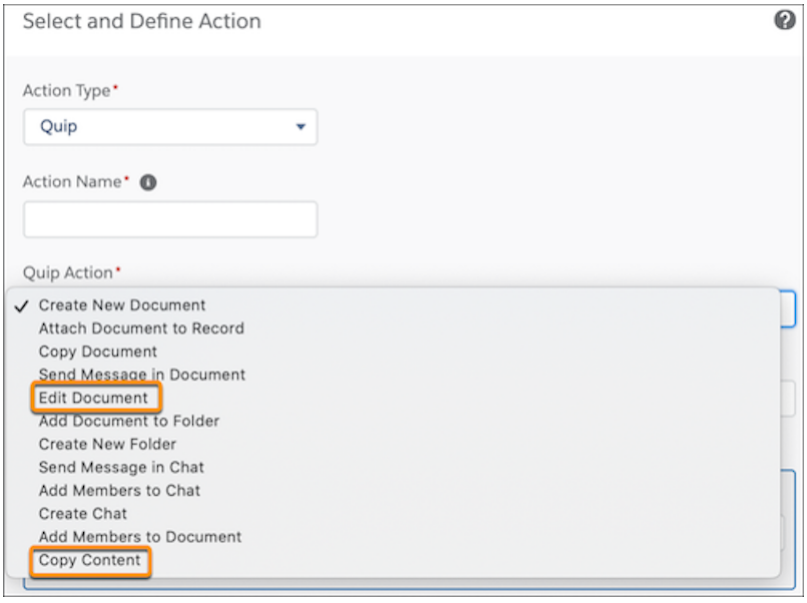
Mise à jour automatique des diapositives et des feuilles de calcul Quip avec des processus et des flux

Standardisez les présentations, automatisez la génération de diaporamas répétitifs et actualisez les données avec les nouvelles actions Quip dans le Générateur de processus et dans Flow Builder. Créez un processus ou un flux pour automatiser les mises à jour de vos feuilles de calcul, ajouter des contenus à vos diaporamas et gagner du temps pour vos équipes.

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

Qui : cette modification est disponible dans les organisations qui possèdent un plan Quip pour Salesforce ou une évaluation gratuite.

Pourquoi : vous pouvez créer des documents Quip dynamiques avec les nouvelles actions Quip du Générateur de processus et de Flow Builder. Par exemple, ajoutez des diapositives à un diaporama lorsque vous mettez à jour le statut d'une affaire dans Salesforce. Élaborez un processus qui copie de façon transparente le contenu d'un document Quip dans une diapositive pour actualiser et préparer vos diaporamas avec les toutes dernières données. Utilisez l'action Quip « Modifier le document » pour mettre à jour vos feuilles de calcul Quip avec les toutes dernières données Salesforce.



Marketing : identité Audience Studio et Gestionnaire social personnel

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 d'octobre 2019
- Version d'août 2019
- Version de juin 2019
- Version d'avril 2019
- Version de janvier 2019

CONSULTER ÉGALEMENT :

Marketing Cloud Overview

Marketing Cloud : Notes de publication antérieures

Page Facebook de Salesforce Marketing Cloud

Mises à jour critiques et de sécurité

Cette version inclut de nouvelles mises à jour critiques relatives à la mise en forme dans les paramètres régionaux, à des méthodes Apex `@AuraEnabled`, à des actions et à d'autres modifications. Vérifiez également les mises à jour de la page Mises à jour de sécurité, ainsi que les mises à jour critiques déjà publiées et les mises à jour récemment 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 chaque 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 définitivement activée par Salesforce. Pour plus d'informations, reportez-vous à Réponse aux mises à jour critiques.

La page Mises à jour de sécurité, dans la Configuration, affiche la liste des mises à jour de sécurité qui affectent votre organisation. Chaque mise à jour est accompagnée de recommandations pas à pas qui indiquent les actions à exécuter dans votre organisation.

Nouvelles mises à jour critiques

Ces mises à jour critiques sont nouvelles dans la version Winter '20.

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour critique)

Pour faciliter votre travail où que vous soyez, nous adoptons les formats ICU (International Components for Unicode) pour les dates et les heures. Ces nouveaux formats remplacent les formats Oracle JDK8 (Java 8 Development Kit). ICU définit la norme internationale de ces formats pour tous les paramètres régionaux. Les nouveaux formats offrent une expérience cohérente sur l'ensemble de la plate-forme Salesforce et améliorent l'intégration aux applications conformes ICU dans le monde entier.

Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs invités ou de portail aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`.

Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs authentifiés aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`.

Utilisation de with sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique modifie le comportement des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` qui ne spécifient pas `with sharing` ou `without sharing` par défaut sur `with sharing`.

Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique définit des composants Lightning cohérents avec l'utilisation des propriétés Apex dans d'autres contextes. Par exemple, une expression de balisage ne peut plus accéder à une propriété Apex avec une méthode getter Apex privée.

Acheminer Mes domaines via Salesforce Edge (mise à jour critique)

Nous accélérons les requêtes de domaine pour Mon domaine. Avec cette mise à jour, vous conservez la même adresse Mon domaine, mais les requêtes transitent par Salesforce Edge. Salesforce Edge utilise la technologie d'apprentissage machine pour améliorer la connectivité et les performances. Vous pouvez accepter cette mise à jour afin de laisser Salesforce déplacer Mon domaine de votre organisation vers le nouveau service avant la date d'activation automatique fixée au mois de juillet 2020.

Migrer les stratégies héritées vers l'infrastructure de sécurité des transactions améliorée (mise à jour critique)

Avec la nouvelle structure de politique de sécurité des transactions optimisée de Salesforce, vous pouvez créer des stratégies de sécurité des transactions qui exécutent des actions sur n'importe quel objet standard ou personnalisé. Cette infrastructure est désormais globalement disponible. Par conséquent, nous retirons l'infrastructure héritée de la version Summer '20. Pour préparer ce retrait et bénéficier des nouvelles fonctionnalités, migrez dès que possible vos stratégies de sécurité des transactions héritées vers la nouvelle infrastructure.

Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour critique)

Cette mise à jour critique améliore le comportement et les effets des actions invocables échouées. Elle affecte uniquement les appels d'API REST externes à des actions invocables exécutés en masse. Avec cette mise à jour, lorsque vous invoquez une série d'actions dans une requête unique, l'échec d'une seule action invocable n'entraîne pas l'échec de la transaction complète. Sans cette mise à jour, si une seule action invocable échoue, les autres actions invocables de la transaction sont annulées et la transaction complète échoue.

Demander un déploiement et afficher les actions appropriées (mise à jour critique)

Cette mise à jour nécessite de sélectionner un déploiement pour le composant Actions et recommandations. Lorsque vous configurez Lightning Flow pour service, un déploiement permet de contrôler les actions que les agents peuvent démarrer lorsqu'ils souhaitent exécuter une action qui n'est pas affichée dans la liste des tâches à réaliser du composant.

Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture à des types de métadonnées personnalisées (mise à jour critique)

Les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application peuvent lire des types de métadonnées personnalisées non protégés en utilisant différentes API fournies par Salesforce. Conformément à l'approche « sécuriser par défaut », avec cette mise à jour, l'accès en lecture est révoqué si les utilisateurs ne disposent pas de l'autorisation Personnaliser l'application. Cette modification affecte les pages Visualforce et les composants Lightning qui référencent directement des types de métadonnées personnalisées. Pour les types de métadonnées personnalisées, un administrateur peut accorder explicitement l'accès à un profil ou un ensemble d'autorisations spécifique.

Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour critique)

Dans les applications de console Lightning, les dialogues ne vous empêchent plus d'interagir avec le reste de l'interface utilisateur. Cette mise à jour critique limite le focus des dialogues à l'onglet ou au sous-onglet qui les a déclenchés.

Mises à jour critiques déjà publiées

Ces mises à jour critiques ont été annoncées dans une version précédente et sont toujours disponibles.

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. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Spring ’19.

Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour critique déjà publiée)

Pour plus de sécurité et de stabilité, cette mise à jour critique empêche l'interprétation des valeurs d'attribut transmises à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` en tant qu'expressions de fonction Aura. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Summer ’19.

Stabiliser le nom d’hôte pour les URL Mon domaine dans les organisations Sandbox (mise à jour critique déjà publiée)

Nous avons retiré les noms d'instance des URL MyDomain pour les organisations sandbox. Le nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation sandbox Salesforce est hébergée. Le retrait du nom d'instance clarifie l'URL qui est plus simple à mémoriser pour les utilisateurs, par exemple `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` remplace `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Summer ’18.

