Notes de publication de Salesforce Winter ’21

Salesforce, Winter ’21

Innovations qui facilitent la communication avec vos clients, où que vous soyez



@salesforcedocs

Dernière mise à jour : 20/11/2020

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

© Copyright 2000–2020 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 '21 1

Comment utiliser les Notes de publication 4
Préparation à la version 18
Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment 19
Navigateurs pris en charge 69
Salesforce globalement 72
Work.com 114
Service 114
Ventes 175
Secteurs d'activité 264
Analytics 322
Salesforce Einstein 405
Commerce 406
Communautés 418
Salesforce CMS 438
Fichiers 444
Mobile 444
Personnalisation 461
Sécurité, confidentialité et identité 531
Customer 360 Truth : 550
Déploiement 555
Développement 555
Quip 659
Pardot 668
Marketing 682
Mises à jour de version et alertes de sécurité 682
Autres produits et services Salesforce 689
myTrailhead 689
Mise en évidence des contenus 692
Documentation légale 694

Index 696

Notes de publication de Salesforce Winter ’21

La version Winter ’21 offre des innovations dans l'ensemble de la plate-forme Salesforce Customer 360 afin de faciliter la communication avec vos clients où que vous soyez.

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.

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.

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Winter ’21 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 : notes de publication dans l'aide de Salesforce, authentification multifacteur, personnalisation de la recherche Einstein et Salesforce Anywhere (bêta)

Depuis le 4 novembre 2020, vous recherchez des notes de publication dans l'aide de Salesforce, soit au même endroit que les notes de publication de Commerce Cloud, Marketing Cloud et Customer 360. Utilisez l'assistant d'authentification multifacteur (MFA) afin de faciliter le déploiement de la MFA pour vos utilisateurs. Recevez des résultats de recherche personnalisés basés sur votre activité, votre emplacement et d'autres facteurs avec la Recherche Einstein. Découvrez la CRM de nouvelle génération avec des alertes en temps réel, le chat et des actions invocables Lightning Flow dans Salesforce Anywhere (bêta). Consultez également nos guides et kits de solutions Customer 360 afin de résoudre des cas métiers complexes, d'ajouter des thèmes personnalisés au guide dans l'application, de présenter des pages d'enquête spécifiques aux participants basées sur les données, et davantage.

Work.com

Préparez votre entreprise, vos employés et vos locaux et équipements. Apportez une réponse aux événements majeurs, tels que la crise actuelle de COVID-19, avec les applications et les services de Work.com.

Service : configuration simplifiée pour Voix Service Cloud, Omni-Channel Supervisor pour les appels, modèles Robots Einstein, et plus encore

Faites vos premiers pas avec Voix Service Cloud en utilisant une configuration simplifiée, la prise en charge de Sales Cloud et la boîte à outils d'API Voix (globalement disponible), entre autres. Les superviseurs Omni-Channel peuvent afficher les appels en temps réel pour une formation et une intégration avancées. Accélérez l'élaboration de votre Robot Einstein avec un nouveau modèle guidé et renforcez vos modèles d'intention avec les recommandations d'entrée (bêta). Les feuilles de temps de Field Service permettent de suivre les heures de vos employés directement dans la solution Field Service. Accélérez la mise en place de votre service client avec une configuration simple et les meilleures pratiques intégrées. Découvrez cette configuration et les nouvelles fonctionnalités de Service Cloud.

Ventes : amélioration des cadences de vente pour High Velocity Sales, modèles globaux pour le Score des pistes Einstein, présentation des modifications d'affaires d'opportunités et prise en charge multi-cloud pour Billing

Organisez et partagez des cadences de vente dans des dossiers, interrompez les cadences de vente et changez la propriété des étapes. Utilisez le Score des pistes Einstein même si vous ne possédez pas suffisamment de données. Utilisez les présentations des modifications d'affaires d'opportunités pour examiner les changements dans le pipeline. Créez des factures pour les commandes provenant de B2B Commerce, Service Cloud et d'autres systèmes. De plus, les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent partager des appels vocaux. Tirez parti de la Capture d'activité Einstein avec de nouvelles options de connexion et de configuration. Les commerciaux peuvent optimiser leur productivité avec les e-mails et les modèles.

Secteurs d'activité : gestion des documents, prévisions, optimisation de Public Service et beaucoup plus

Nos solutions spécifiques au secteur d'activité sont encore plus efficaces dans Winter ’21 afin de vous rapprocher de vos clients. Health Cloud simplifie la gestion des documents d'admission des patients, ainsi que les nouvelles capacités de gestion d'inventaire et de prévisions commerciales. Financial Services Cloud dévoile un nouveau modèle de portail de communauté, le partage de données conforme et une amélioration des cumuls d'enregistrements. Consumer Goods Cloud aide à planifier les visites de magasin et les réassorts pour la mise en rayon, et Manufacturing Cloud renforce votre contrôle des remises et des prévisions de compte. Notre nouveau moteur de traitement des données, exécuté en arrière-plan, vous aide à exploiter vos données Salesforce pour augmenter l'impact de votre entreprise. Enfin, nous présentons la toute dernière fonctionnalité de notre gamme de solutions spécifiques au secteur d'activité : Public Sector Foundation, qui offre une prise en charge avancée des prestataires et des utilisateurs du service public !

Analytics : modèles de démarrage rapide Einstein Discovery, synchronisation pour Snowflake, actualisation automatique des modèles Einstein Discovery

Analytics inclut les Rapports et tableaux de bord, Einstein Analytics et Einstein Discovery. Accélérez et simplifiez l'utilisation de Einstein Discovery avec des modèles de démarrage rapide. Exportez vos données Salesforce locales brutes vers votre lac de données Snowflake sans utiliser d'outil ETL tiers. Automatisez certaines étapes manuelles requises pour mettre à jour vos modèles prédictifs Einstein Discovery avec l'actualisation planifiée des modèles.

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Vous pouvez élaborer rapidement des robots plus collaboratifs avec les améliorations apportées au modèle d'intention. Les filtres du score d'opportunité permettent de choisir les enregistrements et les champs à prendre en compte. La personnalisation permet d'adapter les résultats de recherche à l'activité de vos utilisateurs dans Salesforce.

Commerce : améliorations de la gestion des commandes et capacités avancées de Lightning B2B Commerce

Découvrez les nouveautés de la Gestion des commandes Salesforce et Lightning B2B Commerce.

Communautés : Experience Cloud, nouveaux critères d'audience, modèle avancé Build Your Own (LWC) et renforcement de la sécurité pour les utilisateurs invités

Nos lutins ont travaillé d'arrache-pied sur cette version pour vous offrir de nouvelles fonctionnalités et améliorations. Nous avons remanié notre image et introduit notre nouveau nom : Experience Cloud. Tirez parti de critères d'audience plus précis permettant de varier les pages de détail d'enregistrement en fonction des champs des enregistrements. Le tout dernier modèle Build Your Own (LWC) inclut de nombreuses modifications, notamment la prise en charge d'une version mise à jour de Lightning Locker, des chemins d'URL personnalisés et l'optimisation du référencement SEO. Vos données n'ont jamais été autant protégées avec l'application de plusieurs paramètres de sécurité pour les utilisateurs invités, introduits dans les versions antérieures.

Salesforce CMS : réseau de livraison de contenu, importation de contenus locaux et dossiers

Partagez vos contenus publics avec un réseau de livraison de contenu (CDN), importez des images et des documents depuis votre lecteur local vers Salesforce CMS et organisez vos contenus CMS dans des dossiers.

Mobile : fonctionnalités de productivité et navigation plus conviviale

Travaillez plus efficacement dans l'application mobile Salesforce avec Launchpad, la chronologie des activités et d'autres outils qui augmentent la productivité. Le contrôle des notifications personnalisées a été renforcé avec de nouvelles fonctionnalités. Mobile Publisher pour les communautés prend désormais en charge les notifications push Marketing Cloud (pilote). Découvrez la CRM de nouvelle génération avec des alertes en temps réel, le chat et des actions suggérées dans Salesforce Anywhere (bêta).

Personnalisation : amélioration des flux Lightning, pages Lightning plus dynamiques et mises à jour du Générateur Einstein

Élaborez et testez des flux avec de nouvelles options de présentation et de débogage, et lancez des flux lorsque des enregistrements sont supprimés. Divisez les détails de vos enregistrements et créez des pages Lightning plus flexibles avec des formulaires dynamiques et des actions dynamiques dans le Générateur d'applications Lightning. Recommandations dans tous les domaines pour tout le monde avec le Générateur de recommandations Einstein (bêta)

Sécurité, confidentialité et identité : Centre de sécurité et suivi des appareils mobiles globalement disponible, Mon domaine requis, événements de surveillance en temps réel supplémentaires et cryptage des champs

Gérez des politiques de sécurité, de confidentialité et de gouvernance pour plusieurs organisations avec le Centre de sécurité, qui est désormais globalement disponible. Visualisez et gérez l'accès des appareils mobiles à votre organisation avec le Suivi des appareils mobiles, globalement disponible. Les nouvelles organisations Salesforce reçoivent un Mon domaine par défaut et les organisations existantes doivent en définir un. Suivez attentivement votre organisation avec trois nouveaux événements de surveillance en temps réel. Cryptez les champs associés aux documents d'admission pour des soins de santé, et cryptez certains documents Financial Services Cloud.

Customer 360 Truth : une source de preuve unique et sécurisée pour toutes vos données client

Découvrez les nouveautés dans Customer 360 Truth. Offrez à vos utilisateurs de nouvelles options de vérification de l'identité et l'unification des données afin de permettre des interactions personnalisées. Utilisez une seule application pour créer des politiques afin de surveiller plusieurs organisations Salesforce.

Déploiement : Nouveaux composants d'ensemble de modifications

Envoyez des personnalisations d'une organisation à l'autre en ajoutant ces composants à des ensembles de modifications.

Développement : création de votre propre application Salesforce

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

Quip : gestion des modèles, nouvelles métriques de modèle d'engagement des utilisateurs, données Salesforce dans l'application live Carte des relations, vues de liste filtrées, et davantage

Marquez vos documents Quip incorporés en tant que modèles. Favorisez l'adoption des modèles avec la Bibliothèque de modèles dans Quip. Consultez des métriques d'engagement des utilisateurs granulaires pour déterminer comment les utilisateurs exploitent les modèles Quip. Ajoutez des mentions de données Salesforce live en ligne à un document ou à une feuille de calcul Quip. Créez des cartes des relations Salesforce et Quip hybrides.

Pardot : e-mails dans Lightning, améliorations d'Einstein et personnalisations supplémentaires

Créez, envoyez et gérez vos modèles d'e-mail et les contenus de vos e-mails dans une expérience de messagerie avancée. Connectez-vous à Salesforce CMS pour héberger et réutiliser des images dans le par e-mail, et recevez des métriques cumulées dans les enregistrements d'e-mail que vous utilisez le plus souvent. Vous pouvez également lancer rapidement une nouvelle synchronisation des prospects après avoir résolu des erreurs d'importation et personnaliser votre jalon de réussite Attribution Einstein.

Marketing : envois transactionnels et déclencheurs comportementaux dans Journey Builder, application e-commerce Optimizer dans Datorama, Einstein dans Interaction Studio

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 possibles.

Mises à jour de version et alertes de sécurité : globalement disponibles avec des améliorations

Consultez les mises à jour et les alertes importantes à un emplacement unique avec les Mises à jour de version globalement disponibles. Nous avons ajouté quelques améliorations pour nous assurer que votre organisation reste informée de toutes les modifications qui affectent ses performances, sa sécurité et ses utilisateurs.

Autres produits et services Salesforce

myTrailhead : simplification de l'expérience de connexion de vos utilisateurs avec Salesforce Identity pour myTrailhead

Salesforce Identity pour myTrailhead simplifie et accélère l'accès à myTrailhead. Vos utilisateurs ne sont pas contraints de s'inscrire à Salesforce Trailhead ni de créer un profil. Salesforce Identity pour myTralhead utilise un fournisseur d'authentification que vous contrôlez. Vous pouvez ainsi accorder l'accès à myTrailhead à l'audience de votre choix. Vous pouvez par exemple définir l'accès à myTrailhead pour vos utilisateurs internes et les membres de votre communauté.

Mise en évidence des contenus

Nous avons ajouté des informations sur les toutes dernières améliorations que nous avons apportées aux contenus, notamment de nouveaux kits de solutions, de nouvelles vidéos et une nouvelle page d'accueil pour Identity Content. La documentation légale a été déplacée vers sa propre section.

Documentation légale

Nous avons apporté des mises à jour saisonnières aux documents Salesforce légaux.

Comment utiliser les Notes de publication

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

- Nous offrons des versions PDF et HTML.
- Avec la version HTML, les paramètres de votre navigateur déterminent la langue affichée. Pour changer la langue, accédez au bas de la page, cliquez sur **Changer la langue**, puis sélectionnez une langue.
- Les Notes de publication contiennent des détails sur les fonctionnalités nouvelles et modifiées. Pour plus d'informations sur les problèmes connus, visitez le site Salesforce consacré aux problèmes connus.

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

Pour certains documents, des aperçus de version sont disponibles plusieurs semaines avant la publication. Pour accéder à une version antérieure sur le site Salesforce Developers, sélectionnez **Preview** dans la liste déroulante Version de la documentation.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de filtres pour sélectionner les actualités les plus importantes

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

Découverte du contenu de Salesforce Lightning Experience et de Salesforce Classic

Tous les utilisateurs sont impatients de découvrir Lightning Experience et ses fonctionnalités. Nous comprenons néanmoins que de nombreuses organisations vont continuer à utiliser Salesforce Classic, de façon exclusive ou parallèlement à Lightning Experience à mesure qu'elle évolue.

Vous les avez demandées !

Nous avons développé des fonctionnalités que vous nous avez demandées dans IdeaExchange.

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.

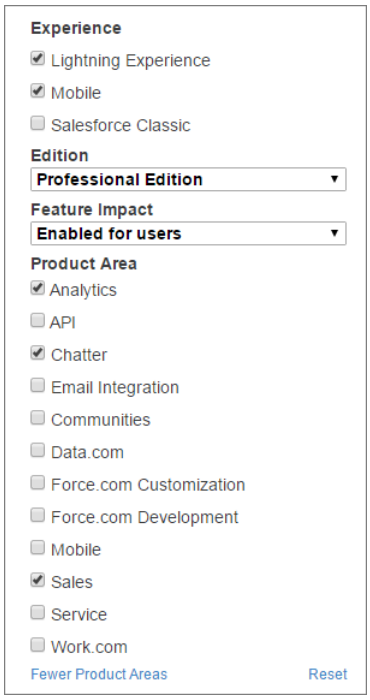
Expérience
Déterminez quelles fonctionnalités sont disponibles dans Lightning Experience, l'application mobile Salesforce et Salesforce Classic.

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

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

Domaine des produits
Affichez uniquement les produits que votre organisation utilise. Si votre organisation vend sans assurer le support, configurez vos notes de publication afin d'afficher uniquement les informations commerciales.

Pour affiner la liste des notes de publication, cliquez sur **Afficher les filtres** à droite.



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

Découverte du contenu de Salesforce Lightning Experience et de Salesforce Classic

Tous les utilisateurs sont impatients de découvrir Lightning Experience et ses fonctionnalités. Nous comprenons néanmoins que de nombreuses organisations vont continuer à utiliser Salesforce Classic, de façon exclusive ou parallèlement à Lightning Experience à mesure qu'elle évolue.

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

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

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

Vous les avez demandées !

Nous avons développé des fonctionnalités que vous nous avez demandées dans IdeaExchange.

IdeaExchange	Idée réalisée
Ventes	
Utilisation de l'intégration à Outlook (Lightning pour Outlook) avec des boîtes aux lettres d'entreprise partagées	Prise en charge de la boîte aux lettres et du calendrier partagés dans l'intégration à Outlook
Éditeur d'e-mail par glisser-déposer	Création interactive de modèles d'e-mail d'engagement
Éditeur de modèle d'e-mail efficace	Création interactive de modèles d'e-mail d'engagement
Pardot	
Résolution des erreurs de synchronisation Salesforce depuis la page d'erreur de synchronisation Option de resynchronisation pour la liste d'erreurs de synchronisation Salesforce Prospect	Synchronisation des prospects avec une résolution des erreurs simplifiée
Autorisation d'envoi d'e-mail test sans modifier le modèle d'e-mail Prévisualisation du code HTML d'un modèle d'e-mail Envoi d'e-mails tests sans entrer dans l'éditeur	Prévisualisation et test d'un e-mail dans Lightning Experience
Éditeur d'e-mail par glisser-déposer Définition d'images réactives dans les e-mails Pardot Simplification de la composition d'e-mails (et d'images) réactifs sur appareils mobiles avec des modèles personnalisés ! Bouton Annuler dans l'éditeur d'e-mail	Simplification de la création de contenus d'e-mails d'engagement

IdeaExchange	Idée réalisée
Simplification de la modification du texte du Pre-header avec l'éditeur d'e-mail WYSIWYG Ajout d'un bouton CTA glisser-déposer personnalisable dans l'éditeur WYSIWYG	
Simplification de la recherche d'images lors de la modification des e-mails	Ajout d'images depuis Salesforce CMS aux e-mails
Service	
Autorisation d'attribution de règles de partage à des articles Knowledge	Amélioration du partage pour Lightning Knowledge (globalement disponible)
Paramètres de partage pour l'objet Knowledge__kav	Utilisation du partage Knowledge avec des utilisateurs invités et des utilisateurs de communauté à haut volume
Boucle E-mail vers requête	Renforcement de la sécurité avec un nouveau comportement de threading pour E-mail vers requête
Analytics	
Nouveaux champs - Ajouter à des types de rapport personnalisés	Ajout automatique de champs aux types de rapport personnalisés (bêta)
Rapports de planification en pièces jointes et ajout de l'option Adobe PDF, Excel	Abonnement pour recevoir les résultats de rapport par e-mail (globalement disponible)
Activation du calendrier personnalisé (période fiscale) dans WAVE	Prise en charge d'un exercice fiscal personnalisé dans Einstein Analytics (globalement disponible)
Réinitialisation des filtres en conservant les filtres de tableaux de bord incorporés lorsque les vues enregistrées sont activées	Protection des données dans les tableaux incorporés avec des filtres verrouillés ou masqués
Téléchargements de tableau de bord et de perspectives Surveillance des événements pour Einstein Analytics (Wave)	Affichage des téléchargements de données Einstein Analytics dans vos fichiers journaux d'événements
Personnalisation	
Autorisation d'une logique de condition OR AND dans Obtenir / Mettre à jour / Supprimer des enregistrements dans un flux	Utilisation d'opérateurs AND, OR et personnalisés dans tous les éléments de Flow Builder
Débogage de flux d'écran au nom d'un utilisateur spécifique	Débogage des erreurs de flux dans des organisations sandbox au nom d'un autre utilisateur
Flow builder : alignement des éléments de la zone de dessin (ajustement à la grille) (partiellement réalisée)	Positionnement des éléments de flux avec la présentation automatique (bêta) *(partiellement réalisée)*
Conservation du type actif dans le Modèle de texte au lieu d'appliquer par défaut le Texte enrichi	Enregistrement du paramètre Modèle de texte
Utilisation de virgules en tant que logique « OR » dans les filtres par le Générateur de processus et les Flux	Utilisation d'opérateurs AND, OR et personnalisés dans tous les éléments de Flow Builder *(partiellement réalisée)*

IdeaExchange	Idée réalisée
Workflow, Flux, Générateur de processus déclenché lors de la suppression (partiellement réalisée)	Déclenchement de l'exécution d'un flux avant la suppression d'un enregistrement *(partiellement réalisée)*
Développement	
Ajout de la prise en charge du verbe HTTP PATCH	Mise à jour des ressources avec la méthode HTTP PATCH dans les appels externes Apex

Modifications des Notes de publication

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

30 novembre 2020

Modification de l'interface utilisateur pour les composants Web Lightning
Ajout d'informations sur une modification de l'interface utilisateur relative aux erreurs des formulaires et des pages de détail.

16 novembre 2020

Remplissage automatique de l'emplacement des prospects provisoirement non disponible
Modification de la date du retrait temporaire de cette fonctionnalité du 30 novembre au 14 décembre, en raison d'un délai dans la chronologie des communications.

Analytics Anywhere embarqué avec Mobile Offline (bêta)
Ajout d'informations sur une nouvelle fonctionnalité pour les utilisateurs d'iOS.

Dépréciation du point de terminaison Einstein Vision qui renvoie des exemples
Le point de terminaison Einstein Vision qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié à compter du 3 décembre 2020.

Dépréciation du point de terminaison Einstein Language qui renvoie des exemples
Le point de terminaison Einstein Language qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié à compter du 3 décembre 2020.

Renforcement de la sécurité avec un nouveau comportement de threading pour E-mail vers requête
Mise à jour d'une ligne pour refléter la nouvelle date (reportée) d'application automatique.

Clarification de l'autorisation Ignorer la confirmation de l'identité à la connexion
Ajout d'une nouvelle note publication sur l'autorisation Ignorer la confirmation de l'identité à la connexion.

API de métadonnées
Ajout d'un nouveau champ au type de métadonnées LiveMessageSettings.

Simplification de la corrélation des données des menaces avec le format JSON restructuré
Ajout d'informations sur le contenu JSON restructuré du champ SecurityEventData dans les objets Piratage de session qui menacent les événements de l'organisation.

Modification de l'interface utilisateur pour le clonage des enregistrements
Ajout d'informations sur une modification de l'interface utilisateur pour les utilisateurs de la navigation dans la console.

Nouvelles fonctionnalités et amélioration de l'expérience avec les Notes de publication désormais disponibles dans l'Aide de Salesforce

Ajout d'un Lien connexe vers une publication de blog qui explique les raisons pour lesquelles nous avons déplacé les Notes de publication de Salesforce vers l'Aide de Salesforce.

Téléchargement de fichiers PDF des Notes de publication pour les versions de Salesforce antérieures à Winter ’16

Ajout d'un Lien connexe vers une publication de blog qui explique les raisons pour lesquelles nous avons déplacé les Notes de publication de Salesforce vers l'Aide de Salesforce.

9 novembre 2020

Nouvelle flexibilité avec les actions dynamiques sur ordinateur de bureau (globalement disponible et bêta) et appareil mobile (bêta)

Mise à jour des informations sur les objets standard pour indiquer que les actions dynamiques sont en version bêta avec tous les objets standard sur le bureau.

Report de la mise à jour de version « Stabiliser les URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu »

La mise à jour, initialement planifiée pour Summer ’21, est désormais automatiquement appliquée dans la version Summer ’22. Ajout d'une recommandation indiquant de ne pas activer cette mise à jour si vos utilisateurs accèdent à Salesforce en utilisant iOS ou Apple® Safari®.

Empêcher les appels de navigation d'API consécutifs dans les pages Visualforce (mise à jour reportée)

Date d'application automatique reportée à Winter ’22.

Retrait de l'autorisation Afficher tous les utilisateurs et d'autres autorisations dans les profils d'utilisateurs invités (mise à jour précédemment publiée, automatiquement appliquée)

Mise à jour du calendrier d'application automatique. Les autorisations sont retirées avec la version Winter ’21.

Configuration de composants d'écran de flux personnalisés et simplification de l'utilisation d'actions pour plusieurs objets

Mise à jour du titre et ajout des sections Pourquoi et Comment.

Robots Einstein : mises à jour de l'expiration de session

Mise à jour pour définir les modifications apportées à l'expiration de session de robot : 30 minutes pour les canaux de Chat et 8 heures pour les canaux de Messagerie.

Robots Einstein : mises à jour de l'acheminement

Les robots Einstein qui utilisent l'acheminement basé sur les compétences prennent désormais en charge la place dans la file d'attente pour les remplacements de compétence.

Remplissage automatique de l'emplacement des prospects provisoirement non disponible

Ajout d'une note relative à la suspension temporaire de la capacité de remplissage automatique des données d'emplacement des prospects dans Pardot.

Conversion des champs à valeurs multiples en champs de chaîne dans SAQL (bêta)

Ajout d'une exclusion de responsabilité bêta et d'informations sur l'activation de la fonctionnalité.

Objets nouveaux et modifiés

Ajout d'informations sur le champ `Name` de l'objet Survey.

Ajout d'un nouvel objet `ManagedContentInfo` aux Objets standard.

Clarification des informations sur le retrait du champ `IsOptedOut` de l'objet MessagingEndUser. Utilisez à la place des champs `MessagingConsentStatus` et `IsFullyOptedIn`.

API de métadonnées

Mise à jour du changement de comportement du champ `enableSecureGuestAccess` dans le type SharingSettings.

Ajout d'un nouveau champ `votingEnabled` au type KnowledgeSettings.

Ajout d'un nouveau champ `optimizationServiceAccess` au type FieldServiceSettings.

6 novembre 2020

Salesforce Maps : intégration d'Uber, comparaisons de Alignement de la planification de territoire, attribution d'itinéraires avancée pour les équipes de compte

Introduction des fonctionnalités et des améliorations de Salesforce Maps pour Winter ’21.

4 novembre 2020

Nouvelles fonctionnalités et amélioration de l'expérience avec les Notes de publication désormais disponibles dans l'Aide de Salesforce

Ajout d'informations sur les Notes de publication accessibles dans l'Aide de Salesforce.

Téléchargement de fichiers PDF des Notes de publication pour les versions de Salesforce antérieures à Winter ’16

Ajout d'informations sur le téléchargement des Notes de publication Salesforce antérieures à la version Winter ’16.

28 octobre 2020

Interruption et reprise des enregistrements d'appels par les agents

Ajout d'un lien vers des instructions d'activation de la fonctionnalité d'interruption et de reprise des enregistrements d'appel.

Mise à jour du correctif de sécurité pour les appareils Android

Ajout d'une note de publication relative à la sécurité des appareils Android.

Amélioration des résultats de recherche pour le champ Nom dans les langues asiatiques

Ajout d'informations sur l'amélioration des résultats de recherche pour les noms dans les langues asiatiques.

Activation de Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning (mise à jour reportée)

L'application automatique de cette mise à jour de version est reportée à la version Summer ’21.

Prise en charge de la boîte aux lettres et du calendrier partagés dans l'intégration à Outlook

Ajout d'informations sur une version Exchange Online spécifique requise pour la prise en charge de la boîte aux lettres et du calendrier partagés.

Envoi de messages pertinents à l'aide de notifications personnalisées

Modification des informations sur la personnalisation de la fonctionnalité et ajout d'un lien vers des informations complémentaires.

Retrait : objets nouveaux et modifiés du Lecteur de formulaire Einstein dans Health Cloud

Ces objets ne sont pas prêts à être mis en ligne. Nous vous informerons lorsqu'ils seront prêts.

Sécurité avec l'API REST Telephony Integration révisée

Clarification indiquant que l'ancienne version de cette API est disponible jusqu'au 15 février 2021.

Robots Einstein : mises à jour de l'acheminement

Les robots Einstein qui utilisent l'acheminement basé sur la file d'attente prennent désormais en charge la place dans la file d'attente pour les remplacements de file.

21 octobre 2020

Retrait du Playground pour les composants Web Lightning

Lightning Web Components Playground est retiré le 1er février 2021.

Renforcement de la sécurité avec un nouveau comportement de threading pour E-mail vers requête
Clarification des implications de la mise à jour de la méthode de threading, également ajoutée à la base de connaissances.

Plan de retrait de WDC
Suspension de cette rubrique, car la date de retrait de WDC est à l'étude.

Informations supplémentaires sur les champs de prédiction dans la Classification des requêtes Einstein
Ajout d'une note la publication sur l'utilisation du nouveau champ PredictionField dans l'objet AIRecordInsight pour comparer les résultats de prédiction avec les requêtes réelles.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur le nouveau champ PredictionField dans l'objet AIRecordInsight.

Sécurité avec l'API REST Telephony Integration révisée
Ajout d'une note de publication sur une modification de l'API REST Telephony Integration Voix Service Cloud.

Robots Einstein : mises à jour de l'expiration de session
Mise à jour pour définir les modifications apportées à l'expiration de session de robot : 30 minutes pour les canaux de Chat et de Messagerie.

Gestion sécurisée des données des clients avec le Centre de confidentialité Salesforce Customer 360
Ajout d'informations sur l'accès au Centre de confidentialité Customer 360 et mise à jour de noms de fonctionnalités.

Connexion à myTrailhead en une seule étape
Ajout d'une note de publication pour annoncer une nouvelle fonctionnalité : Salesforce Identity pour myTrailhead.

14 octobre 2020

Vérification de l'identité par SMS pour les utilisateurs, les clients et les partenaires de votre communauté
Ajout d'une exigence de licence.

Objets API Tooling nouveaux et modifiés

- Ajout des objets Service incorporé introduits dans les versions précédentes du guide *Tooling API Developer Guide*.
- Ajout d'informations sur le nouvel objet ReleaseUpdate.

Mise à niveau vers les versions Winter '21 d'Analytics Einstein pour iOS et Android
Ajout d'informations sur la toute dernière version d'Einstein Analytics pour les utilisateurs mobiles.

API de métadonnées
Ajout d'informations sur le nouveau champ `embeddedServiceCustomizations` dans le type de métadonnées EmbeddedServiceMenuSettings.

API de métadonnées
Ajout d'une note de publication relative au retrait du champ `enableInvocableFlowFixEnabled`.

Navigation dans l'application avec le défilement avancé
Ajout d'une exclusion de responsabilité et d'informations de configuration de la fonctionnalité.

Retour de la date de dernière modification **à la page 438**
Annonce de la réintroduction de la date de dernière modification dans les résultats de recherche de Knowledge Classic.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout des objets LocationWaitlist, LocationWaitlistedParty et LocWaitlistMsgTemplate.

Objets nouveaux et modifiés
Mise à jour indiquant que le champ d'autorisation utilisateur PermissionsViewFlowUsageAndFlowEventData a été déprécié dans l'objet Profile.

Protection de vos données avec Salesforce Shield
Utilisation de Shield Platform pour ajouter une nouvelle couche de sécurité à vos données CPQ.

Work.com hérité renommé en WDC
Ajout d'une rubrique sur le nouveau nom de la fonctionnalité.

Robots Einstein : mises à jour de l'expiration de session
Mise à jour pour définir les modifications apportées à l'expiration de session de robot : 30 minutes pour le Chat et 8 heures pour les canaux de Messagerie.

7 octobre 2020

Mise en évidence des contenus
Ajout d'informations sur les toutes dernières améliorations que nous avons apportées aux contenus, notamment de nouveaux kits de solutions, de nouvelles vidéos et une nouvelle page d'accueil pour Identity Content.

Maintien des ensembles d'autorisations et des groupes publics lors de l'utilisation d'Identity Connect
Retrait de la note de publication informant les utilisateurs de la disponibilité globale d'Identity Connect 3.0.1.1. Ajout d'une note de publication pour notifier les utilisateurs de la disponibilité d'Identity Connect 3.0.1.2 en remplacement d'Identity Connect 3.0.1.1.

Envoi de messages un-à-plusieurs avec la Messagerie de diffusion
Ajout d'une de publication décrivant la nouvelle fonctionnalité Messagerie de diffusion dans Digital Engagement et Work.com.

Reprogrammation du retrait de Salesforce pour Outlook
Mise à jour des notes de publication pour refléter le nouveau calendrier de retrait progressif de juin 2021 à juin 2023. Le retrait de Salesforce pour Outlook était initialement prévu pour le mois de décembre 2020.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur de nouveaux objets pour Quip : CollabUserEngagementMetric et CollabUserEngmtRecordLink.

Introduction d'un nouveau nom pour Einstein Analytics : Tableau CRM
Ajout d'une note de publication pour présenter le nouveau nom d'Einstein Analytics.

Empêcher les mises à jour de champ automatisées de supprimer les notifications par e-mail (mise à jour de version)
Cette mise à jour est désormais disponible uniquement en contactant le Support client de Salesforce.

Préparation aux modifications apportées au comportement du cookie SameSite dans Microsoft Edge, qui peut rompre les intégrations Salesforce
Ajout d'une note de publication sur les changements de comportement du cookie SameSite dans Microsoft Edge.

Préparation aux modifications apportées au comportement du cookie SameSite dans Firefox, qui peut rompre les intégrations Salesforce
Ajout d'une note de publication sur les changements de comportement du cookie SameSite dans Firefox.

Mise en évidence de vos prédictions dans le Service de prédiction Einstein
Ajout d'une note de publication sur le changement du comportement par défaut de l'appel d'API predict dans Service de prédiction Einstein.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur un nouvel objet pour CommercePayments : GtwyProvPaymentMethodType.

Gestion de vos abonnements à des déclencheurs d'événement de plate-forme depuis l'interface utilisateur
Retrait d'une information incorrecte sur la suspension d'un déclencheur pour modifier sa logique. Une fois le déclencheur modifié et enregistré, l'abonnement reprend automatiquement.

30 septembre 2020

Renvoi de résultats de recherche pour de nouveaux objets
Ajout d'une note de publication répertoriant les objets qui peuvent désormais être recherchés.

Restreindre l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée) **à la page 566**
Explication de l'utilisation de l'interface utilisateur de profil avancée pour activer l'accès à un contrôleur Apex `public` qui fait partie d'un package géré.

Adoption à la carte des changements de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels
Ajout d'une exigence d'autorisation, d'instructions et d'autres détails sur la fonctionnalité.

Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API Version 50.0
Mise à jour du titre, qui s'intitulait « Amélioration de l'exécution de flux Lightning dans l'API Version 50.0 ».

Rationalisation de l'accès aux tableaux de bord par vos utilisateurs mobiles à partir d'une page enregistrement
Ajout d'une note de publication décrivant une nouvelle méthode qui simplifie l'accès au tableau de bord Einstein Analytics dans l'application mobile Salesforce.

Accès embarqué à Einstein Analytics avec le nouvel élément de navigation mobile pour Android
Ajout d'une note de publication décrivant le nouvel élément de navigation Einstein Analytics pour les applications Lightning.

Retrait de la prise en charge d'Internet Explorer 11 dans Pardot le 31 décembre 2020
Ajout d'une note de publication pour informer les utilisateurs que Pardot arrête la prise en charge d'Internet Explorer 11 à la fin de l'année civile.

Création interactive de modèles d'e-mail d'engagement **à la page 235**
Mise à jour de la rubrique de la note de publication pour référencer des autorisations, pas des ensembles d'autorisations.

Affichage de la vue mensuelle du calendrier **à la page 451**
Ajout d'une note de publication sur la fonctionnalité de calendrier mensuel dans l'application mobile Salesforce.

Objets nouveaux et modifiés **à la page 621**
Ajout d'une note de publication qui présente deux nouveaux champs ajoutés aux objets FlowInterviewLog et FlowInterviewLogEntry pour récupérer des informations sur les étiquettes de flux d'écran dans les rapports personnalisés.

Solutions Public Sector : simplification, accélération et transparence de la gestion des licences et des permis (globalement disponible) **à la page 294**
Mise à jour du nom du produit dans la section, qui s'intitulait auparavant Public Sector Cloud.

Transformation des services gouvernementaux avec Solutions Public Sector **à la page 295**
Mise à jour de la rubrique de la note de publication pour préciser que les utilisateurs peuvent seulement afficher les détails d'inspection, pas planifier des inspections.

API de métadonnées
Ajout d'informations sur le nouveau champ `embeddedServiceCustomizations` dans le type de métadonnées EmbeddedServiceFlowConfig.

Positionnement des éléments de flux avec la présentation automatique (bêta)
Ajout d'instructions sur l'utilisation de la fonctionnalité.

Débogage des flux lancés automatiquement directement dans la zone de dessin (bêta)
Mise à jour de la note de publication pour mettre en évidence les fonctionnalités avantageuses, et ajout d'instructions d'utilisation.

Ajout du facettage à plus de données dans les tableaux de bord **à la page 359**
Ajout d'une note de publication pour informer les utilisateurs que les connexions à la source de données sont disponibles pour les objets Salesforce et les jeux de données live dans les tableaux de bord Einstein Analytics.

Gestion des autorisations de retour de marchandises **à la page 408**
Ajout d'une note de publication présentant la nouvelle fonctionnalité Autorisation du retour de marchandises dans la Gestion des commandes Salesforce.

23 septembre 2020

Transfert de chats à d'autres agents, files d'attente et compétences
Ajout d'une note de publication pour annoncer la prise en charge du transfert des chats acheminés en fonction des compétences.

Remplacement des autorisations d'entité lors de l'utilisation de <apex:inputField>
Un nouvel attribut dans `<apex:inputField>` a d'abord été ajouté à Winter '21 avant d'être rétro-porté dans Summer '20.

Pilotage de votre implémentation de l'authentification multifacteur à un emplacement unique
Mise à jour des informations disponibles dans la section « Quand » et ajout d'un lien vers la rubrique Authentification multifacteur de l'aide de Salesforce.

Arrêt de Community Cloud pour faire place à une nouvelle application : introduction d'Experience Cloud
Ajout d'une note de publication pour présenter le nouveau nom de Community Cloud.

API de métadonnées
Ajout d'informations sur l'utilisation du nouveau champ `filterLogic` dans les sous-types FlowRecordDelete, FlowRecordLookup, FlowRecordUpdate, FlowStart et FlowDynamicChoiceSet du type de métadonnées Flow. Ce nouveau champ fournit des méthodes qui permettent de filtrer les résultats de requête Flow en utilisant une logique de filtrage conditionnelle.

Ajout d'informations sur le nouveau champ `apiVersion` dans le type de métadonnées Flow.

Ajout d'informations sur le nouveau champ `enforceUserDeviceRevoked` dans le sous-type SessionSettings du type de métadonnées SecuritySettings.

Ajout d'informations sur le nouveau champ `doesRequireRecordChangedToMeetCriteria` dans le sous-type FlowRule du type de métadonnées Flow.

Ajout d'informations sur le nouveau champ `canDebugFlowAsAnotherUser` dans le type de métadonnées FlowSettings.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur les nouveaux champs `ApiVersion` et `ApiVersionRuntime` de l'objet FlowVersionView.

Objets API Tooling nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur le nouveau champ `ApiVersion` dans l'objet Flow.

Simplification de la configuration de composants d'écran de flux personnalisés (globalement disponible)
Ajout de la section Pourquoi à la note de publication.

Création d'éditeurs de propriétés personnalisés pour les composants Web Lightning (globalement disponible)
Ajout d'une note de publication pour annoncer que la prise en charge des éditeurs de propriétés personnalisées pour les composants Web Lightning est globalement disponible.

API de transfert en masse 2.0

Ajout d'informations sur l'ordre des colonnes renvoyées par une requête d'API de transfert en masse 2.0.

Optimisation de la vente pour les commerciaux avec des recommandations de produits dans l'éditeur de ligne de devis
Clarification indiquant que le plug-in extrait les recommandations de produits à partir d'un moteur de recommandations implémenté par le client.

Retrait : objets nouveaux de AiVisitSummary dans Consumer Goods Cloud **à la page 306**
Cet objet n'est pas encore prêt. Par conséquent, nous l'améliorons avant la mise en ligne. Nous vous informerons lorsqu'il sera prêt.

Amélioration des performances avec les flux déclenchés par un enregistrement exécutés uniquement pour modifications spécifiques
Mise à jour de la note de publication qui s'intitulait « Amélioration des performances et de la précision des flux déclenchés par un enregistrement avec des critères d'entité », pour ajouter des détails et présenter les nouvelles options.

Générateur de prédiction Einstein : expertise sur vos résultats de prédiction avec une carte de score remplie d'actions
Ajout d'une note de publication sur la nouvelle carte de score riche en informations du Générateur de prédiction Einstein.

Générateur de prédiction Einstein : test interactif des performances de vos prédictions
Ajout d'une note de publication pour le graphique Distribution des résultats dans le Générateur de prédiction Einstein.

Mise en évidence des points forts d'un rapport
Les principaux points des rapports sont également disponibles dans l'application mobile Salesforce pour Android ! Mise à jour de la publication et ajout d'une image.

16 septembre 2020

Vous les avez demandées !
Ajout des idées que nous avons livrées.

Affichage du nombre total de réponses et de clics sur un lien dans les rapports
Ajout d'une note de publication sur les nouveaux champs dans les rapports High Velocity Sales.

Arrêt du test des fonctionnalités de communauté Lightning dans Internet Explorer 11
Ajout d'une note de publication relative à l'arrêt de la prise en charge de Community Cloud pour Internet Explorer 11.

Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour reportée)
Date d'application automatique reportée à Winter ’22.

Suivi d'un parcours de flux uniquement lorsque certaines modifications sont apportées aux enregistrements
Mise à jour de la note de publication qui s'intitulait « Création de résultats de décision exécutés uniquement lorsque certaines modifications sont effectuées » pour ajouter des détails et expliquer comment l'option évalue les enregistrements.

API de métadonnées
Ajout d'informations sur le nouveau champ `doesRequireRecordChangedToMeetCriteria` dans le sous-type FlowRule du type de métadonnées Flow.

Analytics for Mortgage : Augmentation des ventes avec l'application Analytics for Mortgage
Mise à jour de la note de publication pour ajouter des détails sur des cas d'utilisation de l'application Mortgage.

Prédiction des résultats dans les formules d'automatisation de processus
Ajout de la fonction Einstein Discovery PREDICT utilisée pour obtenir des prédictions dans les formules d'automatisation de processus.

Création interactive de modèles d'e-mail d'engagement
Retrait d'Essentials de la liste des éditions.

Débogage des erreurs de flux dans des organisations sandbox au nom d'un autre utilisateur
Ajout d'informations sur les autorisations requises et l'utilisation de la fonctionnalité.

11 septembre 2020

Prérequis de la mise à niveau vers Winter ’21
Ajout d'une note de publication spécifiant de nouvelles exigences de compatibilité dans Health Cloud avec la version Winter ’21.

Gestion des réponses d'urgence pour Public Health
Ajout d'une note de publication spécifiant de nouvelles exigences de compatibilité dans Gestion des réponses d'urgence pour Health Cloud avec la version Winter ’21.

9 septembre 2020

Prise en charge de la boîte aux lettres et du calendrier partagés dans l'intégration à Outlook
Mise à jour d'une note de publication pour indiquer que la prise en charge de la boîte aux lettres partagée est disponible après la réception de version Winter ’21 par les organisations de production Salesforce.

Retrait : Blocage des activités des e-mails automatisés avec la Capture d'activité Einstein
Cette fonctionnalité n'est pas encore prête. Par conséquent, nous l'améliorons avant la mise en ligne. Nous vous informerons lorsqu'elle sera prête.

Analytics for Mortgage : Augmentation des ventes avec l'application Analytics for Mortgage, Prédiction du risque d'attrition des clients pour Wealth Management et Prédiction de la probabilité d'ajout d'actifs pour Wealth Management
Mise à jour des notes de publication avec des informations sur des licences complémentaires.

Personnalisation des applications Healthcare pour des cas d'utilisation spécifiques avec les améliorations d'Einstein Analytics for Healthcare
Ajout d'une note de publication sur les améliorations d'Analytics for Healthcare.

Application de l'accès aux données dans les champs de fusion de flux (mise à jour reportée)
Modification de la mise à jour de version afin de clarifier qu'elle affecte les champs de fusion dans les enregistrements associés.

Fin de la transition de CPQ et des approbations avancées vers les licences d'ensemble d'autorisations
Ajout d'une note de publication indiquant que les licences d'ensemble d'autorisations ont remplacé les licences de package géré.

Téléchargement d'Einstein Vision et de la spécification Language OpenAPI
Ajout d'une note de publication pour annoncer la disponibilité de la spécification OpenAPI.

API de métadonnées
Ajout d'informations sur le nouveau champ `isViewedAsPlainText` dans le sous-type FlowTextTemplate du type de métadonnées Flow.

Ajout de détails sur l'endroit où vous risquez de rencontrer des problèmes dans vos tests d'interface utilisateur automatisés.

Activer les vérifications d'accès des dépendances dans les composants Lightning (mise à jour retirée)
Cette mise à jour a été retirée et ne nécessite plus d'action.

Création de commandes sans opportunités
Ajout d'une note de publication sur la création de commandes sans opportunités dans Salesforce CPQ+.

Surveillance de l'utilisation de publications et de livraisons d'événements
Clarification des informations relatives au stockage des métriques d'utilisation d'événements de plate-forme.

Retrait : Exploitation de Salesforce depuis votre écran d'accueil avec le widget Navigation rapide
Les widgets ne sont pas encore prêts. Par conséquent, nous vous apportons quelques améliorons avant la mise en ligne de cette fonctionnalité.

Autoriser les utilisateurs à utiliser des profils externes standard pour s'auto-inscrire et se connecter à des communautés et des portails (mise à jour précédemment publiée)
Ajout d'une mise à jour de version permettant aux utilisateurs d'utiliser des profils externes standard afin de s'auto-inscrire et de se connecter aux communautés.

Déclenchement de l'exécution d'un flux avant la suppression d'un enregistrement
Ajout d'informations supplémentaires sur qui peut exécuter des flux, quand et comment.

Enregistrement du paramètre Modèle de texte
Ajout d'informations sur les raisons pour lesquelles le paramètre de modèle de texte est désormais enregistré dans la ressource de flux Modèle de texte.