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

Nous retirons les noms d'instance de Visualforce, du Générateur de communauté, de Site.com Studio et des URL de fichier de contenu. Un nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation Salesforce est hébergée. Les domaines sans instance sont plus faciles à mémoriser pour les utilisateurs. Cette mise à jour critique s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Après cette mise à jour, les URL qui incluent le nom d'instance, par exemple les favoris, redirigent automatiquement vers le nouveau nom d'hôte. Cette mise à jour critique a été initialement disponible dans la version Spring ’18.

Application des mises à jour critiques

Ces mises à jour critiques ont été annoncées dans une version précédente et sont désormais appliquées.

Activation de la mise à jour critique de Lightning Experience à compter du 7 janvier 2020

Nous avions annoncé que cette mise à jour critique serait activée avec la version Winter ’20. Par précaution, nous avons décidé de reporter l'activation automatique. Elle sera activée sous 72 heures à compter du 7 janvier 2020.

Limiter l’utilisation des modèles d’e-mails basés sur HTML Salesforce Classic aux navigateurs sécurisés (mise à jour critique appliquée)

Limiter l’utilisation des modèles d’e-mails basés sur HTML Salesforce Classic était une mise à jour critique dans la version Summer ’18 et est appliquée dans la version Winter ’20. Cette mise à jour critique empêche l'utilisation de modèles d'e-mail HTML, tels que des modèles HTML personnalisés, Visualforce ou standard, lors de l'accès à Salesforce depuis Microsoft Internet Explorer. Internet Explorer ne prend pas en charge la stratégie de sécurité de contenu (CSP) de Salesforce et, par conséquent, ne peut pas offrir la protection requise pour le navigateur. Nous recommandons un navigateur qui prend en charge la stratégie CSP, tel que Microsoft Edge, Google Chrome ou Mozilla Firefox.

Améliorer la sécurité de la messagerie avec des clés DKIM reconçues (mise à jour critique appliquée)

Améliorer la sécurité de la messagerie avec des clés DKIM reconçues était une mise à jour critique dans la version Winter ’19 et est appliquée dans la version Winter ’20. Pour corriger des failles de sécurité potentielles avec les clés DomainKeys Identified Mail (DKIM), nous avons amélioré leur méthode de création. Vous n'avez plus à utiliser des clés publiques et des clés privées. À la place, Salesforce publie l'enregistrement TXT qui contient votre clé publique dans le DNS. Nous avons également ajouté une rotation automatique des clés afin de limiter le risque de violation des clés par un tiers. Les clés générées par l'ancienne méthode continuent de fonctionner, mais vous devez utiliser une méthode plus sûre lorsque vous générez de nouvelles clés dans la version Winter ’20. De plus, comme le partage de clés risque d'entraîner des failles de sécurité, nous avons retiré la possibilité d'importer des clés DKIM.

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

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS était une mise à jour critique dans la version Summer '19 et est appliquée le 25 octobre 2019. 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. 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 appliquée)

Demander le protocole TLS 1.2 pour les connexions HTTPS dans les communautés et les sites était une mise à jour critique dans la version Summer '19 et est appliquée le 25 octobre 2019. 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. 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.

Accès des utilisateurs API uniquement limité aux API Salesforce (mise à jour critique appliquée)

« Les utilisateurs API uniquement ne peuvent accéder qu'aux API Salesforce » était une mise à jour critique dans la version Spring '19 et est appliquée dans la version Winter '20. Cette mise à jour critique s'assure qu'un utilisateur qui dispose de l'autorisation Utilisateur API uniquement peut accéder à Salesforce uniquement via des API, quelles que soient ses autres autorisations.

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

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.

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

Cette mise à jour empêche l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et l'attribution à des utilisateurs.

Mises à jour critiques reportées

Ces mises à jour critiques ont été annoncées dans une version précédente et la date d'activation automatique est reportée.

Désactivation de l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour critique reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Summer '17, était programmée dans Winter '20, mais elle a été reportée à la version Spring '20. La 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.