Dépréciation de la notation BEM à tirets doubles
Mise à jour de la note de publication pour annoncer que cette fonctionnalité sera dépréciée dans Summer ’21 au lieu de Spring ’21.

Personnalisation de l'accès aux données pour les responsables commerciaux
Mise à jour du cliché instantané.

2 septembre 2020

Choix de l'affichage de l'action Soumettre pour approbation (globalement disponible et bêta), Simplification de l'ajout d'actions à des flux à partir de services Web publics (pilote)y Add Actions to Flows from Public Web Services (Pilot), Création de recommandations pilotées par l'événement en utilisant des enregistrements d'appels vocaux et Ajout de recommandations pilotées par l'IA à vos stratégies en utilisant le Générateur de recommandations Einstein (bêta)
Correction des informations sur l'édition.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout de descriptions de nouveaux objets (ReturnOrderItemAdjustment et ReturnOrderItemTax) et d'objets mis à jour (OrderSummary, ReturnOrder et ReturnOrderLineItem) à la section Commerce.

Événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés
Ajout d'une description du nouvel objet ProcessExceptionEvent à la section Commerce.

Consignation manuelle des e-mails depuis l'intégration à Outlook lorsque la Capture d'activité Einstein est activée
Clarification précisant que la consignation manuelle des e-mails lorsque la Capture d'activité Einstein est activée s'applique aux utilisateurs qui n'utilisent pas Salesforce Inbox.

Retrait des informations d'emplacement de suivi des e-mails de l'intégration à Outlook avec Inbox
Ajout d'une note de publication sur le retrait des informations d'emplacement lors du suivi des e-mails dans l'intégration à Outlook avec Inbox.

Consignation manuelle des e-mails depuis l'intégration à Gmail lorsque la Capture d'activité Einstein est activée
Clarification précisant que la consignation manuelle des e-mails lorsque la Capture d'activité Einstein est activée s'applique aux utilisateurs qui n'utilisent pas Salesforce Inbox.

Retrait des informations d'emplacement de suivi des e-mails de l'intégration à Gmail avec Inbox
Ajout d'une note de publication sur le retrait des informations d'emplacement lors du suivi des e-mails dans l'intégration à Gmail avec Inbox.

Reprogrammation du retrait de Salesforce pour Outlook
Ajout d'une date de retrait spécifique à Salesforce pour Outlook : 31 décembre 2020.

Retrait : Actions supplémentaires avec les produits d'opportunité
Nous avons retiré les relations de référence entre OpportunityLineItem et d'autres objets afin d'apporter des modifications à cette fonctionnalité.

Outils de développement de plate-forme
Ajout d'informations sur l'installation d'une version préliminaire du plug-in `salesforcedx`.

Commandes : nouveau comportement d'enregistrement des commandes (mise à jour)
Ajoute une note indiquant que la mise à jour de version Nouveau comportement d'enregistrement des commandes n'est pas prise en charge dans CPQ et Billing.

Salesforce CPQ et Billing : champs de devis dynamiques, gestion du cycle de vie des actifs, commandes autonomes
Ajoute une note indiquant que le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes n'est pas pris en charge dans CPQ et Billing.

Apex
Ajout d'une nouvelle méthode `getCaseIdFromEmailHeaders()` et dépréciation de `getCaseIdFromEmailThreadId()` de l'espace de noms système.

Objets nouveaux et modifiés
Retrait du champ d'objet AppAnalyticsQueryRequest `HeaderFields`.

Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning
Ajout du nouveau module d'adaptateur Wire `lightning/uiAppsApi`.

API interface utilisateur
Ajout d'un nouveau paramètre `navItemNames` pour la ressource `/ui-api/nav-items`.

Amélioration des prévisions de compte en utilisant les planifications de produits d'opportunités (pilote)
Ajout d'une note relative à l'utilisation des valeurs de planification de produits d'opportunités pour les prévisions de compte dans les Notes de publication de Manufacturing Cloud.

24 août 2020

Notes de publication de Salesforce Winter '21
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.

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 '21. 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 '21. Découvrez les nouvelles fonctionnalités.
- Module Winter '21 Release Highlights. Obtenez le badge Trailhead Spring '19.

- Release in a Box. Utilisez ce kit pour préparer et présenter la nouvelle version à votre organisation et à vos utilisateurs.

Release Readiness Essentials

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

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Winter '21 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 et appareils pris en charge pour Lightning Experience	✅			
Navigateurs et appareils pris en charge pour Salesforce Classic	✅			
Navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics	✅			

Salesforce globalement

Depuis le 4 novembre 2020, vous recherchez des notes de publication dans l'aide de Salesforce, soit au même endroit que les notes de publication de Commerce Cloud, Marketing Cloud et Customer 360. Utilisez l'assistant d'authentification multifacteur (MFA) afin de faciliter le déploiement de la MFA pour vos utilisateurs. Recevez des résultats de recherche personnalisés basés sur votre activité, votre emplacement et d'autres facteurs avec la Recherche Einstein. Découvrez la CRM de nouvelle génération avec des alertes en temps réel,

le chat et des actions invocables Lightning Flow dans Salesforce Anywhere (bêta). Consultez également nos guides et kits de solutions Customer 360 afin de résoudre des cas métiers complexes, d'ajouter des thèmes personnalisés au guide dans l'application, de présenter des pages d'enquête spécifiques aux participants basées sur les données, et davantage.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Nouvelles fonctionnalités et amélioration de l'expérience avec les Notes de publication désormais disponibles dans l'Aide de Salesforce			✅	
Téléchargement de fichiers PDF des Notes de publication pour les versions de Salesforce antérieures à Winter '16			✅	
Authentification multifacteur : protection de l'accès aux comptes				
Pilotage de votre implémentation de l'authentification multifacteur à un emplacement unique			✅	
Renommage des autorisations utilisateur et des étiquettes de l'authentification à deux facteurs dans la Configuration			✅	
Recherche				
Renvoi de résultats de recherche pour de nouveaux objets		✅		
Amélioration des résultats de recherche pour le champ Nom dans les langues asiatiques				
Salesforce Anywhere : planification et accélération en temps réel de votre activité (bêta)			✅	
Intégration cross-clouds : guides, kits de solutions Customer 360				
Introduction des guides Customer 360				
Transformation de l'expérience de consommateur			✅	
Engagement dans Lightning Experience : guide dans l'application et menu d'aide				
Ajout d'un guide dans l'application aux pages nouvelles, modifiées et clonées			✅	
Ajout de couleurs de thème personnalisées au guide dans l'application			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Partage d'un lien direct dans le guide dans l'application			✓	
Recherche dans Trailhead depuis le menu d'aide			✓	
Ajout de ressources personnalisées supplémentaires au menu d'aide			✓	
Découverte des contenus dans l'application Salesforce		✓		
Enquêtes Salesforce : expérience avancée des participants, modèles d'enquête, et davantage				
Affichage de pages d'enquête basées sur vos données	✓			
Personnalisation des questions d'enquête dans un e-mail	✓			
Envoi d'invitations à une enquête à 300 participants		✓		
Longueur d'avance pour vos collègues avec les modèles d'enquête	✓			
Réorganisation des questions sur la page	✓			
Conservation des traductions d'une enquête copiée	✓			
Amélioration de l'expérience de réponse des participants dans les langues de droite à gauche	✓			
Respect des préférences de désabonnement des e-mails	✓			
Respect des limites en e-mails de votre organisation			✓	
Changement de la présentation d'une question Sélection unique	✓			
Lightning Scheduler : interaction contrôlée et directe avec des calendriers externes, flux incorporés, flexibilité de planification accrue, et davantage				
Écriture des rendez-vous Lightning Scheduler directement dans des calendriers externes			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Vérification de la disponibilité des ressources directement à partir de calendriers externes			✅	
Nouvelle méthode de prise de rendez-vous			✅	
Utilisation de stratégies de planification personnalisées avec les flux Lightning Scheduler			✅	
Exécution de flux Lightning Scheduler sans se soucier des autorisations utilisateur			✅	
Gestion des flux clients			✅	
Autres modifications apportées à Lightning Scheduler			✅	
Préparation aux modifications apportées au comportement du cookie SameSite dans Microsoft Edge, qui peut rompre les intégrations Salesforce	✅			
Préparation aux modifications apportées au comportement du cookie SameSite dans Firefox, qui peut rompre les intégrations Salesforce	✅			
Efficacité accrue avec l'application Optimizer			✅	
Informations supplémentaires sur les enregistrements dans le panneau de présentation	✅			
Modification de l'interface utilisateur pour les composants Web Lightning	✅			
Modification de l'interface utilisateur pour le clonage des enregistrements	✅			
Retrait de la capacité de recherche dans la corbeille	✅			
Accès aux pages de configuration et Visualforce dans Apple® Safari		✅		
Retrait de Cisco Webex	✅			
Retrait de Skype	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour reportée)			✅	
Réouverture transparente de l'entreprise avec les cartes de confiance numériques				

Service

Faites vos premiers pas avec Voix Service Cloud en utilisant une configuration simplifiée, la prise en charge de Sales Cloud et la boîte à outils d'API Voix (globalement disponible), entre autres. Les superviseurs Omni-Channel peuvent afficher les appels en temps réel pour une formation et une intégration avancées. Accélérez l'élaboration de votre Robot Einstein avec un nouveau modèle guidé et renforcez vos modèles d'intention avec les recommandations d'entrée (bêta). Les feuilles de temps de Field Service permettent de suivre les heures de vos employés directement dans la solution Field Service. Accélérez la mise en place de votre service client avec une configuration simple et les meilleures pratiques intégrées. Découvrez cette configuration et les nouvelles fonctionnalités de Service Cloud.

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				
Accélération de l'élaboration de robots avec les mises à jour de la configuration guidée	✅			
Consolidation de votre modèle d'intention avec les recommandations d'entrée (bêta)	✅			
Développement collectif de robots à l'aide d'autorisations personnalisées	✅			
Orientation avec les nouvelles fonctionnalités d'accessibilité de la Vue de la carte (globalement disponible)	✅			
Langues supplémentaires pour les Robots Einstein	✅			
Mappage des variables de contexte personnalisées pour plus de précision	✅			
Connaissances approfondies avec les métriques de session de robot avancées	✅			
Robots Einstein : mises à jour de l'expiration de session	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Robots Einstein : mises à jour de l'acheminement	✅			
Classification des requêtes Einstein				
Try Einstein, avec des recommandations plus rapides (Publication reportée)	✅			
Champs de contrôle facultatifs		✅		
Recueil de connaissances sur les problèmes de mise à jour automatique		✅		
Informations supplémentaires sur les champs de prédiction dans la Classification des requêtes Einstein	✅			
Recommandations de réponses Einstein : nouveau format flexible et prise en charge de langues multiples				
Conversion ininterrompue avec le nouveau format ancré	✅			
Élargissement de votre portée globale avec les Recommandations de réponses dans huit langues (pilote)				✅
Recommandations d'articles Einstein : simplification de l'accès des agents et nouveau contrôle des données				
Affichage des Recommandations d'articles Einstein pour les Utilisateurs de Lightning Knowledge (mise à jour)	✅			
Recherche et correction anticipée des données erronées			✅	
Field Service				
Nouveau nom pour Field Service	✅			
Suivi des temps d'intervention à l'aide de feuilles de temps (globalement disponible)		✅		
Garanties sur les produits d'enregistrement			✅	
Amélioration de la maintenance préventive avec la récurrence avancée (bêta)				✅
Consultation du prix total des éléments de ligne de contrat de service			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Identification du jour ouvrable précédent approprié avec BusinessHours.add			✅	
Réception d'objets d'ordre d'exécution traduits			✅	
Field Service Scheduling				
Estimation des temps de trajet avec l'acheminement au niveau de la rue (globalement disponible)		✅		
Ciblage des travaux prioritaires à l'aide de rendez-vous de service		✅		
Nouveaux tests dans le contrôle d'intégrité		✅		
Déchargement des services sandbox pour l'acheminement et l'optimisation		✅		
Application Field Service Mobile				
Envoi de messages pertinents à l'aide de notifications personnalisées		✅		
Consignation des heures de travail avec des feuilles de temps (globalement disponible)	✅			
Alertes de notification pour ne manquer aucun message	✅			
Efficacité accrue avec la nouvelle conception du Lanceur d'actions	✅			
Configuration du service	✅			
Canaux				
Voice : désormais disponible dans Sales Cloud, API Toolkit, outils d'automatisation des processus, et amélioration de la collaboration et de l'utilisation				
Amplification de Sales Cloud avec Voix			✅	
Accélération du réglage de Voix avec la configuration avancée			✅	
Recommandations de la Next Best Action aux agents avec l'API Toolkit Service Cloud Voice (globalement disponible)			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Déclenchement de flux, de processus et de workflows Lightning sur la base d'enregistrement d'appels vocaux			✅	
Efficacité accrue lors de l'enregistrement d'appels vocaux avec des macros et des actions rapides			✅	
Interruption et reprise des enregistrements d'appels par les agents			✅	
Lecture des enregistrements d'appel avec le lecteur amélioré			✅	
Transfert des appelants vers l'agent approprié avec une interface utilisateur plus intuitive	✅			
Composition de numéros d'extension téléphonique avec le pavé numérique intégré	✅			
Optimisation de la collaboration sur les enregistrements d'appels vocaux avec Chatter			✅	
Avertissements pour éviter l'arrêt accidentel des appels			✅	
Formation facilitée avec la surveillance des transcriptions Voix Service Cloud			✅	
Suivi des frais Amazon Connect dans un rapport standard			✅	
Ajout de champs personnalisés Appel vocal à des packages			✅	
Sécurité avec l'API REST Telephony Integration révisée			✅	
Messaging				
Création de modèles de messagerie en utilisant des pistes et des opportunités			✅	
Spécification d'autorisations pour des objets Session de messagerie			✅	
Nouveaux noms pour les types d'acheminement Omni-Channel		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences pour orienter les messages vers les agents appropriés			✓	
Envoi de messages un-à-plusieurs avec la Messagerie de diffusion			✓	
Chat				
Nouveaux noms pour les types d'acheminement Omni-Channel		✓		
Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences pour orienter les chats vers les agents appropriés			✓	
Service incorporé pour le Web				
Interactions avec les clients réinventées avec les paramètres de code du Menu de canal			✓	
Personnalisation des communautés avec les Paramètres de code pour le chat incorporé et le menu de canal			✓	
Suivi des conversations de chat avec une icône Nouveau message		✓		
Rationalisation des réponses de robot pour les lecteurs d'écran	✓			
Knowledge				
Amélioration du partage pour Lightning Knowledge (globalement disponible)				
Utilisation du partage Knowledge avec des utilisateurs invités et des utilisateurs de communauté à haut volume			✓	
Transfert de la propriété des articles publiés et archivés			✓	
Changements de propriété en masse dans les articles brouillons			✓	
Suivi des changements de propriété d'article		✓		
Amélioration de la base de connaissances Knowledge pour les canaux		✓		
Modification des autorisations pour les articles liés		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Acheminement				
Nouveau nom pour la Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences		✅		
Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences Omni-Channel pour acheminer les chats et les messages vers les agents dotés des compétences requises			✅	
Nouveau nom pour les types d'acheminement Chat et Messagerie		✅		
Transfert de chats à d'autres agents, files d'attente et compétences		✅		
Affichage des agents de leur équipe seulement pour les superviseurs (globalement disponible)			✅	
Surveillance des transcriptions vocales Service Cloud dans Omni-Channel Supervisor			✅	
Gestion des requêtes				
Renforcement de la sécurité avec un nouveau comportement de threading pour E-mail vers requête			✅	
Amélioration des interactions des agents à l'aide de flux prédéfinis	✅			
Optimisation de la productivité des agents à l'aide de macros prédéfinies	✅			
Simplification des interactions avec les clients à l'aide de textes rapides prédéfinis	✅			
Configuration du service	✅			
Autres modifications				
Service Console : éviter duplication des enregistrements existants				

Ventes

Organisez et partagez des cadences de vente dans des dossiers, interrompez les cadences de vente et changez la propriété des étapes. Utilisez le Score des pistes Einstein même si vous ne possédez pas suffisamment de données. Utilisez les présentations des modifications d'affaires d'opportunités pour examiner les changements dans le pipeline. Créez des factures pour les commandes provenant de B2B Commerce, Service Cloud et d'autres systèmes. De plus, les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent partager des appels vocaux. Tirez parti de la Capture d'activité Einstein avec de nouvelles options de connexion et de configuration. Les commerciaux peuvent optimiser leur productivité avec les e-mails et les modèles.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
High Velocity Sales				
Accompagnement d'appel Einstein				
Affichage des connaissances associées aux défis et termes tendance			✅	
Partage d'appels vocaux			✅	
Possibilités supplémentaires avec les tableaux de bord Accompagnement d'appel			✅	
Utilisation de fonctionnalités supplémentaires pour le lecteur d'appels			✅	
Accès à Chatter à partir d'enregistrements d'appels vocaux			✅	
Réception d'informations supplémentaires dans l'e-mail Principaux points de l'appel			✅	
Affichage d'informations de configuration supplémentaires			✅	
Contrôle de l'accès aux cadences de vente			✅	
Transfert de cibles de cadence de vente à un autre commercial	✅			
Interruption des cibles de cadence de vente	✅			
Filtrage de votre file d'attente des travaux par statut de cible	✅			
Organisation avec une file d'attente des travaux mieux structurée	✅			
Maintien du focus avec les filtres de la File d'attente des travaux pendant les longues sessions	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Choix du numéro à composer pour Click-to-Call	✅			
Autres modifications dans High Velocity Sales				
Limite quotidienne par utilisateur introduite pour les e-mails automatisés		✅		
Introduction d'une limite en nombre de cibles actives dans les cadences de vente		✅		
Affichage du nombre de cibles interrompues à chaque étape de la cadence de vente	✅			
Affichage du nombre total de réponses et de clics sur un lien dans les rapports	✅			
Salesforce Maps				
Salesforce Maps				
Déplacement avec Uber			✅	
Extension de Salesforce Maps avec des composants et des flux Lightning			✅	
Tracé des couches de forme correspondant aux aliments de planification de territoire			✅	
Rapport sur les temps de trajet et les distances des itinéraires			✅	
Cartographie d'enregistrements multiples depuis Lightning Experience			✅	
Cartographie des nouvelles couches de forme			✅	
Autres améliorations dans Salesforce Maps			✅	
Planification de territoire Salesforce Maps				
Comparaison des alignements			✅	
Mise à jour des champs Salesforce avec les données de planification de territoire			✅	
Création de jeux de données avec plusieurs pays et régions			✅	
Accès et restauration des données d'alignement			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Planification de territoires pour Field Service			✅	
Agrégation d'enregistrements pour des jeux de données volumineux			✅	
Découverte de nouveaux conteneurs			✅	
Autres améliorations apportées à la planification de territoire de Salesforce Maps			✅	
Salesforce Maps avancé				
Création de couches de données à partir de sources de données externes			✅	
Attribution d'itinéraires aux membres d'équipes de compte			✅	
Définition de périodes de visite pour vos commerciaux			✅	
Sales Cloud Einstein				
Optimisation du modèle de score des opportunités			✅	
Activation du Score des pistes Einstein avec moins de données			✅	
Affichage des facteurs clés avec les étiquettes de champ d'opportunité renommées	✅			
Autorisations utilisateur supplémentaires pour la configuration du score des opportunités et des pistes		✅		
Passage au niveau supérieur avec la Capture d'activité Einstein			✅	
Principales fonctionnalités commerciales				
Opportunités				
Identification en un coup d'œil des affaires modifiées	✅			
Amélioration du Score des opportunités Einstein			✅	
Prévisions collaboratives				
Prévisions embarquées	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Mise à jour des étapes d'opportunité dans la page des prévisions de Lightning Experience	✅			
Gestion des territoires d'entreprise	✅			
Commandes	✅			
Autres modifications des principales fonctionnalités de vente				
Ajout de la prise en charge de PK Chunking pour ObjectTerritory2Association		✅		
Retrait de la gestion des territoires d'origine		✅		
Fonctionnalités de productivité				
Capture d'activité Einstein				
Nouvelles méthodes de connexion de Microsoft Office 365 à Salesforce			✅	
Contrôle des flux de données entre Salesforce et le compte connecté			✅	
Notification des demandes d'un prospect ou d'un contact avec les connaissances de la messagerie	✅			
Impossibilité pour les nouveaux utilisateurs de changer leur paramètre de partage par défaut			✅	
Simplification de l'ajout d'utilisateurs à une configuration		✅		
Conservation des paramètres et des configurations lors de la désactivation de la Capture d'activité Einstein		✅		
Amélioration du tableau de bord des activités	✅			
Absence d'encombrement dans la chronologie des activités avec l'activité interne		✅		
Expérience de la messagerie				
Simplification de la coordination avec l'option Insérer la disponibilité dans Lightning Experience	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Envoi d'e-mails de liste au moment opportun	✅			
Création d'e-mails plus volumineux avec une nouvelle taille maximale de 35 Mo	✅			
Changement de l'encodage des e-mails par défaut en UTF-8	✅			
Rationalisation des contacts et des pistes avec les alertes de rebond par défaut	✅			
Modèles d'e-mail				
Création interactive de modèles d'e-mail d'engagement			✅	
Salesforce Inbox Mobile	✅			
WDC				
Work.com hérité renommé en WDC			✅	
Intégration à Google				
Intégration à Gmail				
Consignation manuelle des e-mails depuis l'intégration à Gmail lorsque la Capture d'activité Einstein est activée			✅	
Amélioration de la fenêtre Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox	✅			
Retrait des informations d'emplacement de suivi des e-mails de l'intégration à Gmail avec Inbox	✅			
Lightning Sync pour Google			✅	
Intégration à Microsoft®				
Intégration Outlook®				
Maintien de la prise en charge de l'intégration à Outlook dans les anciennes versions d'Outlook et de Windows			✅	
Consignation manuelle des e-mails depuis l'intégration à Outlook lorsque la Capture d'activité Einstein est activée			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Prise en charge de la boîte aux lettres et du calendrier partagés dans l'intégration à Outlook	✅			
Amélioration de la fenêtre Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox	✅			
Retrait des informations d'emplacement de suivi des e-mails de l'intégration à Outlook avec Inbox	✅			
Lightning Sync pour Microsoft® Exchange®				
Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce			✅	
Modification des paramètres requise pour certains clients de Microsoft Office 365			✅	
Salesforce pour Outlook				
Reprogrammation du retrait de Salesforce pour Outlook			✅	
Restauration de l'accès en cas d'interruption du service			✅	
Recherche de Notes de publication Salesforce pour Outlook spécifiques à une version			✅	
Salesforce CPQ et Billing				
Salesforce CPQ				
Contrôle dynamique des champs de devis affichés dans l'éditeur de ligne de devis			✅	
Création de commandes sans opportunités	✅			
Vente de produits de produits complémentaires en empêchant les amendements antidatés	✅			
Connexion de CPQ à B2B Commerce avec des kits de solutions			✅	
Optimisation de la vente pour les commerciaux avec des recommandations de produits dans l'éditeur de ligne de devis			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Protection de vos données avec Salesforce Shield			✅	
Ajout d'une validation pour garantir des valeurs uniques dans le champ Number des lignes de devis	✅			
Modification des autorisations d'activation de produits dans les organisations avec la tarification basée sur l'utilisation			✅	
Fin de la transition de CPQ et des approbations avancées vers les licences d'ensemble d'autorisations	✅			
Salesforce Billing				
Compréhension des achats de vos clients				✅
Création de commandes et de produits de commandes sans utiliser de devis CPQ	✅			
Récupération d'informations sur les actions financières dans les objets Salesforce Billing	✅			
Alignement des calculs d'annulation et d'amendement basés sur des périodes de facturation	✅			
Démonstration de la fonctionnalité de paiement de Salesforce Billing avec des adaptateurs de passerelle test	✅			
Capture de paiements autorisés en externe dans Salesforce Billing	✅			
Mise à jour de la logique de création de périodes de facturation	✅			
Autres modifications dans Sales Cloud				
Vérification du paramètre de suivi des e-mails au niveau de l'organisation pour Salesforce Inbox (mise à jour)			✅	

Secteurs d'activité

Nos solutions spécifiques au secteur d'activité sont encore plus efficaces dans Winter '21 afin de vous rapprocher de vos clients. Health Cloud simplifie la gestion des documents d'admission des patients, ainsi que les nouvelles capacités de gestion d'inventaire et de prévisions commerciales. Financial Services Cloud dévoile un nouveau modèle de portail de communauté, le partage de données

conforme et une amélioration des cumuls d'enregistrements. Consumer Goods Cloud aide à planifier les visites de magasin et les réassorts pour la mise en rayon, et Manufacturing Cloud renforce votre contrôle des remises et des prévisions de compte. Notre nouveau moteur de traitement des données, exécuté en arrière-plan, vous aide à exploiter vos données Salesforce pour augmenter l'impact de votre entreprise. Enfin, nous présentons la toute dernière fonctionnalité de notre gamme de solutions spécifiques au secteur d'activité : Public Sector Foundation, qui offre une prise en charge avancée des prestataires et des utilisateurs du service public !

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Health Cloud				
Prérequis de la mise à niveau vers Winter '21		✅		
Automatisation intelligente des documents : simplification des admissions pour les services et le support des patients				
Amélioration du traitement des documents d'admission				✅
Gestion des référents				✅
Cryptage des données dans les documents d'admission			✅	
Intelligent Sales : gestion de l'inventaire de terrain sur appareil mobile, numérotation des produits, et davantage				
Gestion embarquée de votre inventaire		✅		
Suivi des produits à l'aide de numéros de série		✅		
Suivi des numéros de série des commandes autorisées dans une visite			✅	
Notifications de demande de transfert dans des publications Chatter		✅		
Autres modifications apportées à Intelligent Sales			✅	
Personnalisation des applications Healthcare pour des cas d'utilisation spécifiques avec les améliorations d'Einstein Analytics for Healthcare				✅
Objets nouveaux et modifiés dans Health Cloud		✅		
Nouveaux composants pour Health Cloud dans le Générateur d'applications		✅		
Financial Services Cloud				
Mortgage pour Financial Services Cloud : expérience client avancée avec une communauté prédéfinie et un nouveau flux				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation d'une communauté Services financiers pour accélérer la gestion des prêts et augmenter la productivité des agents de prêt		✅		
Nouveaux flux et composants d'écran de flux Financial Services Cloud				
Utilisation du nouveau composant Vue résumée du Générateur d'applications Lightning				
Réception de notifications sur les modifications des enregistrements d'objets de prêt immobilier				
Création et mise à jour d'applications de prêt immobilier, et mise à jour/insertion d'enregistrements à partir d'un point de terminaison unique		✅		
Création d'une solution de prorogation de prêt				
Analytics for Mortgage : Augmentation des ventes avec l'application Analytics for Mortgage			✅	
Assurance pour Financial Services Cloud : vue consolidée des polices du foyer, filtre du type d'enregistrement dans les polices et prise en charge des relations du compte				
Composant Police : polices du foyer, filtres de type enregistrement, et davantage			✅	
Simplification de l'accès des partenaires aux enregistrements d'assurance avec les relations du compte			✅	
Impression des détails d'enregistrement d'assurance avec la Vue imprimable			✅	
Analytics for Insurance : modèle d'application prédictive, filtrage des données et accès aux données pour les responsables commerciaux				
Wealth Management pour Financial Services Cloud : nouvelles capacités de prédiction				
Prédiction du risque d'attrition des clients pour Wealth Management			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Prédiction de la probabilité d'ajout d'actifs pour Wealth Management			✓	
Partage de données conforme : configuration du partage de données avancée pour accroître la conformité (globalement disponible)	✓			
Centre de relations actionnable : gestion des relations et des listes associées complexes	✓			
Productivité embarquée avec les composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles	✓			
Cumul d'enregistrements pour Financial Services Cloud				
Visibilité des demandes du foyer avec les cumuls d'enregistrements de demande			✓	
Optimisation du cumul d'enregistrements			✓	
Amélioration des performances et contrôle plus précis des cumuls d'enregistrements par lot			✓	
Accélération des calculs de dates d'interaction			✓	
Cryptage des champs de documents d'identité			✓	
Champs d'objet nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud		✓		
Types de métadonnées nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud		✓		
API REST		✓		
Solutions Public Sector : simplification, accélération et transparence de la gestion des licences et des permis (globalement disponible)				
Transformation des services gouvernementaux avec Solutions Public Sector			✓	
Définition de processus d'autorisation divers afin de faciliter la configuration d'un modèle de données			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Présentez une vue consolidée des demandes avec le composant Vue hiérarchique			✓	
Planification d'inspections efficaces avec l'application mobile Inspection Management			✓	
Création d'un portail riche en fonctionnalités pour les besoins en licence et en permis des concitoyens			✓	
Aide à la planification et à la priorité des applications pour les concitoyens			✓	
Adaptation à divers besoins en licences et en permis à l'aide de formulaires dynamiques			✓	
Accélération de la délivrance de licences et de permis avec des processus d'approbation automatisés			✓	
Suivi des infractions au code et du respect des normes réglementaires			✓	
Nouveaux objets pour Solutions Public Sector		✓		
Nouveau type de métadonnées pour Solutions Public Sector		✓		
Consumer Goods Cloud : livraison directe au magasin, recommandations de visite, et davantage				
Recommandations de visites Einstein : planification de visites dans les magasins appropriés au moment opportun			✓	
Ponctualité des livraisons aux boutiques à l'aide de tâches de livraison			✓	
Exécution de visites : flexibilité accrue et productivité améliorée				
Création de tâches personnalisées basées sur des objets Consumer Goods standard			✓	
Filtrage et tri de vos visites			✓	
Autres modifications de Consumer Goods Cloud	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Optimisation de l'exécution de détail de vos magasins	✅			
Objets nouveaux dans Consumer Goods Cloud		✅		
Manufacturing Cloud : remises (pilote) et prévisions de comptes avancées				
Gestion des remises : solution centralisée pour le traitement des remises (pilote)				
Définition de programmes qui facilitent le calcul des montants de remise (pilote)			✅	
Traitement des versements de remises (pilote)			✅	
Information de vos partenaires sur les remises à travers les communautés (pilote)			✅	
Renouvellement des contrats de vente et calcul des prévisions de compte avec plus de flexibilité				
Anticipation en définissant le début des périodes de renouvellement des contrats de vente			✅	
Calcul des prévisions de compte afin de définir avec plus de précision des contrats de vente			✅	
Utilisation de la probabilité d'opportunités dans les prévisions de compte			✅	
Amélioration des prévisions de compte en utilisant les planifications de produits d'opportunités (pilote)			✅	
Utilisation du modèle de communauté de partenaires Manufacturing avec des licences Lightning External Apps			✅	
Einstein Analytics for Manufacturing : analyse ciblée et contrôle de l'accès aux données pour les responsables				
Suivi de vos performances commerciales par rapport aux objectifs	✅			
Personnalisation de l'accès aux données pour les responsables commerciaux		✅		
Types de métadonnées Manufacturing Cloud modifiés		✅		
Objets de l'API Tooling Manufacturing Cloud modifiés		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Gestion par lot : traitement de volumes de données importants en quelques clics (pilote)				
Définition de tâches par lot pour traiter les volumes importants d'enregistrements (pilote)				✅
Planification de vos tâches par lot (pilote)				✅
Examen attentif de vos tâches par lot (pilote)				✅
Moteur de traitement des données : nouvelle méthode de transformation des données dans votre organisation (pilote)				
Transformation des données en quelques clics (pilote)				✅
Exécution de votre Moteur de traitement des données (pilote)				✅
Suivi des opérations de vos Moteurs de traitement des données (pilote)				✅
Gestion des réponses d'urgence pour Public Health				
Prérequis de la mise à niveau vers Winter '21		✅		

Analytics

Analytics inclut les Rapports et tableaux de bord, Einstein Analytics et Einstein Discovery. Accélérez et simplifiez l'utilisation de Einstein Discovery avec des modèles de démarrage rapide. Exportez vos données Salesforce locales brutes vers votre lac de données Snowflake sans utiliser d'outil ETL tiers. Automatisez certaines étapes manuelles requises pour mettre à jour vos modèles prédictifs Einstein Discovery avec l'actualisation planifiée des modèles.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Introduction d'un nouveau nom pour Einstein Analytics : Tableau CRM		✅		
Rapports et tableaux de bord				
Abonnement pour recevoir les résultats de rapport par e-mail (globalement disponible)			✅	
Ajout automatique de champs aux types de rapport personnalisés (bêta)			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Einstein Analytics				
Configuration et intégration de données				
Élimination des données Salesforce obsolètes dans Snowflake avec Sync Out (bêta)				✅
Écriture de vos jeux de données Einstein Analytics dans Snowflake à partir de recettes (globalement disponible)	✅			
Préparation des données avec la nouvelle génération de Préparation des données (globalement disponible)	✅			
Élaboration de colonnes de formule calculées avec plus de fonctions dans la Préparation des données	✅			
Calcul des dates avec des transformations de date et d'heure Click-Not-Code	✅			
Calcul rapide de statistiques à l'aide de fonctions agrégées	✅			
Affichage d'aperçus supplémentaires dans les recettes	✅			
Gestion de la sécurité au niveau de la ligne pour les recettes de la Préparation des données	✅			
Modification d'un jeu de données en un seul clic depuis le Gestionnaire de données	✅			
Surveillance et mise à jour des applications Analytics automatiquement installées depuis la Configuration		✅		
Modèles et applications prédéfinis				
Amélioration des connaissances sur les performances commerciales avec l'application Revenue Operations Analytics		✅		
Élaboration d'applications				
Choix des colonnes de tableau figées, défilement des autres colonnes	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accélération de l'agrandissement ou de la réduction des colonnes groupées	✅			
Personnalisation en un clic d'actions pour des dimensions			✅	
Recueil de connaissances sur les données directement dans Snowflake (globalement disponible)	✅			
Connaissances plus précises avec des données de date et d'heure sous votre fuseau horaire local (bêta)				✅
Mise en évidence des métriques clés dans le texte d'un tableau de bord avec la mise en forme conditionnelle	✅			
Protection des données dans les tableaux incorporés avec des filtres verrouillés ou masqués		✅		
Gain de temps en création et gestion des tableaux de bord avec les composants de tableau de bord réutilisables (pilote)				✅
Ajout du facettage à plus de données dans les tableaux de bord	✅			
Développement de modèles Analytics pour l'installation automatique		✅		
Affichage des téléchargements de données Einstein Analytics dans vos fichiers journaux d'événements		✅		
Einstein Discovery				
Guide des actions utilisateur avec un texte personnalisé sur les améliorations				✅
Prédiction des résultats dans les formules d'automatisation de processus				✅
Activation de la cardinalité élevée pour une variable dans un récit				✅
Marqueur visuel indiquant si vos données sont correctement distribuées				✅
Mise à jour régulière de vos modèles avec l'actualisation automatique				✅

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Informations avec les notifications de changement du jeu de données et visibilité des filtres appliqués				✅
Intégration de prédictions dans votre jeu de données lors de la préparation des données (pilote)				✅
Réduction de l'impact différencié dans vos récits à l'aide de variables sensibles				✅
Accélération de la création de récits en utilisant des modèles				✅
Amélioration du réglage des modèles XGBoost et GBM				✅
Implémentation de modèles externes dans votre organisation Salesforce (pilote)				✅
Création de modèles précis en utilisant des algorithmes de forêt aléatoires (pilote)		✅		
Annotation des versions de récit avec des descriptions				✅
Annulation de la création d'un récit pendant l'analyse				✅
Accélération du chargement de récits Einstein Discovery				✅
Mise en évidence de vos prédictions dans le Service de prédiction Einstein				✅
Analytics pour tout le monde				
Surveillance des métriques importantes avec la liste de surveillance Einstein Analytics (globalement disponible)	✅			
Abonnement à des perspectives et des widgets de tableau de bord pour la réception de mises à jour par e-mail (globalement disponible)			✅	
Contrôle des personnes qui partagent des images de tableau de bord et de perspective			✅	
Applications mobiles	✅			
Nouveautés dans SAQL				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Prise en charge d'un exercice fiscal personnalisé dans Einstein Analytics (globalement disponible)				✅
Conversion des champs à valeurs multiples en champs de chaîne dans SAQL (bêta)		✅		
Écriture de requêtes spécifiques au fuseau horaire local avec un fuseau horaire personnalisé unique (bêta)				✅
Utilisation de fonctions trigonométriques et de conversion ASCII dans des requêtes SAQL				
Accès aux informations de date avec plus de fonctions pour les données sur l'exercice fiscal		✅		

Commerce

Découvrez les nouveautés de la Gestion des commandes Salesforce et Lightning B2B Commerce.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Gestion des commandes Salesforce				
Gestion des exceptions de traitement		✅		
Gestion des autorisations de retour de marchandises	✅			
Accès aux flux de gestion des commandes nouveaux et mis à jour		✅		
Création de résumés de commande avec des numéros et des statuts personnalisés		✅		
Gestion des modes de paiement des clients		✅		
Lightning B2B Commerce				
Achat au nom d'utilisateurs ou gestion d'utilisateurs par des utilisateurs externes dans les Comptes gérés externes	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisation de composants Résumé de la commande améliorés		✅		
Informations de paiement précises avec la durée de vie		✅		
Accélération de la connexion avec le tableau de bord d'intégration B2B Commerce		✅		
Présentation des options de livraison avec le composant Méthode de livraison		✅		
Informations précises sur les remises sur volume pour les acheteurs		✅		
Gestion de vos prix B2B Commerce dans l'espace de travail de tarification		✅		
Affichage et exécution d'actions sur tous vos produits à un emplacement unique	✅			
Affichage des boutiques associées et gestion de la recherche dans les produits	✅			
Association de vos groupes d'acheteurs à des boutiques pour afficher les tarifs et les autorisations		✅		
Ajout des résultats de recherche dans une boutique aux favoris	✅			
Expérience de l'absence résultats sans effort		✅		
Affichage ou masquage des chemins de navigation dans les résultats de recherche de produits	✅			
Ajout de tous les articles du panier, renommage et suppression des listes (bêta)				✅
Élimination des erreurs de panier d'achat	✅			

Communautés

Nos lutins ont travaillé d'arrache-pied sur cette version pour vous offrir de nouvelles fonctionnalités et améliorations. Nous avons remanié notre image et introduit notre nouveau nom : Experience Cloud. Tirez parti de critères d'audience plus précis permettant de varier les pages de détail d'enregistrement en fonction des champs des enregistrements. Le tout dernier modèle Build Your Own (LWC) inclut de nombreuses modifications, notamment la prise en charge d'une version mise à jour de Lightning Locker, des chemins d'URL personnalisés et l'optimisation du référencement SEO. Vos données n'ont jamais été autant protégées avec l'application de plusieurs paramètres de sécurité pour les utilisateurs invités, introduits dans les versions antérieures.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Arrêt de Community Cloud pour faire place à une nouvelle application : Experience Cloud			✅	
Communautés Lightning				
Préparation de votre communauté aux prochaines modifications de la CSP		✅		
Gestion de vos pages et URL avec le menu Pages		✅		
Application d'audiences à des pages de détail d'enregistrement avec des critères basés sur l'enregistrement		✅		
Impression des détails et des listes d'enregistrements de communauté Lightning et avec la Vue imprimable		✅		
Menus de vignettes de package dans les solutions Bolt		✅		
Gestion d'autres utilisateurs par les utilisateurs externes avec les Comptes gérés externes			✅	
Restauration du champ ID de rubrique dans les composants Rubriques		✅		
Productivité des développeurs				
Élaboration rapide d'expériences efficaces avec le modèle basé sur Build Your Own (pilote)			✅	
Prise en charge de lightning:hasPageReference et de valeurs de champ par défaut dans lightning:navigation par les communautés		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Utilisateur invité				
Activation définitive du paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités (Publication reportée)		✅		
Attribution automatique des enregistrements créés par les utilisateurs invités à un propriétaire par défaut (mise à jour déjà publiée)			✅	
Réduction des autorisations d'objet pour les utilisateurs invités		✅		
Désabonnement de l'application des modifications apportées à l'autorisation d'accès aux objets par les utilisateurs invités (mise à jour déjà publiée)			✅	
Retrait de l'autorisation Afficher tous les utilisateurs et d'autres autorisations dans les profils d'utilisateurs invités (mise à jour précédemment publiée, automatiquement appliquée)		✅		
Désactivation du paramètre Autoriser les utilisateurs invités à afficher les autres membres de cette communauté			✅	
Amélioration de la sécurité avec les images de rubrique gérées			✅	
Remplacement des autorisations d'entité lors de l'utilisation de <apex:inputField>		✅		
Sécurité et partage				
Authentification des utilisateurs par SMS				✅
Personnalisation des notifications de changement d'adresse e-mail	✅			
Autres modifications				
Arrêt du test des fonctionnalités de communauté Lightning dans Internet Explorer 11		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Chemin des sites de confiance sensibles à la casse pour les communautés Lightning		✅		
Autoriser les utilisateurs à utiliser des profils externes standard pour s'auto-inscrire et se connecter à des communautés et des portails (mise à jour précédemment publiée)		✅		
Remplacement des composants Paramètres utilisateur et Résumé et image du profil utilisateur		✅		
Activation du partage d'article pour les utilisateurs de communauté à haut volume			✅	
Personnalisation des communautés avec les Paramètres de code pour le chat incorporé et le menu de canal			✅	
Retour de la date de dernière modification		✅		

Salesforce CMS

Partagez vos contenus publics avec un réseau de livraison de contenu (CDN), importez des images et des documents depuis votre lecteur local vers Salesforce CMS et organisez vos contenus CMS dans des dossiers.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Livraison de contenus CMS avec un réseau de livraison de contenu (CDN)		✅		
Importation d'images et de documents locaux dans Salesforce CMS		✅		
Organisation des contenus Salesforce CMS dans des dossiers		✅		
Prise en charge des articles Knowledge par Salesforce CMS avec le composant CMS Collection		✅		
Simplification de l'ajout de contenus avec l'éditeur de texte enrichi avancé		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Activation par défaut des applications Salesforce CMS et de leurs onglets		✅		
Filtrage par type de contenu pour Salesforce CMS		✅		

Fichiers

Basculez votre rendu de fichiers depuis Adobe Flash vers SVG avec l'API REST Connect.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Basculement de votre rendu de fichiers dans l'API REST Connect		✅		

Mobile

Travaillez plus efficacement dans l'application mobile Salesforce avec Launchpad, la chronologie des activités et d'autres outils qui augmentent la productivité. Le contrôle des notifications personnalisées a été renforcé avec de nouvelles fonctionnalités. Mobile Publisher pour les communautés prend désormais en charge les notifications push Marketing Cloud (pilote). Découvrez la CRM de nouvelle génération avec des alertes en temps réel, le chat et des actions suggérées dans Salesforce Anywhere (bêta).