Vérifier la présence de variables enregistrement nulles ou de valeurs de champ de relation de référence nulles dans les formules de processus et de flux (mise à jour critique reportée)

Cette mise à jour critique, publiée dans Spring '19, était programmée pour Summer '19, mais son activation automatique a été reportée à la version Spring '20. Cette mise à jour critique s'intitulait auparavant « Renvoyer des valeurs nulles dans les formules de processus et de flux ».

Activer 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 Spring '20. 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.

Demander l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux (mise à jour critique, reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Summer '19, était programmée dans Winter '20, mais elle a été reportée à la version Spring '21. Cette mise à jour critique s'intitulait « Renforcer la sécurité en demandant l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux ».

Demander l'autorisation Personnaliser l'application pour accéder directement en lecture aux paramètres personnalisés (mise à jour critique, reportée)

Cette mise à jour critique sera appliquée le 3 janvier 2020 lors de la publication de la version Spring '20 (initialement prévue le 6 septembre 2019, depuis reportée).

Mises à jour critiques retirées

Ces mises à jour critiques ont été annoncées dans une version précédente, mais ont été retirées. Elles ont été retirées de la console de mise à jour critique et ne seront pas activées.

Utiliser without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique retirée)

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Spring '18, était programmée dans la version Summer '20, mais elle a été retirée.

Nouvelles mises à jour de sécurité

Ces mises à jour de sécurité sont nouvelles dans la version Winter '20.

Attribution automatique des enregistrements créés par les utilisateurs invités à un propriétaire par défaut (mise à jour de sécurité) **à la page 366**

Pour renforcer la sécurité de vos données Salesforce, configurez votre organisation de sorte que les utilisateurs invités ne soient plus automatiquement propriétaires des enregistrements qu'ils créent. À la place, lorsqu'un utilisateur invité crée un enregistrement, il est attribué à un utilisateur actif par défaut dans l'organisation qui en devient propriétaire.

Désactivation de l'autorisation Afficher tous les utilisateurs et d'autres autorisations dans les profils d'utilisateurs invités (mise à jour de sécurité) **à la page 366**

Généralement, les utilisateurs invités n'ont pas besoin d'accéder à tous les utilisateurs d'une organisation Salesforce. Par conséquent, pour renforcer la sécurité des données, nous avons désactivé l'autorisation Afficher tous les utilisateurs dans les profils des utilisateurs invités. Si vous avez une organisation créée avant la version Winter '20, nous recommandons de vérifier l'accès des utilisateurs invités et de désélectionner l'autorisation Afficher tous les utilisateurs dans tous vos profils d'utilisateurs invités. Pour plus de sécurité, nous avons également retiré les autorisations suivantes du profil utilisateur invité : Peut approuver les publications et les commentaires de fil, Activer l'architecture au niveau interface utilisateur, Retirer les personnes des messages privés, Afficher les rubriques et Envoyer un e-mail non commercial.

Sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités (mise à jour de sécurité)

Pour renforcer la sécurité de vos données Salesforce, nous appliquons par défaut le paramètre Privé à l'échelle de l'organisation pour les utilisateurs invités. Nous limitons également les mécanismes de partage qui vous permettent d'accorder aux utilisateurs invités l'accès aux enregistrements. Si votre organisation a été créée avant Winter '20, nous recommandons de réviser les paramètres par défaut à l'échelle de l'organisation, les groupes publics, les files d'attente et le partage manuel que vous utilisez pour accorder l'accès aux utilisateurs invités. Ensuite, avant l'application de la mise à jour de sécurité, remplacez l'accès accordé avec ces mécanismes de partage par des règles de partage spécifiques aux utilisateurs invités.

Mise en évidence des contenus

Nous avons ajouté des modules, des parcours et des projets Trailhead, et créé et mis à jour des vidéos d'instruction. Nous avons introduit de nouveaux guides pour Manufacturing Cloud et Consumer Goods Cloud.

DANS CETTE SECTION :

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.

Introduction de nouveaux guides pour Consumer Goods Cloud

Nous présentons deux nouveaux guides pour Consumer Goods Cloud. Le guide Set Up and Maintain Retail Execution aide les administrateurs à configurer Retail Execution. Le guide Retail Execution at Your Fingertips aide les commerciaux individuels à gérer efficacement leurs activités. Les principales fonctionnalités présentées se rapportent à l'utilisation d'un appareil mobile pour gérer toutes les activités des visites, y compris la prise de commandes.