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Application mobile Salesforce				
Toutes les nouveautés dans l'application mobile Salesforce				
Modification des conditions requises pour l'application mobile Salesforce	✅			
Création de raccourcis clavier vers les pages essentielles des utilisateurs			✅	
Navigation dans l'application avec le défilement avancé			✅	
Suivi de vos activités avec la chronologie des activités sur iOS	✅			
Mise en évidence des points forts d'un rapport	✅			
Affichage de la vue mensuelle du calendrier	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Rationalisation de l'accès aux tableaux de bord par vos utilisateurs mobiles à partir d'une page enregistrement	✅			
Accès embarqué à Einstein Analytics avec le nouvel élément de navigation mobile pour Android	✅			
Productivité embarquée avec les composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles	✅			
Mise à jour du correctif de sécurité pour les appareils Android	✅			
Mises à niveau App Store et Google Play	✅			
Notifications				
Demande d'une autorisation utilisateur pour l'action Envoyer une notification personnalisée (mise à jour)		✅		
Orientation des destinataires de vos notifications personnalisées vers de nouveaux emplacements avec la navigation de référence de la page		✅		
Mobile Publisher				
Configuration des notifications Marketing Cloud (pilote)			✅	
Utilisation de l'appareil photo mobile pour scanner les codes-barres (bêta)			✅	
Personnalisation de la navigation des utilisateurs dans l'application Communauté (pilote)			✅	
Salesforce Anywhere			✅	

Personnalisation

Élaborez et testez des flux avec de nouvelles options de présentation et de débogage, et lancez des flux lorsque des enregistrements sont supprimés. Divisez les détails de vos enregistrements et créez des pages Lightning plus flexibles avec des formulaires dynamiques et des actions dynamiques dans le Générateur d'applications Lightning. Recommandations dans tous les domaines pour tout le monde avec le Générateur de recommandations Einstein (bêta)

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Lightning Flow				
Flow Builder				
Déclenchement de l'exécution d'un flux avant la suppression d'un enregistrement		✅		
Débogage des erreurs de flux dans des organisations sandbox au nom d'un autre utilisateur			✅	
Débogage des flux lancés automatiquement directement dans la zone de dessin (bêta)		✅		
Positionnement des éléments de flux avec la présentation automatique (bêta)		✅		
Amélioration des performances avec les flux déclenchés par un enregistrement exécutés uniquement pour modifications spécifiques		✅		
Suivi d'un parcours de flux uniquement lorsque certaines modifications sont apportées aux enregistrements		✅		
Utilisation d'opérateurs AND, OR et personnalisés dans tous les éléments de Flow Builder		✅		
Localisation d'une erreur Flow Builder en cliquant sur un lien		✅		
Simplification de l'accès aux données d'enregistrement associées dans les flux lancés automatiquement avec des déclencheurs		✅		
Utilisation des variables globales de votre organisation Salesforce partout dans des flux		✅		
Affichage des étiquettes de champ de fusion dans Flow Builder		✅		
Enregistrement du paramètre Modèle de texte		✅		
Aperçus des composants liste de sélection et liste à sélection multiple non interactifs dans l'écran de flux		✅		
Gestion de Lightning Flow				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Adoption à la carte des changements de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels		✅		
Affichage rapide des déclencheurs de vos flux dans la page Flux de la Configuration		✅		
Affichage des étiquettes de flux et des étiquettes d'écran dans les journaux d'interview de flux		✅		
Exécution de flux dans le contexte système sans partager l'accès aux recommandations d'objet pour les utilisateurs externes	✅			
Déclenchement de l'exécution de flux lorsqu'un propriétaire d'enregistrement change dans Salesforce Classic	✅			
Extensions Lightning Flow				
Création de composants d'écran de flux qui fonctionnent avec plusieurs objets (globalement disponible)		✅		
Simplification de la configuration de composants d'écran de flux personnalisés (globalement disponible)		✅		
Configuration de composants d'écran de flux personnalisés et simplification de l'utilisation d'actions pour plusieurs objets		✅		
Simplification de l'ajout d'actions à des flux à partir de services Web publics (pilote)		✅		
Mises à jour de version Lightning Flow				
Définition de la reprise des interviews de flux interrompues dans le même contexte avec le même accès utilisateur (mise à jour)			✅	
Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)			✅	
Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour reportée)			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Application de l'accès aux données dans les champs de fusion de flux (mise à jour reportée)			✅	
Forcer les flux à respecter les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées (mise à jour reportée)			✅	
Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)			✅	
Vérification de 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 reportée)			✅	
Empêcher les mises à jour de champ automatisées de supprimer les notifications par e-mail (mise à jour de version)			✅	
Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API Version 50.0			✅	
	Générateur d'applications Lightning			
Séparation des détails de vos enregistrements avec des formulaires dynamiques (globalement disponible)			✅	
Nouvelle flexibilité avec les actions dynamiques sur ordinateur de bureau (globalement disponible et bêta) et appareil mobile (bêta)			✅	
Analyse des performances de votre page Lightning		✅		
Modifications de l'en-tête et de la barre d'outils du Générateur d'applications Lightning		✅		
Insertion des types d'enregistrement lors de l'empaquetage de pages Lightning		✅		
Retrait de Performance de l'application (bêta) des paramètres de l'application Lightning		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Amélioration de l'accessibilité au Générateur d'applications Lightning		✓		
Générateurs Einstein : livraison de recommandations personnalisées (bêta), test des performances de votre prédiction et affichage de la plage de confiance et des principaux prédicteurs dans les enregistrements pour les prédictions numériques				
Recommandations pour tous avec le Générateur de recommandations Einstein (bêta)			✓	
Générateur de prédiction Einstein : expertise sur vos résultats de prédiction avec une carte de score remplie d'actions			✓	
Générateur de prédiction Einstein : test interactif des performances de vos prédictions			✓	
Affichage des principaux prédicteurs et de la plage de confiance dans les enregistrements pour les prédictions numériques			✓	
Globalisation				
Compréhension des erreurs d'importation de traduction avec des notifications par e-mail améliorées	✓			
Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour déjà publiée)			✓	
Communication avec les clients qui parlent et lisent le Khmer		✓		
Importation et exportation de fichiers de traduction de données plus volumineux	✓			
Soumission d'une seule requête d'importation ou d'exportation de traduction à la fois	✓			
Profils et autorisations				
Renforcement de la sécurité de l'organisation avec l'option de filtrage des profils		✓		
Vérification de l'autorisation Afficher tous les profils		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Restriction du clonage d'autorisations dans les profils		✓		
Utilisation de groupes d'ensembles d'autorisations dans Professional Edition		✓		
Compréhension de l'option Licence requise pour les autorisations personnalisées		✓		
Salesforce Connect				
Restriction de l'accès en authentification dans les identifiants nommés et la source de données externe		✓		
Conformité de Salesforce Connect avec la loi HIPAA		✓		
Mappages d'ID d'objets externes éligibles à l'expiration		✓		
Einstein Next Best Action				
Stockage et cryptage des données de santé avec Einstein Next Best Action compatible HIPAA		✓		
Création de recommandations pilotées par l'événement en utilisant des enregistrements d'appels vocaux			✓	
Ajout de recommandations pilotées par l'IA à vos stratégies en utilisant le Générateur de recommandations Einstein (bêta)		✓		
Services externes				
Gestion et recréation d'enregistrements Services externes hérités		✓		
Retrait de la version Services externes hérités		✓		
Partage				
Déploiement simultané des paramètres par défaut de l'organisation et de règles de partage basées sur des critères		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Impossibilité de désactiver Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités et Modèle de partage (Publication reportée)		✅		
Champs				
Désactivation du rendu HTML dans les étiquettes de champs personnalisés (mise à jour)		✅		
Gestion des champs supprimés dans Lightning Experience		✅		
Types de métadonnées personnalisées				
Prise en charge des relations des types de champ de géolocalisation par les types de métadonnées personnalisées		✅		
Affichage des entités Relation prises en charge lors de la création de types de métadonnées personnalisées		✅		
Configuration générale				
Choix de l'alignement de votre barre d'utilitaires	✅			
Choix de l'affichage de l'action Soumettre pour approbation (globalement disponible et bêta)			✅	
Modification de l'interface utilisateur de création de types d'enregistrement dans la Configuration		✅		
Demander l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrement de référence (mise à jour déjà publiée)			✅	
Désactivation des modifications d'objet standard dans le profil standard (mise à jour)			✅	

Sécurité, confidentialité et identité

Gérez des politiques de sécurité, de confidentialité et de gouvernance pour plusieurs organisations avec le Centre de sécurité, qui est désormais globalement disponible. Visualisez et gérez l'accès des appareils mobiles à votre organisation avec le Suivi des appareils mobiles, globalement disponible. Les nouvelles organisations Salesforce reçoivent un Mon domaine par défaut et les organisations

existantes doivent en définir un. Suivez attentivement votre organisation avec trois nouveaux événements de surveillance en temps réel. Cryptez les champs associés aux documents d'admission pour des soins de santé, et cryptez certains documents Financial Services Cloud.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Authentification et identité				
Implémentation de la MFA avec l'Assistant d'authentification multifacteur			✅	
Mise à niveau pour utiliser la terminologie Authentification multifacteur			✅	
Affichage et révocation des appareils avec le Suivi des appareils mobiles				✅
Maintien des ensembles d'autorisations et des groupes publics lors de l'utilisation d'Identity Connect			✅	
Exécution de requêtes d'origines croisées aux points de terminaison OAuth		✅		
Protection des messages SAML lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité		✅		
Mise à jour des requêtes SAML de fournisseur d'identité pour utiliser des noms de sandbox en minuscules			✅	
Prise en charge de l'URL de redirection mobileauth.salesforce.com pour les jetons d'actualisation par le flux utilisateur-agent OAuth 2.0		✅		
Clarification de l'autorisation Ignorer la confirmation de l'identité à la connexion			✅	
Domaines				
Déployer un Mon domaine (mise à jour)			✅	
Définition d'un Mon domaine lors de la création d'une organisation Salesforce		✅		
Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour reportée)			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Retrait d'un paramètre autorisant des connexions HTTP non sécurisées pour les Sites		✅		
Salesforce Shield				
Shield Platform Encryption : cryptage des données associées à des documents et mise à jour dépréciée				
Cryptage des données associées aux documents d'admission pour soins de santé			✅	
Cryptage des champs de documents d'identité			✅	
Cryptage des données Salesforce CPQ			✅	
Dépréciation de la mise à jour Autorisation Gérer les clés de cryptage retirée du profil Administrateur système (mise à jour déjà publiée)			✅	
Surveillance des événements : retrait de la sécurité des transactions, nouveaux événements				
Sécurité des transactions héritée : fin de vie		✅		
Protection contre la perte de données avec l'événement BulkApiResult		✅		
Détection des anomalies dans les requêtes API avec le nouvel événement ApiAnomalyEvent		✅		
Analyse des exceptions inattendues dans l'application Event Monitoring Analytics		✅		
Affichage des téléchargements de données Einstein Analytics dans vos fichiers journaux d'événements		✅		
Simplification de la corrélation des données des menaces avec le format JSON restructuré		✅		
Autres modifications				
Modification de la section Sécurité, confidentialité et identité des Notes de publication	✅			
Rationalisation de la surveillance des stratégies de sécurité avec le Centre de sécurité (globalement disponible)			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Vérification et mise à jour de vos chiffrements TLS 1.2			✓	
Prise en charge de ECDSA par la classe Apex Crypto		✓		

Customer 360 Truth :

Découvrez les nouveautés dans Customer 360 Truth. Offrez à vos utilisateurs de nouvelles options de vérification de l'identité et l'unification des données afin de permettre des interactions personnalisées. Utilisez une seule application pour créer des politiques afin de surveiller plusieurs organisations Salesforce.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Customer 360 Audiences				
Customer 360 Data Manager				
Identification des clients et les partenaires				
Vérification de l'identité par SMS pour les utilisateurs, les clients et les partenaires de votre communauté				✓
Demander une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients de communauté changent leur adresse e-mail (mise à jour)			✓	
Personnalisation des e-mails de vérification de changement d'adresse e-mail de votre communauté		✓		
Confidentialité et conformité des données				
Centre de confidentialité		✓		
Flux d'événements de consentement		✓		

Déploiement

Envoyez des personnalisations d'une organisation à l'autre en ajoutant ces composants à des ensembles de modifications.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Nouveaux composants d'ensemble de modifications		✅		

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				
Ajout de boutons personnalisés au composant de base lightning-input-rich-text (bêta)		✅		
Prise en charge des canaux de messagerie Lightning par les packages de deuxième génération		✅		
Augmentation du délai d'expiration de la mémoire cache côté client		✅		
Dépréciation des composants Aura dans l'espace de noms ui			✅	
Mise à jour des tests d'interface utilisateur éventuellement requise suite aux modifications de l'API DOM		✅		
Développement de composants d'écran de flux qui fonctionnent avec plusieurs objets (globalement disponible)		✅		
Création d'éditeurs de propriétés personnalisés pour les composants Web Lightning (globalement disponible)		✅		
Création d'éditeurs de propriétés personnalisés qui utilisent des entrées SObject et SObject[] génériques dans des flux		✅		
Retrait du Playground pour les composants Web Lightning		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Mises à jour de version : application automatique de l'accès basé sur le profil pour les classes Apex @AuraEnabled, et davantage				
Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)			✅	
Restreindre l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)			✅	
Activer les vérifications d'accès des dépendances dans les composants Lightning (mise à jour retirée)			✅	
Utiliser with sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour reportée)			✅	
Désactiver l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour reportée)			✅	
Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning (mise à jour reportée)			✅	
Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour reportée)			✅	
Activation de Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning (mise à jour reportée)			✅	
Einstein Vision et Language				
Téléchargement d'Einstein Vision et de la spécification Language OpenAPI		✅		
Einstein Vision : dépréciation et remplacement du point de terminaison qui renvoie des étiquettes				
Dépréciation du point de terminaison Einstein Vision qui renvoie des exemples		✅		
Einstein Language : élaboration de modèles Einstein Intent dans de nouvelles langues				
Dépréciation du point de terminaison Einstein Language qui renvoie des exemples		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Visualforce				
Prise en charge des canaux de messagerie Lightning par les packages de deuxième génération		✅		
URL Visualforce raccourcies			✅	
Empêcher les appels de navigation d'API consécutifs dans les pages Visualforce (mise à jour reportée)		✅		
Nouvel attribut dans les remplacements d'autorisation de modification d'entité <apex:inputField>		✅		
Apex				
Utilisation de l'opérateur de sécurité de la navigation afin d'éviter les exceptions de pointeurs nuls		✅		
Mise à jour des ressources avec la méthode HTTP PATCH dans les appels externes Apex		✅		
Envoi de notifications personnalisées depuis Apex		✅		
Détection du contexte d'exécution Apex en utilisant les valeurs RequestId et Quiddity		✅		
Amélioration du test Apex avec de nouvelles méthodes d'erreur sObject		✅		
Suppression jusqu'à 50 000 enregistrements Big Object dans un lot		✅		
Prise en charge avancée de l'annotation @namespaceAccessible		✅		
API				
Requêtes composées plus puissantes		✅		
Empaquetage				
Affichage de l'arborescence des ancêtres d'un package en utilisant la Salesforce CLI		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Planification et mises à niveau push de packages gérés déverrouillés et de deuxième génération (bêta)		✅		
Suppression des packages et des versions de package indésirables		✅		
Réception de notifications d'erreur de package		✅		
Application de la couverture de code pour des packages déverrouillés		✅		
Spécification de métadonnées non gérées pour des tests de création de versions de package (pilote)				✅
Vérification de la configuration de l'authentification multifacteur pour les organisations de gestion des licences		✅		
Arrêt des organisations d'empaquetage filiales		✅		
Organisations tests : format de l'organisation et nouvelles fonctionnalités				
Simplification de la création d'organisations tests en utilisant un format d'organisation (bêta)		✅		
Création d'organisations tests avec plus de fonctionnalités		✅		
Outils de développement de plate-forme				
Installation de la version préliminaire de Salesforce CLI		✅		
Lightning Design System : hooks de style et autres améliorations pour les avant-projets de composants				
Personnalisation des composants avec les hooks de style du Lightning Design System (bêta)		✅		
Dépréciation de la notation BEM à tirets doubles		✅		
Mises à jour des avant-projets de composants Lightning Design System		✅		
Partenaires AppExchange				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Identification des emplacements qui pilotent l'activité en utilisant le Résumé d'activité par région dans Marketplace Analytics		✅		
Testez vos intégrations personnalisées en utilisant le mode de simulation AppExchange App Analytics				✅
Capture des données de modification				
Enrichissement des messages d'événement de modification avec des champs supplémentaires (bêta)				✅
Réception de notifications d'événements de modification pour de nouveaux objets		✅		
Événements de plate-forme				
Gestion de vos abonnements à des déclencheurs d'événement de plate-forme depuis l'interface utilisateur		✅		
Surveillance de l'utilisation de publications et de livraisons d'événements		✅		
Appels externes Apex après la publication de messages d'événement de plate-forme		✅		
Obtention du statut des opérations de publication d'événements de plate-forme à haut volume (bêta)				✅

Quip

Marquez vos documents Quip incorporés en tant que modèles. Favorisez l'adoption des modèles avec la Bibliothèque de modèles dans Quip. Consultez des métriques d'engagement des utilisateurs granulaires pour déterminer comment les utilisateurs exploitent les modèles Quip. Ajoutez des mentions de données Salesforce live en ligne à un document ou à une feuille de calcul Quip. Créez des cartes des relations Salesforce et Quip hybrides.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Découverte des fonctionnalités de Quip pour Customer 360 avec le package géré Quip Setup Starter			✅	
Gestion de vos modèles Quip dans Quip et Salesforce (bibliothèque de modèles)	✅			
Utilisation de métriques pour générer des rapports sur l'engagement des utilisateurs avec des modèles Quip incorporés	✅			
Ajout de champs d'enregistrement Salesforce en ligne à un document Quip (mentions de données)	✅			
Création d'une carte des relations dans Quip avec des données Salesforce live	✅			
Utilisation des autorisations d'enregistrement Salesforce pour déterminer l'accès aux documents Quip liés			✅	
Gestion des données Salesforce live dans Quip	✅			
Test de l'intégrité de votre connexion Quip à Salesforce			✅	
Personnalisation de vos vues de liste Salesforce avec des filtres dans Quip			✅	
Simplification de votre configuration Quip pour Customer 360, processus d'activation et autres améliorations				
Élaboration d'automatisations personnalisées avec les nouvelles API Quip	✅			

Pardot

Créez, envoyez et gérez vos modèles d'e-mail et les contenus de vos e-mails dans une expérience de messagerie avancée. Connectez-vous à Salesforce CMS pour héberger et réutiliser des images dans le par e-mail, et recevez des métriques cumulées dans les enregistrements d'e-mail que vous utilisez le plus souvent. Vous pouvez également lancer rapidement une nouvelle synchronisation des prospects après avoir résolu des erreurs d'importation et personnaliser votre jalon de réussite Attribution Einstein.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Expérience de la messagerie Pardot : e-mails revisités				
Simplification de la création de contenus d'e-mails d'engagement	✅			
Ajout d'images depuis Salesforce CMS aux e-mails			✅	
Révision des métriques d'e-mail agrégées dans Lightning Experience	✅			
Prévisualisation et test d'un e-mail dans Lightning Experience	✅			
Définition de l'envoi de vos e-mails	✅			
Analytics et rapports				
Choix d'un jalon de réussite pour Attribution Einstein Pardot			✅	
Compréhension de vos clients avec de nouvelles connaissances sur les campagnes	✅			
Métriques des tableaux de bord B2BMA plus faciles à consulter	✅			
Accélération de la récupération des données de champs personnalisés des prospects (bêta)			✅	
Affichage des taux d'ouverture et de clic plus précis pour les e-mails dans Pardot	✅			
Recalcul des statistiques d'e-mail de liste en toute confiance			✅	
Actifs et domaines marketing				
Utilisation de l'éditeur WordPress Block de façon transparente avec le plug-in Pardot	✅			
Authentification de votre plug-in WordPress avec l'authentification unique (SSO) Salesforce	✅			
Protection automatique des nouveaux domaines de suivi Pardot			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Personnalisation d'actifs Pardot supplémentaires avec n'importe quel domaine de suivi	✅			
Ajout de liste de prospects à partir de la liste associée de contacts dans les comptes			✅	
Synchronisation des prospects avec une résolution des erreurs simplifiée			✅	
Organisation des données dans les rapports sur l'influence de campagne standard	✅			
Retrait de ObjectChangeLog		✅		
Remplissage automatique de l'emplacement des prospects provisoirement non disponible		✅		
Retrait de la prise en charge d'Internet Explorer 11 dans Pardot le 31 décembre 2020	✅			
API Pardot : éléments nouveaux et modifiés		✅		
API Pardot version 5 (bêta)		✅		

Mises à jour de version et alertes de sécurité

Consultez les mises à jour et les alertes importantes à un emplacement unique avec les Mises à jour de version globalement disponibles. Nous avons ajouté quelques améliorations pour nous assurer que votre organisation reste informée de toutes les modifications qui affectent ses performances, sa sécurité et ses utilisateurs.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Affichage des changements d'organisation à un emplacement unique avec les mises à jour de version (globalement disponible)		✅		
Recherche d'alertes de sécurité au même emplacement que les mises à jour de version		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Mises à jour de version			✅	

myTrailhead

Salesforce Identity pour myTrailhead simplifie et accélère l'accès à myTrailhead. Vos utilisateurs ne sont pas contraints de s'inscrire à Salesforce Trailhead ni de créer un profil. Salesforce Identity pour myTralhead utilise un fournisseur d'authentification que vous contrôlez. Vous pouvez ainsi accorder l'accès à myTrailhead à l'audience de votre choix. Vous pouvez par exemple définir l'accès à myTrailhead pour vos utilisateurs internes et les membres de votre communauté.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Connexion à myTrailhead en une seule étape			✅	

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 et appareils pris en charge pour Lightning Experience

Découvrez les navigateurs et les appareils pris en charge pour Lightning Experience.

Navigateurs et appareils pris en charge pour Salesforce Classic

Découvrez les navigateurs et les appareils pris en charge pour Salesforce Classic.

Navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics

Les navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics sont semblables à ceux pris en charge pour Lightning Experience avec quelques différences, comme suit : Analytics n'est pas prise en charge sur Apple® Safari® et la Préparation des données n'est pas prise en charge sur Internet Explorer 11.

Navigateurs et appareils pris en charge pour Lightning Experience

Découvrez les navigateurs et les appareils pris en charge 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 sans navigateur qui incorporent des contrôles WebView ou similaires afin de restituer les contenus pour Salesforce Classic ou Lightning Experience . 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 à la place l'application mobile Salesforce lorsque vous travaillez avec un appareil mobile.
- Vous pouvez accéder à Lightning Experience sur un iPad Safari. Pour plus d'informations, consultez Considérations relatives à Lightning Experience sur iPad Safari.
- Lightning Experience ne prend pas en charge le mode de navigation incognito et les autres modes de navigation privée.

Ordinateurs de bureau et portables

Salesforce prend en charge les navigateurs suivants. Vérifiez que vos navigateurs sont à jour. Les autres navigateurs ou les versions antérieures des navigateurs pris en charge risquent de ne pas être compatibles avec toutes les fonctionnalités.

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 et aux communautés Lightning jusqu'au 31 décembre 2020.
- IE11 entraîne des problèmes de performance importants dans Lightning Experience.
- Cette modification n'impacte pas Salesforce Classic.

Important: La prise en charge de la version non-Chromium de Microsoft Edge dans Lightning Experience et Salesforce Classic prend fin le 31 décembre 2020. Lightning Experience et Salesforce Classic continuent de prendre en charge Microsoft Edge Chromium pour Windows.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (non-Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	IE 11 seulement (fin de vie au 31 décembre 2020)	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur (fin de vie au 31 décembre 2020)	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur
Communautés Lightning	IE 11 seulement (fin de vie au 31 décembre 2020)	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur
Considérations de configuration spéciales ?	Non	Non	Non	Non	Non	Non
Limitations ?	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui

Remarque: Le fournisseur définit la « toute dernière version » de son propre navigateur. Pour déterminer la toute dernière version disponible, informez-vous auprès du fournisseur du navigateur.

Tablettes

Utilisez Apple Safari sur iPadOS (iOS 13.x) ou supérieur. Le basculement en orientation portrait n'est pas pris en charge avec Lightning Experience sur iPad Safari. Utilisez l'orientation paysage et agrandissez votre navigateur Safari en plein écran. Pour éviter le basculement de l'orientation, activez le verrouillage du pivotement de l'écran iPad.

Nous prenons en charge les applications mobiles Salesforce uniquement avec les tablettes basées sur Android.

	Apple® Safari®	Google Chrome™	Autres navigateurs	Application mobile Salesforce
iPadOS	Pris en charge	Pas pris en charge	Pas pris en charge	Pris en charge
Android	n. a.	Pas pris en charge	Pas pris en charge	Pris en charge

Remarque: Salesforce traite les ordinateurs portables tactiles, tels que Microsoft Surface et Surface Pro, en tant qu'ordinateurs portables au lieu de tablettes. Il n'est pas possible d'accéder à l'application mobile Salesforce sur ces appareils. Les utilisateurs sont toujours redirigés vers l'expérience du site complet activée pour eux, Lightning Experience ou Salesforce Classic. Seules les entrées au clavier et à la souris standard sont prises en charge sur ces types d'appareil.

Téléphones

Pour une meilleure expérience, utilisez l'application mobile Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Arrêt du test des fonctionnalités de communauté Lightning dans Internet Explorer 11

Navigateurs et appareils pris en charge pour Salesforce Classic

Découvrez les navigateurs et les appareils pris en charge pour Salesforce Classic.

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 à la place l'application mobile Salesforce lorsque vous travaillez avec un appareil mobile.

Important: La prise en charge de la version non-Chromium de Microsoft Edge dans Lightning Experience et Salesforce Classic prend fin le 31 décembre 2020. Lightning Experience et Salesforce Classic continuent de prendre en charge Microsoft Edge Chromium pour Windows.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (non-Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	IE 11 seulement	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur (fin de vie au 31 décembre 2020)	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (non-Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Console Salesforce Classic	IE 11 seulement	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur (fin de vie au 31 décembre 2020)	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Prend en charge la toute dernière version stable du navigateur	Pas pris en charge
Considérations de configuration spéciales ?	Oui	Non	Non	Non	Oui	Non
Limitations ?	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Oui

Remarque: Le fournisseur définit la « toute dernière version » de son propre 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 semblables à ceux pris en charge pour Lightning Experience avec quelques différences, comme suit : Analytics n'est pas prise en charge sur Apple® Safari® et la Préparation des données n'est pas prise en charge sur Internet Explorer 11.

Modifications globales dans Salesforce : notes de publication dans l'aide de Salesforce, authentification multifacteur, personnalisation de la recherche Einstein et Salesforce Anywhere (bêta)

Depuis le 4 novembre 2020, vous recherchez des notes de publication dans l'aide de Salesforce, soit au même endroit que les notes de publication de Commerce Cloud, Marketing Cloud et Customer 360. Utilisez l'assistant d'authentification multifacteur (MFA) afin de faciliter le déploiement de la MFA pour vos utilisateurs. Recevez des résultats de recherche personnalisés basés sur votre activité, votre emplacement et d'autres facteurs avec la Recherche Einstein. Découvrez la CRM de nouvelle génération avec des alertes en temps réel, le chat et des actions invocables Lightning Flow dans Salesforce Anywhere (bêta). Consultez également nos guides et kits de solutions Customer 360 afin de résoudre des cas métiers complexes, d'ajouter des thèmes personnalisés au guide dans l'application, de présenter des pages d'enquête spécifiques aux participants basées sur les données, et davantage.

DANS CETTE SECTION :

Nouvelles fonctionnalités et amélioration de l'expérience avec les Notes de publication désormais disponibles dans l'Aide de Salesforce
Les principales Notes de publication de Salesforce ont été déplacées vers l'Aide de Salesforce, où elles résident désormais en harmonie avec nos rubriques d'aide et d'autres contenus techniques, ainsi que les notes de publication de Commerce Cloud, Marketing Cloud et Customer 360.

Téléchargement de fichiers PDF des Notes de publication pour les versions de Salesforce antérieures à Winter ’16

Vous recherchez les notes de publication de versions Salesforce antérieures à Winter ’16 ? Cliquez sur les liens ci-dessous pour les télécharger en version PDF.

Authentification multifacteur : protection de l'accès aux comptes

Les changements et les défis que nous devons relever cette année rendent plus importante que jamais la mise en place de mesures de sécurité draconiennes pour sécuriser votre entreprise et vos clients. Dans la complexité croissante du paysage de sécurité actuel, les identifiants utilisateur seuls ne suffisent plus à protéger contre les accès non autorisés aux comptes. Pour ajouter une couche de protection face aux menaces telles que les attaques par hameçonnage et le bourrage d'identifiants (credential stuffing), nous recommandons vivement d'activer l'authentification multifacteur (MFA). Nous facilitons votre transition avec l'Assistant d'authentification multifacteur.

Recherche : accélération de la recherche d'informations et renvoi des résultats les plus pertinents

Optimisez votre productivité lors des recherches. Recherchez aisément des enregistrements et exécutez une action directement depuis la page des résultats de recherche.

Salesforce Anywhere : planification et accélération en temps réel de votre activité (bêta)

Salesforce Anywhere est l'expérience CRM de nouvelle génération, qui définit Salesforce en temps réel. Recevez des alertes sur les modifications apportées aux données Salesforce importantes pour vous. Mettez à jour vos données Salesforce en quelques touches avec les actions suggérées. Collaborez en contexte avec le chat. Recherchez et visualisez vos données Salesforce. Intégrez le chat et les alertes Salesforce Anywhere dans vos processus métier avec Lightning Flow et le Générateur de processus.

Intégration cross-clouds : guides, kits de solutions Customer 360

Explorez l'architecture cross-clouds de Salesforce, et identifiez et résolvez des cas d'utilisation métiers complexes.

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

Ajoutez un guide dans l'application à davantage d'emplacements dans vos applications. Utilisez des couleurs de thème personnalisées pour mettre en évidence votre guide dans l'application. Partagez aisément des liens directs vers le guide dans l'application. Affichez plus de ressources personnalisées dans le menu d'aide. Les utilisateurs peuvent rechercher des modules Trailhead directement depuis le menu d'aide.

Enquêtes Salesforce : expérience avancée des participants, modèles d'enquête, et davantage

Améliorez l'expérience des participants en utilisant des champs de fusion dans les e-mails d'invitation à une enquête. Utilisez des variables pour définir les pages que vos participants affichent sur la base des données de votre organisation Salesforce. Les participants peuvent désormais lire et répondre aux enquêtes dans les langues de droite à gauche. Les participants qui se sont désabonnés des e-mails ne reçoivent pas les invitations à enquête par e-mail. En tant que concepteur d'enquêtes, vous pouvez désormais créer des modèles d'enquête. Lorsque vous copiez une enquête traduite, la traduction est appliquée à la nouvelle enquête. Réorganisez aisément les questions sur la page d'une enquête.

Lightning Scheduler : interaction contrôlée et directe avec des calendriers externes, flux incorporés, flexibilité de planification accrue, et davantage

Utilisez les ressources pour développeur fournies afin d'écrire directement et en toute sécurité des rendez-vous dans des calendriers externes, et lire les événements dans ces calendriers. Transformez la prise de rendez-vous en incorporant des flux Lightning Scheduler dans des pages d'enregistrement. Profitez d'une flexibilité de planification accrue en association des stratégies de planification personnalisées à des flux Lightning Scheduler avec la nouvelle variable de flux SchedulingPolicyName.

Préparation aux modifications apportées au comportement du cookie SameSite dans Microsoft Edge, qui peut rompre les intégrations Salesforce

Microsoft Edge change le comportement inter-domaines (`SameSite`) par défaut des cookies. Les modifications de SameSite sont apportées au projet Chromium sur lequel Microsoft Edge s'appuie. Cette modification renforce la sécurité et la confidentialité, mais nécessite que les clients et partenaires testent les intégrations Salesforce personnalisées qui dépendent de cookies. Nous soutenons les efforts permanents d'amélioration de la confidentialité et de la sécurité sur le Web. Nous avons mis à jour l'attribut `SameSite` dans les cookies définis par Salesforce. Les correctifs ont été ajoutés à la version Winter '21 et s'appliquent à Microsoft Edge 86 et supérieur.

Préparation aux modifications apportées au comportement du cookie SameSite dans Firefox, qui peut rompre les intégrations Salesforce

Firefox change le comportement inter-domaines (`SameSite`) par défaut des cookies. Cette modification renforce la sécurité et la confidentialité, mais nécessite que les clients et partenaires testent les intégrations Salesforce personnalisées qui dépendent de cookies. Nous soutenons les efforts permanents d'amélioration de la confidentialité et de la sécurité sur le Web. Nous avons mis à jour l'attribut `SameSite` dans les cookies définis par Salesforce. Les correctifs sont disponibles dans la version Winter '21 et prêts pour le déploiement des modifications de SameSite par Firefox.

Efficacité accrue avec l'application Optimizer

L'application Optimizer offre plus de capacités qui améliorent l'implémentation de votre organisation Salesforce. Utilisez deux nouvelles fonctionnalités pour planifier des exécutions automatiques et consulter l'historique des métriques de l'organisation, et accédez à sept nouvelles métriques afin de renforcer la sécurité.

Informations supplémentaires sur les enregistrements dans le panneau de présentation

Lorsque vous survolez un champ de relation de référence dans une page de présentation, les sept premiers champs de la présentation compacte sont affichés dans le panneau de présentation. Auparavant, le panneau de présentation affichait les cinq premiers champs seulement.

Modification de l'interface utilisateur pour les composants Web Lightning

Pour plus de convivialité et de performance, certains composants ont été basculés depuis les composants Aura vers les composants Web Lightning (LWC). Les objets personnalisés, certains objets standard et certains éléments d'interface utilisateur, en particulier des listes associées, ont été chargés dans les LWC. Les fonctionnalités ne devraient pas être affectées, mais vous remarquerez de légères différences dans l'interface utilisateur.

Modification de l'interface utilisateur pour le clonage des enregistrements

L'interface de clonage des enregistrements vérifie maintenant que les détails affichés sur les enregistrements sont corrects. Auparavant, la boîte de dialogue des enregistrements clonés affichait les champs en lecture seule pertinents uniquement dans l'enregistrement d'origine, dont les valeurs n'étaient pas clonées dans le nouvel enregistrement. En outre, lors de l'utilisation de la navigation dans la console, l'action de clonage s'ouvre maintenant dans un sous-onglet au lieu d'une boîte de dialogue.

Retrait de la capacité de recherche dans la corbeille

Pour éviter tout problème de performance, nous avons retiré la fonctionnalité de recherche dans la corbeille.

Accès aux pages de configuration et Visualforce dans Apple® Safari

Pour protéger la vie privée des utilisateurs, le paramètre de confidentialité Empêcher le suivi sur plusieurs domaines est activé par défaut dans Apple Safari version 13.1 et supérieure. Ce paramètre empêche l'affichage de certaines pages de Configuration et Visualforce. Dans les pages de configuration affectées, un nouveau message à l'écran avec un lien permet d'accéder au contenu de la page en la rechargeant dans Salesforce Classic. Vous pouvez changer certaines métadonnées d'organisation des pages Visualforce pour les afficher correctement.

Retrait de Cisco Webex

Le retrait de Cisco Webex est programmé pour le 9 octobre 2020, avec la publication de la version Winter '21.

Retrait de Skype

Le retrait de Skype est programmé pour le 9 octobre 2020, avec la publication de la version Winter '21.

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

L'activation automatique de cette mise à jour, publiée dans Winter '20, était programmée dans Winter '21, mais elle a été reportée à la version Winter '22. 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 de version limite le focus des dialogues à l'onglet ou au sous-onglet qui les a déclenchés.

Réouverture transparente de l'entreprise avec les cartes de confiance numériques

Montrez à vos clients comment vous les protéger en rouvrant votre entreprise pendant la pandémie de COVID. Les cartes de confiance numériques sont pratiques pour rassurer vos clients pendant cette période d'incertitude. Créez une carte de confiance pour chaque espace de travail de votre entreprise et publiez-les sur votre site Web. Chaque carte de confiance affiche des mesures de confiance ou les protocoles de sécurité COVID mise en œuvre par votre entreprise.

Nouvelles fonctionnalités et amélioration de l'expérience avec les Notes de publication désormais disponibles dans l'Aide de Salesforce

Les principales Notes de publication de Salesforce ont été déplacées vers l'Aide de Salesforce, où elles résident désormais en harmonie avec nos rubriques d'aide et d'autres contenus techniques, ainsi que les notes de publication de Commerce Cloud, Marketing Cloud et Customer 360.

Où : pour les Notes de publication dans l'aide de Salesforce, la meilleure expérience est sur votre ordinateur de bureau, car les capacités ne sont pas encore disponibles sur tablette et appareil mobile.

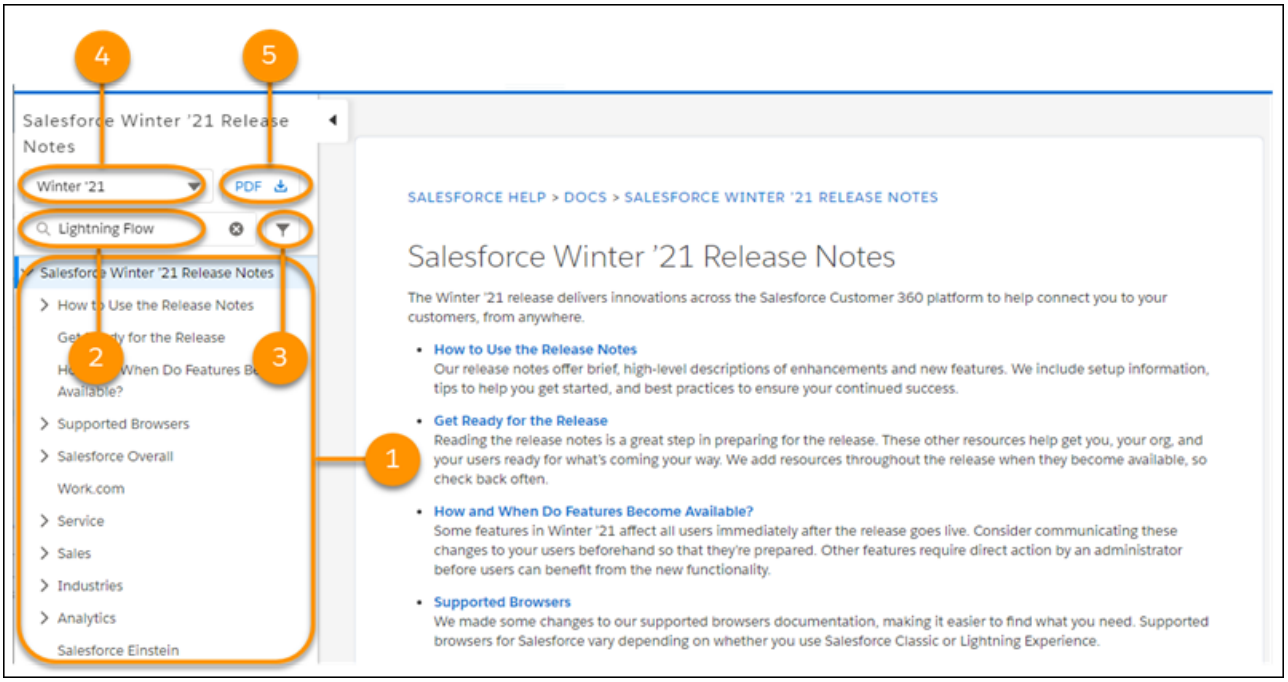
Quand : les notes de publication sont disponibles sous le format HTML dans l'Aide de Salesforce des versions Spring '16 à Winter '21. Les Notes de publication des versions antérieures sont disponibles sous le format PDF. Le portail initial Notes de publication de Salesforce est retiré en juillet 2021.

Pourquoi : les Notes de publication dans l'aide de Salesforce offrent simplement la meilleure expérience pour vous et vos clients. Vous continuez à profiter des fonctionnalités que vous connaissez et appréciez, notamment le basculement et les téléchargements de fichiers PDF, tout en bénéficiant de fonctionnalités plus efficaces pour la recherche, le filtrage, la consignation de requête, l'envoi de commentaires, et davantage. Toutes ces fonctionnalités sont accessibles dans une interface utilisateur mieux organisée et plus conviviale.

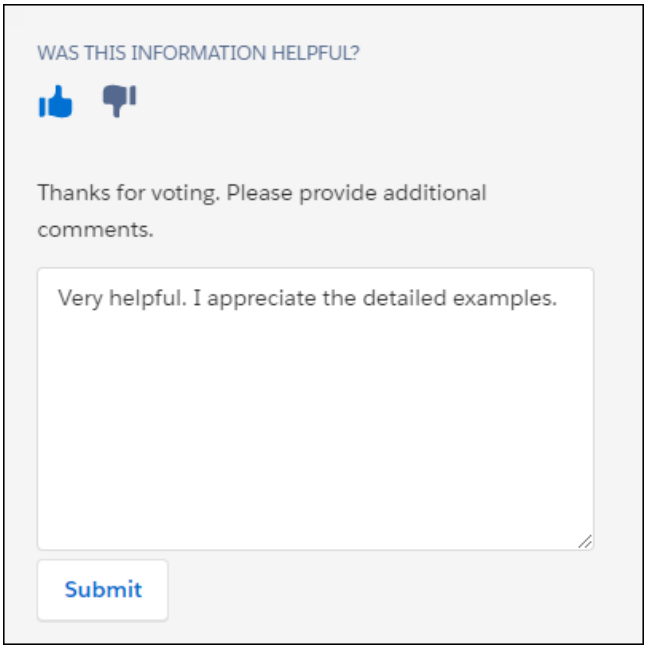
Comment : accédez à help.salesforce.com, puis cliquez sur la vignette Notes de publication de la version Salesforce. Pour rechercher la rubrique d'une fonctionnalité qui vous intéresse, vous pouvez parcourir le sommaire (1) ou saisir des termes de recherche (2) et consulter une liste de résultats. Filtrez ces résultats si nécessaire (3).

Ou bien recherchez les rubriques qui vous intéressent en filtrant au préalable (3). Cliquez simplement sur l'icône Filtrer. Les filtres incluent les expériences : Salesforce Classic, Lightning Experience et Mobile. Des filtres sont disponibles selon l'impact des éditions Salesforce, des zones de produit et de fonctionnalités, telles que Activé pour les utilisateurs, Activé pour les administrateurs, etc. Utilisés seuls, les filtres développent le sommaire des Notes de publication pour afficher les rubriques correspondantes. Recherchez des contenus filtrés et générez une liste de résultats de recherche avec vos filtres sélectionnés appliqués.

Vous souhaitez consulter les notes de publication d'une autre version ? Il suffit de sélectionner la version (4). Pour télécharger au format PDF la version des Notes de publication que vous consultez, cliquez sur PDF (5).



Vous souhaitez donner votre avis ? Vos commentaires sont les bienvenus ! Parlez-nous de votre expérience générale en publiant dans le groupe Release Readiness Trailblazers ou avec un tweet à @salesforcedocs. Pour les rubriques des Notes de publication, vous disposez des mêmes options que pour les rubriques d'aide : pouce vers le haut ou pouce vers le bas. Vous pouvez ajouter des détails dans le champ Commentaires.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Téléchargement de fichiers PDF des Notes de publication pour les versions de Salesforce antérieures à Winter '16

Blog : Nouvelle destination pour les Notes de publication de Salesforce : Aide de Salesforce !

Téléchargement de fichiers PDF des Notes de publication pour les versions de Salesforce antérieures à Winter '16

Vous recherchez les notes de publication de versions Salesforce antérieures à Winter '16 ? Cliquez sur les liens ci-dessous pour les télécharger en version PDF.

- Spring '14
- Summer '14
- Winter '15
- Spring '15
- Summer '15

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouvelles fonctionnalités et amélioration de l'expérience avec les Notes de publication désormais disponibles dans l'Aide de Salesforce

Blog : Nouvelle destination pour les Notes de publication de Salesforce : Aide de Salesforce !

Authentification multifacteur : protection de l'accès aux comptes

Les changements et les défis que nous devons relever cette année rendent plus importante que jamais la mise en place de mesures de sécurité draconiennes pour sécuriser votre entreprise et vos clients. Dans la complexité croissante du paysage de sécurité actuel, les identifiants utilisateur seuls ne suffisent plus à protéger contre les accès non autorisés aux comptes. Pour ajouter une couche de protection face aux menaces telles que les attaques par hameçonnage et le bourrage d'identifiants (credential stuffing), nous recommandons vivement d'activer l'authentification multifacteur (MFA). Nous facilitons votre transition avec l'Assistant d'authentification multifacteur.

Remarque: Dans les versions antérieures, l'authentification multifacteur était appelée authentification à deux facteurs.

La MFA exige des utilisateurs de prouver leur identité en fournissant deux preuves (ou facteurs) ou plus lorsqu'ils se connectent. L'un des facteurs est une information que l'utilisateur connaît, par exemple une combinaison de nom d'utilisateur et mot de passe. Les autres facteurs sont des méthodes de vérification en possession de l'utilisateur, par exemple une application Salesforce Authenticator ou une clé de sécurité physique. En associant l'accès des utilisateurs à des types de facteur multiples et différents, l'accès à votre environnement Salesforce est beaucoup plus difficile pour une personne malveillante.

DANS CETTE SECTION :

Pilotage de votre implémentation de l'authentification multifacteur à un emplacement unique

Il est temps d'ajouter une autre couche de protection à vos comptes Salesforce. Découvrez l'Assistant d'authentification multifacteur, votre plate-forme qui regroupe l'ensemble des étapes, outils et ressources recommandés pour déployer la MFA vers vos utilisateurs. L'assistant vous guide à travers le processus complet, depuis l'évaluation de vos exigences et la planification du projet jusqu'au lancement de la MFA et l'assistance des utilisateurs après le déploiement.

Renommage des autorisations utilisateur et des étiquettes de l'authentification à deux facteurs dans la Configuration

Pour tous les produits Salesforce, nous retirons le terme Authentification à deux facteurs (2FA) et nous utilisons le terme standard de l'industrie Authentification multifacteur (MFA). Pour adapter Lightning Experience et Salesforce Classic à cette modification, nous avons renommé les autorisations utilisateur de l'authentification à deux facteurs. Nous avons également renommé toutes les références à deux facteurs et à 2FA dans la Configuration et dans documentation Salesforce, y compris dans l'aide de Salesforce, le guide de sécurité de Salesforce et la documentation pour développeur de Salesforce. Cette mise à jour est seulement une évolution de la terminologie, toutes les fonctionnalités restent inchangées.

Pilotage de votre implémentation de l'authentification multifacteur à un emplacement unique

Il est temps d'ajouter une autre couche de protection à vos comptes Salesforce. Découvrez l'Assistant d'authentification multifacteur, votre plate-forme qui regroupe l'ensemble des étapes, outils et ressources recommandés pour déployer la MFA vers vos utilisateurs. L'assistant vous guide à travers le processus complet, depuis l'évaluation de vos exigences et la planification du projet jusqu'au lancement de la MFA et l'assistance des utilisateurs après le déploiement.