Introduction de nouveaux guides pour Manufacturing Cloud

Nous présentons deux nouveaux guides pour Manufacturing Cloud. Le guide Set Up and Maintain Manufacturing aide les administrateurs à configurer Manufacturing Cloud. Le guide Enhance Your Manufacturing Sales Experience aide les responsables de comptes individuels à gérer efficacement leurs activités de fabrication quotidiennes. Les principales fonctionnalités présentées se rapportent aux contrats de vente, au modèle de communauté et aux prévisions basées sur le compte.

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

Client Management with Financial Services Cloud

Comprenez les foyers, gérez les comptes et suivez les interactions avec vos clients.

Parcours

Build Integrations Using Connected Apps

Créez, gérez et utilisez des applications connectées qui permettent d'intégrer des services externes à votre organisation.

Création de nouvelles expériences d'apprentissage avec myTrailhead

Favorisez une culture d'apprentissage au sein de votre entreprise par la création et la publication de modules et de parcours ludiques personnalisés.

Projets

Build a Connected App for API Integration

Créez et gérez une application connectée qui accorde aux utilisateurs un accès API sécurisé à votre organisation.

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 Einstein Opportunity Scoring montre comment les scores aide votre équipe à concentrer leurs efforts sur les affaires appropriées.
- La nouvelle vidéo Create a Story from a Dataset montre comment utiliser un jeu de données Analytics Dataset pour créer un récit Einstein Discovery.
- La nouvelle vidéo Explore Einstein Discovery Insights montre comment explorer les connaissances sur vos données dans un récit Einstein Discovery.
- La nouvelle vidéo Work with Multiple Datasets in Explorer montre comment analyser les données qui résident dans différents jeux de données Einstein Analytics pour trouver des réponses à vos questions métiers.
- La nouvelle vidéo Customize Dimension Values montre comment personnaliser les étiquettes des valeurs de dimension dans les graphiques et tableaux Einstein Analytics pour les rendre plus explicites.
- La nouvelle vidéo Manage Einstein Analytics Notifications montre comment suivre les notifications que vous avez définies pour des métriques métiers dans vos tableaux de bord Einstein Analytics.
- La nouvelle vidéo Share Analytics Apps, Dashboards, and Lenses présente les options de partage de vos applications, tableaux de bord et perspectives Einstein Analytics.
- La nouvelle vidéo Provide Your Own Onboarding Videos Within Dashboards montre comment aider les utilisateurs à exploiter vos applications Analytics en offrant des instructions personnalisées et au bon moment dans chaque tableau de bord et ses graphiques.

Introduction de nouveaux guides pour Consumer Goods Cloud

Nous présentons deux nouveaux guides pour Consumer Goods Cloud. Le guide Set Up and Maintain Retail Execution aide les administrateurs à configurer Retail Execution. Le guide Retail Execution at Your Fingertips aide les commerciaux individuels à gérer efficacement leurs activités. Les principales fonctionnalités présentées se rapportent à l'utilisation d'un appareil mobile pour gérer toutes les activités des visites, y compris la prise de commandes.

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

Introduction de nouveaux guides pour Manufacturing Cloud

Nous présentons deux nouveaux guides pour Manufacturing Cloud. Le guide Set Up and Maintain Manufacturing aide les administrateurs à configurer Manufacturing Cloud. Le guide Enhance Your Manufacturing Sales Experience aide les responsables de comptes individuels à gérer efficacement leurs activités de fabrication quotidiennes. Les principales fonctionnalités présentées se rapportent aux contrats de vente, au modèle de communauté et aux prévisions basées sur le compte.

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

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

Analytics 65
Application mobile Salesforce 122
Application Salesforce 102, 105, 108, 110–116, 120, 128

E

Einstein 133

L

Lightning Experience
- configuration requise 63
- navigateurs pris en charge 63
- prise en charge des navigateurs 63

N

Navigateurs
- configuration requise 62–64
- paramètres 62–64
- recommandations 62–64
- support limité 62–64
- versions prises en charge 62–64

S

Salesforce Authenticator 102
Salesforce Knowledge 248
Salesforce Service Cloud 219