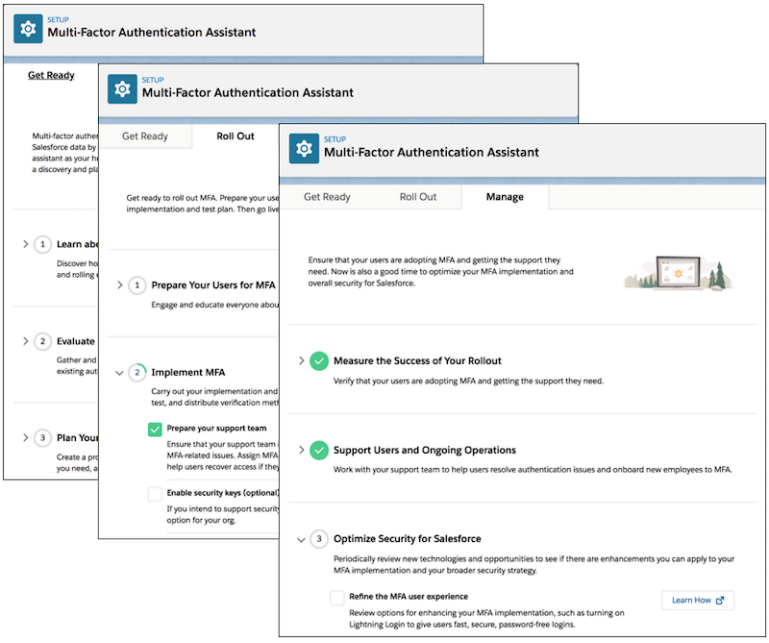
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : le nouvel Assistant d'authentification multifacteur est disponible progressivement dans la Configuration de toutes les organisations entre le 18 septembre et le 17 octobre 2020.

Qui : pour pouvoir utiliser l'Assistant, vous devez disposer des autorisations utilisateur Afficher la configuration et Personnaliser l'application.

Pourquoi : pour faciliter la gestion, l'assistant d'authentification multifacteur divise votre projet MFA en trois phases. Chaque phase fournit des instructions pas à pas, des ressources d'assistance et les meilleures pratiques.

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



Comment : accédez à l'assistant d'authentification multifacteur depuis la configuration dans Lightning Experience. En haut du menu, cliquez sur **Assistant d'authentification multifacteur**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Introduction de l'assistant d'authentification multifacteur

Renommage des autorisations utilisateur et des étiquettes de l'authentification à deux facteurs dans la Configuration

Pour tous les produits Salesforce, nous retirons le terme Authentification à deux facteurs (2FA) et nous utilisons le terme standard de l'industrie Authentification multifacteur (MFA). Pour adapter Lightning Experience et Salesforce Classic à cette modification, nous avons renommé les autorisations utilisateur de l'authentification à deux facteurs. Nous avons également renommé toutes les références à deux facteurs et à 2FA dans la Configuration et dans documentation Salesforce, y compris dans l'aide de Salesforce, le guide de sécurité de Salesforce et la documentation pour développeur de Salesforce. Cette mise à jour est seulement une évolution de la terminologie, toutes les fonctionnalités restent inchangées.

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

Quoi : dans la Configuration, nous avons mis à jour les noms d'autorisation utilisateur de l'authentification à deux facteurs. Nous avons également mis à jour les étiquettes de case à cocher associées à la 2FA, les options de liste de sélection et les info-bulles, les descriptions et les autres messages dans l'application.

Remarque: Les noms d'objet et les noms de champ associés à la 2FA dans l'API SOAP, notamment TwoFactorInfo, TwoFactorMethodsInfo et TwoFactorTempCode, restent inchangés.

Comment : trois noms d'autorisation utilisateur ont été mis à jour :

Nom de l'ancienne autorisation	Nom de la nouvelle autorisation
Gérer l'authentification à deux facteurs dans l'API	Gérer l'authentification multifacteur dans l'API
Gérer l'authentification à deux facteurs dans l'interface utilisateur	Gérer l'authentification multifacteur dans l'interface utilisateur
Authentification à deux facteurs pour les connexions API	Authentification multifacteur pour les connexions d'API
Authentification à deux facteurs pour les connexions à l'interface utilisateur	Authentification multifacteur pour les connexions à l'interface utilisateur

Dans la page Vérification de l'identité dans Identité, les étiquettes suivantes ont été mises à jour :

Ancienne étiquette	Nouvelle étiquette
Demander la vérification de l'identité lors de l'enregistrement par authentification à deux facteurs (2FA) (case à cocher)	Demander la vérification de l'identité lors de l'enregistrement par authentification multifacteur (MFA)
Gérer l'authentification à deux facteurs dans l'API (dans la section Stratégies de niveau de sécurité de la session)	Gérer l'authentification multifacteur dans l'API
Gérer l'authentification à deux facteurs dans l'interface utilisateur (dans la section Stratégies de niveau de sécurité de la session)	Gérer l'authentification multifacteur dans l'interface utilisateur

Dans la page Paramètres de session dans Sécurité, les étiquettes suivantes ont été mises à jour :

Ancienne étiquette	Nouvelle étiquette
Demander la vérification de l'identité lors de l'enregistrement par authentification à deux facteurs (2FA) (case à cocher)	Demander la vérification de l'identité lors de l'enregistrement par authentification multifacteur (MFA)

Ancienne étiquette	Nouvelle étiquette
Authentification à deux facteurs (option de la section Niveaux de sécurité de session)	Authentification multifacteur

Nous avons également mis à jour ces étiquettes :

- Dans les pages Stratégie de sécurité des transactions, l'action Authentification à deux facteurs s'intitule désormais Authentification multifacteur.
- Dans les pages Vérification de l'identité et Paramètres de session, la case à cocher Autoriser les utilisateurs à s'authentifier avec une clé de sécurité physique (U2F) s'intitule désormais Autoriser les utilisateurs à vérifier leur identité avec une clé de sécurité physique (U2F).
- Dans les pages de détail des utilisateurs, dans la Configuration, la page Informations utilisateur avancées dans le profil d'un utilisateur, l'option Inscription de l'application : Générateur de mot de passe à usage unique s'intitule désormais Inscription de l'application : Authentificateur de mot de passe à usage unique.

Recherche : accélération de la recherche d'informations et renvoi des résultats les plus pertinents

Optimisez votre productivité lors des recherches. Recherchez aisément des enregistrements et exécutez une action directement depuis la page des résultats de recherche.

DANS CETTE SECTION :

Renvoi de résultats de recherche pour de nouveaux objets
Vous pouvez rechercher davantage d'objets et de champs dans votre organisation.

Amélioration des résultats de recherche pour le champ Nom dans les langues asiatiques
Recherchez le nom de n'importe quel objet en chinois, japonais, coréen ou thaïlandais, et obtenez les résultats de recherche attendus. La méthode de décomposition des noms en jetons a été modifiée dans la recherche. Vous pouvez désormais saisir un nom complet ou une partie d'un nom pour retrouver les enregistrements adéquats. Par exemple, lorsque vous recherchez un contact par son nom, la recherche retrouve le contact correspondant. Cette nouvelle méthode de création de jetons s'applique uniquement au champ de nom d'un objet, pas aux autres champs de texte.

Renvoi de résultats de recherche pour de nouveaux objets

Vous pouvez rechercher davantage d'objets et de champs dans votre organisation.

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

Les objets suivants peuvent désormais être recherchés :

Objet	Où
Recommandation de visites IA	Consumer Goods, éditions Professional, Unlimited et Enterprise dans Lightning Experience
Requête de recommandation de visite IA	Consumer Goods, éditions Professional, Unlimited et Enterprise dans Lightning Experience

Objet	Où
Garantie d'actif	Field Service, éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience
Crisis	Employee 360, éditions Enterprise et Unlimited dans Lightning Experience (nécessite la licence complémentaire Workplace Command Center)
Rapports sur les dépenses	Field Service, éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience
Entrée dans le rapport sur les dépenses	Field Service, éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience
Type de mode de paiement du fournisseur de passerelle	Commerce Cloud, éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience
Unité d'organisation interne	Employee 360, éditions Enterprise et Unlimited editions dans Lightning Experience (nécessite la licence complémentaire Workplace Command Center)
Résultat d'analyse de document OCR	Health Cloud, éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans Lightning Experience
Exception de traitement	Commerce Cloud, éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Conditions de garantie de produits	Field Service, éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience
Document reçu	Health Cloud, éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans Lightning Experience
Demande de prêt immobilier	Financial Services Cloud, éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans Lightning Experience

Amélioration des résultats de recherche pour le champ Nom dans les langues asiatiques

Recherchez le nom de n'importe quel objet en chinois, japonais, coréen ou thaïlandais, et obtenez les résultats de recherche attendus. La méthode de décomposition des noms en jetons a été modifiée dans la recherche. Vous pouvez désormais saisir un nom complet ou une partie d'un nom pour retrouver les enregistrements adéquats. Par exemple, lorsque vous recherchez un contact par son nom, la recherche retrouve le contact correspondant. Cette nouvelle méthode de création de jetons s'applique uniquement au champ de nom d'un objet, pas aux autres champs de texte.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application mobile dans toutes les éditions.

Pourquoi : dans les langues asiatiques, les phrases n'incluent pas d'espace. Par conséquent, le moteur de recherche utilise une méthode spéciale de décomposition des noms en jetons afin d'améliorer les résultats de recherche.

Salesforce Anywhere : planification et accélération en temps réel de votre activité (bêta)

Salesforce Anywhere est l'expérience CRM de nouvelle génération, qui définit Salesforce en temps réel. Recevez des alertes sur les modifications apportées aux données Salesforce importantes pour vous. Mettez à jour vos données Salesforce en quelques touches avec les actions suggérées. Collaborez en contexte avec le chat. Recherchez et visualisez vos données Salesforce. Intégrez le chat et les alertes Salesforce Anywhere dans vos processus métier avec Lightning Flow et le Générateur de processus.

Remarque: Salesforce Anywhere est un service non-globalement disponible. Il ne correspond pas à un « Service » et ne fait pas partie des « Services », selon la définition qui leur est donnée dans le Contrat d'abonnement principal (« MSA ») avec Salesforce. Ce type de service non globalement disponible est soumis aux conditions d'utilisation du contrat Universal Pilot Research Agreement (« UPRA »), y compris de l'Addendum Data Processing du contrat UPRA. Utilisez ce service non globalement disponible à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités Salesforce globalement disponibles. La disponibilité automatique de Salesforce Anywhere dépend du Contrat d'abonnement principal que vous avez conclu avec Salesforce et du type des Services que vous avez achetés. Si l'application Salesforce Anywhere n'est pas affichée dans la Configuration, contactez votre chargé de compte pour obtenir l'accès à Salesforce Anywhere.

Découvrez les toutes dernières fonctionnalités dans les Notes de publication Salesforce Anywhere.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Présentation de Salesforce Anywhere

Intégration cross-clouds : guides, kits de solutions Customer 360

Explorez l'architecture cross-clouds de Salesforce, et identifiez et résolvez des cas d'utilisation métiers complexes.

DANS CETTE SECTION :

Introduction des guides Customer 360

Les guides Customer 360 regroupent pour les PDG, les chefs d'entreprise, les architectes et les développeurs les actifs afin de favoriser la transformation numérique et l'interaction avec les clients.

Introduction des guides Customer 360

Les guides Customer 360 regroupent pour les PDG, les chefs d'entreprise, les architectes et les développeurs les actifs afin de favoriser la transformation numérique et l'interaction avec les clients.

Pourquoi : explorez des processus pertinents de gestion des changements, examinez l'architecture Salesforce, mappez les capacités métiers avec des solutions, et résolvez des cas d'utilisation métiers critiques à travers les clouds et les produits. Chaque guide contient des actifs organisés provenant de Salesforce.

- Récits de clients
- Guides opérationnels
- Information sur la gestion des changements
- Leadership éclairé
- Avant-projets de secteur
- Architectures de référence
- Architectures de solution

- Scénarios métiers
- Kits de solutions

Comment : recherchez Guides Customer 360 à l'adresse https://trailhead.salesforce.com/guides.

DANS CETTE SECTION :

Transformation de l'expérience de consommateur
Offrez des expériences client personnalisées et authentiques qui favorisent la croissance en nombre d'acheteurs uniques, intensifient le trafic d'un site et augmentent la demande à l'aide du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Transformation de l'expérience de consommateur

Offrez des expériences client personnalisées et authentiques qui favorisent la croissance en nombre d'acheteurs uniques, intensifient le trafic d'un site et augmentent la demande à l'aide du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Pourquoi : les sociétés qui n'interagissent pas au moment opportun avec les clients sont distancées par la concurrence. Ce guide vous aide à identifier les objectifs de la transformation numérique, à évaluer vos besoins métier, à mapper vos objectifs et à offrir des solutions.

Comment : accédez au guide complet Transform the Consumer Experience à l'adresse https://tcxguide-salesforce.herokuapp.com/.

DANS CETTE SECTION :

Kit de solutions Conversion des paniers d'achat abandonnés en solutions commerciales complètes
Communiquez avec les acheteurs qui ajoutent des articles à leur panier d'achat sans finaliser leurs commandes. Envoyez des messages comportementaux personnalisés afin de les encourager à revenir, finaliser et acheter.

Kit de solutions Échange de coupons
Offrez des parcours clients ciblés et augmentez les décisions d'achat positives. Augmentez les achats réalisés, personnalisez l'expérience et suivez l'utilisation des coupons.

Kit de solutions Commande au nom du client
Placez des commandes au nom des acheteurs qui ont besoin d'aide, car ils n'ont pas accès à Internet ou ne trouvent pas les produits qu'ils souhaitent acheter.

Kit de solutions Personnalisation des recommandations marketing
Entretenez l'intérêt des acheteurs pour vos produits avec des recommandations par e-mail basées sur les articles que vos clients ont déjà achetés chez vous.

Kit de solutions Information des clients avec des e-mails transactionnels
Informez les clients par e-mail sur le statut de leurs commandes tout en réduisant le volume d'appels de vos centres de service. Augmentez les visites de boutiques.

Kit de solutions Affichage de l'historique des commandes et des commandes annulées
Améliorez le service client et permettez à vos agents d'annuler des commandes. Personnalisez l'expérience en connectant Commerce Cloud et Service Cloud.

Kit de solutions Interaction avec les clients via Conversational Commerce
Offrez un service client enrichi et favorisez les ventes en implémentant un chat avec un agent live ou des chatbots dans Commerce Cloud. Développez la fidélité à la marque, consultez le statut des commandes et offrez une assistante supplémentaire par l'intermédiaire de vos agents de service.

Kit de solutions Implémentation transparente de l'identité cross-clouds
Unifiez les données des clients dans une identité unique pour chaque client à travers vos sites e-commerce et vos communautés. Activez une seule identité et offrez aux clients la visibilité sur l'ensemble du catalogue de produits.

Kit de solutions Exploration des modèles de données d'engagement cross-clouds

Augmentez la fidélité des clients en définissant un profil commun à chaque client dans Marketing Cloud, Commerce Cloud, et les clouds Sales, Service ou Community. Déterminez le meilleur système d'enregistrement pour chaque type de données clients afin de tirer parti des intégrations clouds prêtes à l'emploi.

Kit de solutions Pilotage de campagnes conversationnelles par WhatsApp

Répondez directement aux clients par messages marketing via un chat WhatsApp live avec votre agent ou chatbot pour répondre à toutes les questions concernant une promotion produit.

Kit de solutions Pilotage de campagnes conversationnelles par SMS

Répondez directement aux clients par messages marketing via un chat SMS live avec votre agent ou chatbot pour répondre à toutes les questions concernant une promotion produit.

Kit de solutions Communication des modifications dans les magasins

Gagnez la confiance de vos clients en les informant des politiques, des horaires d'ouverture et des changements d'adresse de vos magasins.

Kit de solutions Prise de rendez-vous

Implémentez des processus évolutifs afin de permettre aux acheteurs de prendre des rendez-vous pour respecter les mesures de distanciation sociale locales en vigueur ou préférées des clients.

Kit de solutions Faciliter le Curbside Pickup (enlèvement sur le trottoir)

Préparez l'arrivée des clients, exécutez des commandes Curbside Pickup et tenez les engagements sans vous connecter à des systèmes multiples.

Kit de solutions Conversion des paniers d'achat abandonnés en solutions commerciales complètes

Communiquez avec les acheteurs qui ajoutent des articles à leur panier d'achat sans finaliser leurs commandes. Envoyez des messages comportementaux personnalisés afin de les encourager à revenir, finaliser et acheter.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Commerce Cloud à Marketing Cloud afin de réduire les abandons de panier d'achat.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Échange de coupons

Offrez des parcours clients ciblés et augmentez les décisions d'achat positives. Augmentez les achats réalisés, personnalisez l'expérience et suivez l'utilisation des coupons.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Commerce Cloud à Marketing Cloud pour permettre aux clients d'échanger des coupons.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Commande au nom du client

Placez des commandes au nom des acheteurs qui ont besoin d'aide, car ils n'ont pas accès à Internet ou ne trouvent pas les produits qu'ils souhaitent acheter.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Commerce Cloud à Service Cloud pour aider les clients à passer commande.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Personnalisation des recommandations marketing

Entretenez l'intérêt des acheteurs pour vos produits avec des recommandations par e-mail basées sur les articles que vos clients ont déjà achetés chez vous.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Marketing Cloud à Commerce Cloud afin de personnaliser leur marketing.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Information des clients avec des e-mails transactionnels

Informez les clients par e-mail sur le statut de leurs commandes tout en réduisant le volume d'appels de vos centres de service. Augmentez les visites de boutiques.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Marketing Cloud à Commerce Cloud pour envoyer des e-mails transactionnels aux clients.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Affichage de l'historique des commandes et des commandes annulées

Améliorez le service client et permettez à vos agents d'annuler des commandes. Personnalisez l'expérience en connectant Commerce Cloud et Service Cloud.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Service Cloud à Commerce Cloud afin de permettre aux agents de consulter l'historique d'une commande ou de l'annuler.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Interaction avec les clients via Conversational Commerce

Offrez un service client enrichi et favorisez les ventes en implémentant un chat avec un agent live ou des chatbots dans Commerce Cloud. Développez la fidélité à la marque, consultez le statut des commandes et offrez une assistante supplémentaire par l'intermédiaire de vos agents de service.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Service Cloud à Commerce Cloud pour interagir avec des clients aux étapes critiques de leur expérience d'achat.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Implémentation transparente de l'identité cross-clouds

Unifiez les données des clients dans une identité unique pour chaque client à travers vos sites e-commerce et vos communautés. Activez une seule identité et offrez aux clients la visibilité sur l'ensemble du catalogue de produits.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Commerce Cloud, Community Cloud et Salesforce Identity afin d'activer une seule identité et la connexion entre les clouds.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Exploration des modèles de données d'engagement cross-clouds

Augmentez la fidélité des clients en définissant un profil commun à chaque client dans Marketing Cloud, Commerce Cloud, et les clouds Sales, Service ou Community. Déterminez le meilleur système d'enregistrement pour chaque type de données clients afin de tirer parti des intégrations clouds prêtes à l'emploi.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Commerce Cloud; Marketing Cloud, ou Sales, Service ou Community Cloud en utilisant des connecteurs, et Customer 360 Data Manager, afin de d'optimiser les implémentations cross-clouds et obtenir une vue panoramique de leur clientèle.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Pilotage de campagnes conversationnelles par WhatsApp

Répondez directement aux clients par messages marketing via un chat WhatsApp live avec votre agent ou chatbot pour répondre à toutes les questions concernant une promotion produit.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Marketing Cloud, Sales Cloud et d'autres produits pour inclure un lien vers un message privé WhatsApp sous forme pied de page à tous les messages SMS promotionnels.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Pilotage de campagnes conversationnelles par SMS

Répondez directement aux clients par messages marketing via un chat SMS live avec votre agent ou chatbot pour répondre à toutes les questions concernant une promotion produit.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Marketing Cloud, Sales Cloud, Service Cloud et d'autres produits pour inclure une invite par mot-clé sous forme pied de page à tous les messages SMS promotionnels.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Communication des modifications dans les magasins

Gagnez la confiance de vos clients en les informant des politiques, des horaires d'ouverture et des changements d'adresse de vos magasins.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Commerce Cloud à Marketing Cloud afin de réduire les abandons de panier d'achat.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Prise de rendez-vous

Implémentez des processus évolutifs afin de permettre aux acheteurs de prendre des rendez-vous pour respecter les mesures de distanciation sociale locales en vigueur ou préférées des clients.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Commerce Cloud à Marketing Cloud afin de réduire les abandons de panier d'achat.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Kit de solutions Faciliter le Curbside Pickup (enlèvement sur le trottoir)

Préparez l'arrivée des clients, exécutez des commandes Curbside Pickup et tenez les engagements sans vous connecter à des systèmes multiples.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Commerce Cloud à Marketing Cloud afin de réduire les abandons de panier d'achat.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

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

Ajoutez un guide dans l'application à davantage d'emplacements dans vos applications. Utilisez des couleurs de thème personnalisées pour mettre en évidence votre guide dans l'application. Partagez aisément des liens directs vers le guide dans l'application. Affichez plus de ressources personnalisées dans le menu d'aide. Les utilisateurs peuvent rechercher des modules Trailhead directement depuis le menu d'aide.

DANS CETTE SECTION :

Ajout d'un guide dans l'application aux pages nouvelles, modifiées et clonées

Aidez les utilisateurs qui créent, modifient et clonent des enregistrements, y compris des boîtes de dialogue, avec un guide dans l'application.

Ajout de couleurs de thème personnalisées au guide dans l'application

Définissez un guide dans l'application qui contraste avec le thème couleur et la marque de votre organisation ou qui les complète. Choisissez une palette de couleur basée sur le thème de votre organisation pour observer comment Salesforce restitue votre guide dans l'application.

Partage d'un lien direct dans le guide dans l'application

Envoyez aux utilisateurs et aux collaborateurs un lien direct vers des invites et des procédures pas à pas. Alternativement, ajoutez l'URL à votre menu d'aide pour compléter vos documents de formation. L'URL s'ouvre immédiatement dans le guide dans l'application, sauf si le guide est inactif ou en dehors de la plage de dates planifiée.

Recherche dans Trailhead depuis le menu d'aide

Consultez les résultats de recherche dans Trailhead directement depuis le menu d'aide dans l'application. Auparavant, seule la documentation de production était disponible pour la recherche dans le menu d'aide.

Ajout de ressources personnalisées supplémentaires au menu d'aide

Spécifiez jusqu'à 30 ressources dans votre section personnalisée du menu d'aide. Auparavant, vous pouviez ajouter seulement 15 ressources. Ajoutez des liens à la documentation de formation, aux ressources d'intégration, aux vidéos ou au guide dans l'application afin d'offrir aux utilisateurs les ressources dont ils ont besoin dans leur espace de travail.

Découverte des contenus dans l'application Salesforce

Rester informé(s) avec les invites dans l'application importantes, les écrans de bienvenue et les fenêtres contextuelles que Salesforce affiche pour les administrateurs et les utilisateurs.

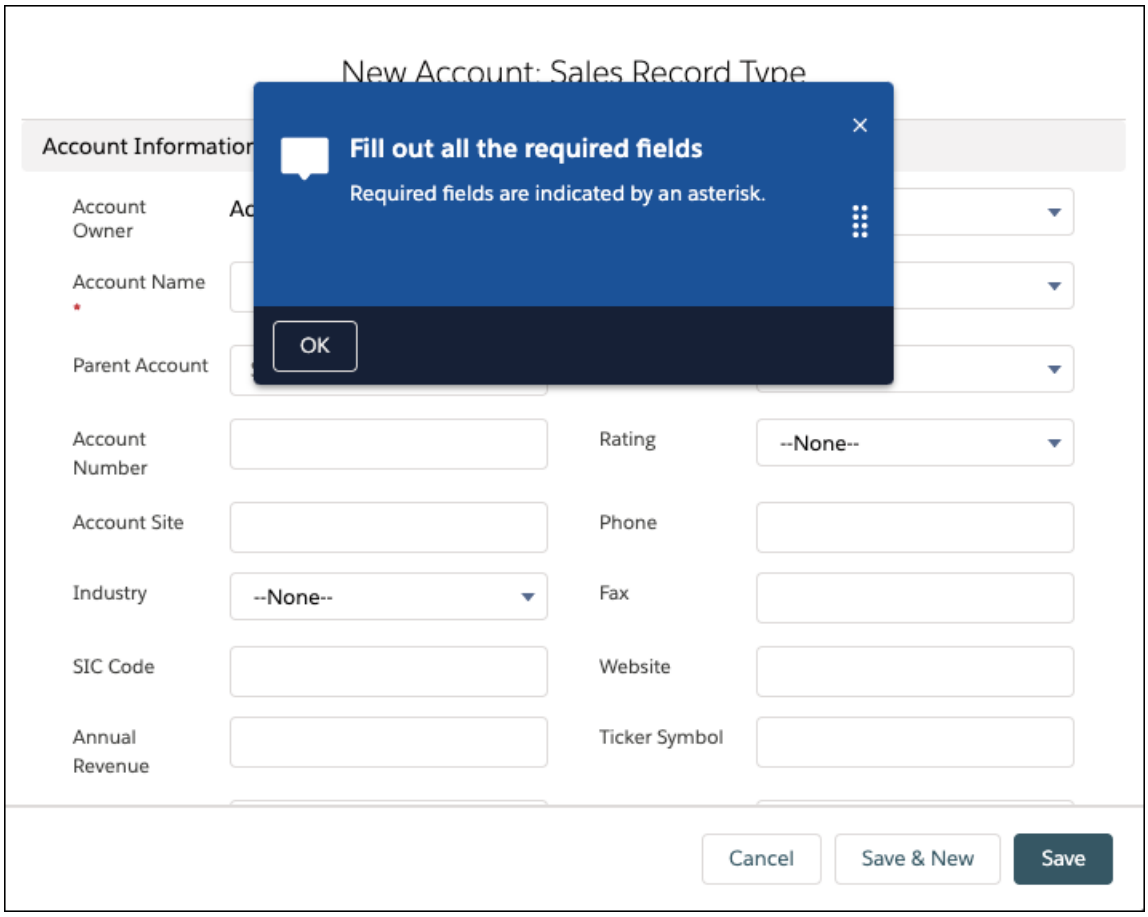
Ajout d'un guide dans l'application aux pages nouvelles, modifiées et clonées

Aidez les utilisateurs qui créent, modifient et clonent des enregistrements, y compris des boîtes de dialogue, avec un guide dans l'application.

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

Pour afficher vos procédures pas à pas personnalisées aux utilisateurs, inscrivez-vous à myTrailhead pour recevoir la toute dernière licence d'ensemble d'autorisations Access Walkthroughs et l'ensemble d'autorisations Procédures pas à pas. Attribuez l'autorisation utilisateur Afficher les procédures pas à pas aux utilisateurs qui souhaitent suivre des procédures pas à pas. Pour connaître les tarifs, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Comment : ajoutez un guide dans l'application à un type de page d'enregistrement Nouveau, Modifier et Cloner, comme avec n'importe quelle autre page.



Après avoir ajouté une étape à une boîte de dialogue Nouveau, Modifier et Cloner, vous ne pouvez pas ajouter d'autres étapes à une page qui n'est pas une boîte de dialogue. Si une page d'enregistrement Nouveau ou Cloner a plusieurs types d'enregistrement, la procédure pas à pas est affichée dans la liste de sélection du type d'enregistrement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Aide de Salesforce* : Guide dans l'application dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *AppExchange* : In-App Guidance Walkthroughs : Getting Started for Sales Users
- *AppExchange* : In-App Guidance Dashboard : Prompt Engagement
- *AppExchange* : In-App Guidance Dashboard : Walkthrough Engagement

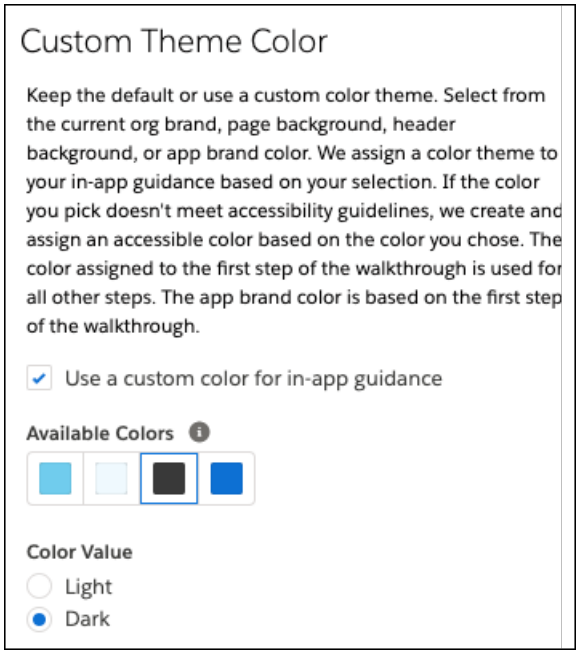
Ajout de couleurs de thème personnalisées au guide dans l'application

Définissez un guide dans l'application qui contraste avec le thème couleur et la marque de votre organisation ou qui les complète. Choisissez une palette de couleur basée sur le thème de votre organisation pour observer comment Salesforce restitue votre guide dans l'application.

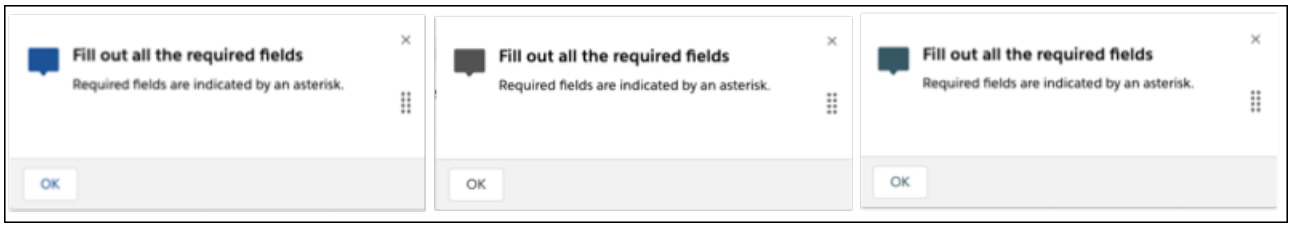
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Cette modification n'est pas disponible pour le navigateur Internet Explorer 11.

Pour afficher vos procédures pas à pas personnalisées aux utilisateurs, inscrivez-vous à myTrailhead pour recevoir la toute dernière licence d'ensemble d'autorisations Access Walkthroughs et l'ensemble d'autorisations Procédures pas à pas. Attribuez l'autorisation utilisateur Afficher les procédures pas à pas aux utilisateurs qui souhaitent suivre des procédures pas à pas. Pour connaître les tarifs, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Comment : lorsque vous créez des invites et des procédures pas à pas dans le Générateur de guide dans l'application, cochez **Utiliser une couleur personnalisée pour le guide dans l'application**.



Choisissez ensuite jusqu'à quatre couleurs, qui sont extraites de la marque actuelle de l'organisation, de l'arrière-plan de la page, de l'arrière-plan de l'en-tête ou de la couleur de la marque de l'application. Salesforce s'assure que les couleurs sont accessibles en les fonçant ou en augmentant le contraste. Si vous changez les couleurs du thème dans la page de configuration Thèmes et personnalisation ou dans le Générateur d'applications, les couleurs du thème du guide de l'application sont également mises à jour.



Vous pouvez également basculer vers la valeur foncée de chaque couleur.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

AppExchange : In-App Guidance Walkthroughs : Getting Started for Sales Users

AppExchange : In-App Guidance Dashboard : Prompt Engagement

AppExchange : In-App Guidance Dashboard : Walkthrough Engagement

Partage d'un lien direct dans le guide dans l'application

Envoyez aux utilisateurs et aux collaborateurs un lien direct vers des invites et des procédures pas à pas. Alternativement, ajoutez l'URL à votre menu d'aide pour compléter vos documents de formation. L'URL s'ouvre immédiatement dans le guide dans l'application, sauf si le guide est inactif ou en dehors de la plage de dates planifiée.

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

Pour afficher des procédures pas à pas personnalisées aux utilisateurs, inscrivez-vous à myTrailhead pour recevoir la toute dernière licence d'ensemble d'autorisations Access Walkthroughs et l'ensemble d'autorisations Procédures pas à pas. Attribuez l'autorisation utilisateur Afficher les procédures pas à pas aux utilisateurs qui souhaitent suivre des procédures pas à pas. Pour connaître les tarifs, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Comment : pour copier l'URL à partager dans votre presse-papiers et la coller, vous avez deux possibilités. Cliquez sur Copier l'URL depuis :

- Le menu d'action au niveau de la ligne dans la page de configuration du guide dans l'application.
- Les paramètres du Générateur de guide dans l'application de la boîte de dialogue Détails. Modifiez le guide dans l'application pour afficher l'icône d'engrenage Paramètres.

Si vous changez le nom d'API dans le guide dans l'application, l'URL change.

Si l'invite ou la procédure pas à pas se situe dans un type de page d'enregistrement, l'URL spécifie cet enregistrement exact et aucun autre type d'enregistrement. Par exemple, l'URL s'ouvre dans l'enregistrement Montant Acme, et dans aucun autre enregistrement de compte. Cependant, si l'utilisateur n'a pas accès à l'enregistrement, le guide dans l'application s'ouvre dans l'enregistrement d'objet auquel l'utilisateur a accès.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

AppExchange : In-App Guidance Walkthroughs : Getting Started for Sales Users

AppExchange : In-App Guidance Dashboard : Prompt Engagement

AppExchange : In-App Guidance Dashboard : Walkthrough Engagement

Recherche dans Trailhead depuis le menu d'aide

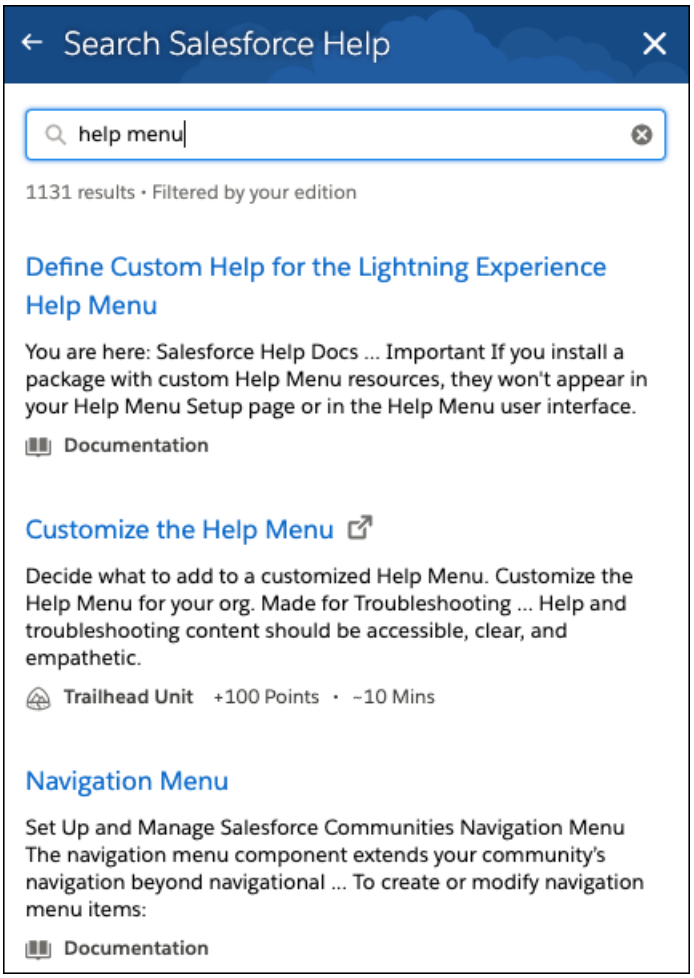
Consultez les résultats de recherche dans Trailhead directement depuis le menu d'aide dans l'application. Auparavant, seule la documentation de production était disponible pour la recherche dans le menu d'aide.

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

Comment : cliquez sur **Rechercher dans l'aide de Salesforce**, puis saisissez un terme de recherche.



Saisissez un terme de recherche pour afficher les résultats de la documentation et de Trailhead.



Lorsque vous ouvrez un lien Trailhead dans les résultats de recherche, un nouvel onglet de navigateur s'ouvre.

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 de ressources personnalisées supplémentaires au menu d'aide

Spécifiez jusqu'à 30 ressources dans votre section personnalisée du menu d'aide. Auparavant, vous pouviez ajouter seulement 15 ressources. Ajoutez des liens à la documentation de formation, aux ressources d'intégration, aux vidéos ou au guide dans l'application afin d'offrir aux utilisateurs les ressources dont ils ont besoin dans leur espace de travail.

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)

Découverte des contenus dans l'application Salesforce

Rester informé(s) avec les invites dans l'application importantes, les écrans de bienvenue et les fenêtres contextuelles que Salesforce affiche pour les administrateurs et les utilisateurs.

Où : la disponibilité des contenus dans l'application varie selon la fonctionnalité.

Pourquoi : évitez de répéter les mêmes informations en créant vos propres invites ou d'autres contenus dans l'application.

Dans la version Winter '21, Salesforce a ajouté les invites ci-dessous.

- Une série d'invites flottantes qui présentent l'Assistant d'authentification multifacteur aux administrateurs, avant de les guider à travers les principales étapes du parcours d'adoption de la MFA.
- Une invite ancrée qui encourage les administrateurs à utiliser des Formulaires dynamiques et met en évidence la fonctionnalité de traduction.
- Une invite ancrée qui présente les avantages de la planification de territoires dans Salesforce Maps et leur intégration à la Gestion des territoires d'entreprise.
- Deux fenêtres contextuelles de fonctionnalités qui présentent les filtres de statut cibles utilisés pour organiser les éléments de file d'attente.
- Une fenêtre contextuelle qui présente aux utilisateurs la fonctionnalité Recherche Einstein lorsqu'elle est activée par l'administrateur.

Vous pouvez désactiver les contenus dans l'application créés par Salesforce depuis la page de configuration du guide dans l'application. Les invites MFA sont contrôlées par la case à cocher Désactiver les invites Administrateur de MFA de la page Interface utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Enquêtes Salesforce : expérience avancée des participants, modèles d'enquête, et davantage

Améliorez l'expérience des participants en utilisant des champs de fusion dans les e-mails d'invitation à une enquête. Utilisez des variables pour définir les pages que vos participants affichent sur la base des données de votre organisation Salesforce. Les participants peuvent désormais lire et répondre aux enquêtes dans les langues de droite à gauche. Les participants qui se sont désabonnés des e-mails ne reçoivent pas les invitations à enquête par e-mail. En tant que concepteur d'enquêtes, vous pouvez désormais créer des modèles d'enquête. Lorsque vous copiez une enquête traduite, la traduction est appliquée à la nouvelle enquête. Réorganisez aisément les questions sur la page d'une enquête.

DANS CETTE SECTION :

Affichage de pages d'enquête basées sur vos données

Laissez les données de votre organisation Salesforce déterminer la page suivante de l'enquête qui est présentée aux participants. Utilisez des variables pour définir des conditions dans votre logique de branchement de pages. Utilisez des variables de champ de fusion d'enregistrement associé et des variables de champ de fusion d'enregistrement de participant afin de définir des conditions au niveau du champ. Utilisez les variables de l'organisation afin de définir des conditions basées sur les informations de votre organisation. Utilisez des variables personnalisées afin de définir des conditions basées sur les valeurs que vous définissez.

Personnalisation des questions d'enquête dans un e-mail

Offrez à vos participants une expérience hors-pair en personnalisant les questions d'enquête incluses dans une invitation par e-mail.

Envoi d'invitations à une enquête à 300 participants

Vous pouvez envoyer des invitations à une enquête à 300 participants en utilisant une nouvelle ressource API REST Connect. L'API REST Connect permet d'associer des enregistrements d'objet SurveySubject pris en charge à des invitations à enquête.

Longueur d'avance pour vos collègues avec les modèles d'enquête

Les créateurs d'enquête peuvent désormais créer à partir du travail de leurs collègues. Créez des modèles d'enquête et partagez-les automatiquement avec les utilisateurs de votre organisation Salesforce. Selon leur accès au niveau de l'enregistrement d'une enquête, les utilisateurs peuvent afficher ou copier le modèle. Les modèles d'enquête ne sont pas protégés par des droits de propriété intellectuelle. Vous pouvez par conséquent les distribuer à d'autres organisations, partenaires et clients.

Réorganisation des questions sur la page

Déplacez les questions sur une page d'enquête en un clic de bouton.

Conservation des traductions d'une enquête copiée

Faites gagner du temps et des efforts à votre traducteur. Lorsque vous copiez une enquête, ses traductions sont automatiquement copiées et appliquées à la nouvelle enquête.

Amélioration de l'expérience de réponse des participants dans les langues de droite à gauche

Communiquez plus facilement avec des participants dans le monde entier grâce à l'amélioration de la prise en charge des langues de droite à gauche. L'enquête est lue de droite à gauche lorsqu'un participant choisit de répondre dans une langue de droite à gauche.

Respect des préférences de désabonnement des e-mails

Respecter le choix des participants qui ne souhaitent pas recevoir d'e-mails. Les contacts et les pistes qui se sont désabonnés de la réception d'e-mails ne reçoivent pas les e-mails d'invitation à une enquête. Le désabonnement des e-mails s'applique aux invitations à enquête envoyées par e-mail depuis le Générateur d'enquête ou qui utilisent des processus automatisés.

Respect des limites en e-mails de votre organisation

Les e-mails d'invitation à une enquête envoyés aux participants extérieurs à votre organisation Salesforce sont désormais pris en compte dans le nombre total d'e-mails quotidiens envoyés depuis votre organisation. Lorsque vous envoyez des invitations à enquêtes par e-mail, tenez compte des limites quotidiennes de votre organisation. Pour augmenter la limite en nombre d'e-mails de votre organisation, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Changement de la présentation d'une question Sélection unique

Lorsque des participants à une enquête répondent ou des administrateurs prévisualisent une question à sélection unique, ils peuvent désormais cliquer sur un choix de réponse pour la sélectionner. Auparavant, ils utilisaient des cases d'option.

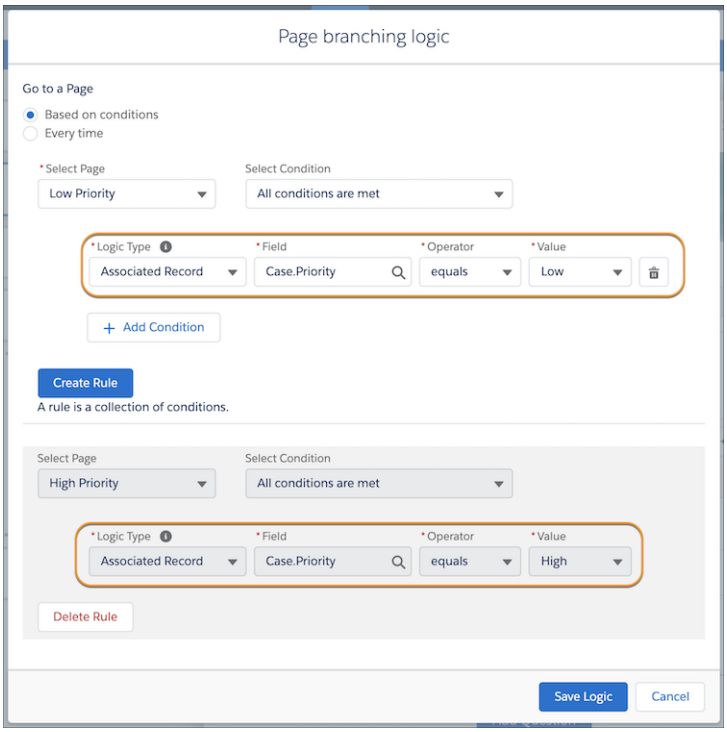
Affichage de pages d'enquête basées sur vos données

Laissez les données de votre organisation Salesforce déterminer la page suivante de l'enquête qui est présentée aux participants. Utilisez des variables pour définir des conditions dans votre logique de branchement de pages. Utilisez des variables de champ de fusion d'enregistrement associé et des variables de champ de fusion d'enregistrement de participant afin de définir des conditions au niveau du champ. Utilisez les variables de l'organisation afin de définir des conditions basées sur les informations de votre organisation. Utilisez des variables personnalisées afin de définir des conditions basées sur les valeurs que vous définissez.

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

Qui : pour créer une logique de branchement de page basée sur des valeurs de champ, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Fonctionnalités avancées Enquêtes Salesforce, qui est disponible avec la licence Salesforce Feedback Management.

Comment : ouvrez une enquête, cliquez sur **Paramètres avancés**, puis sélectionnez **Variables de champ de fusion**. Sélectionnez l'objet associé et l'objet participant. Définissez une ou plusieurs variables d'organisation, ainsi que vos variables personnalisées. Cliquez sur **Revenir au générateur**. Cliquez sur dans la page pour laquelle vous souhaitez créer une logique de branchement. Sélectionnez un type de logique, puis un champ de fusion ou une variable. Saisissez la valeur à partir de laquelle la logique est validée.



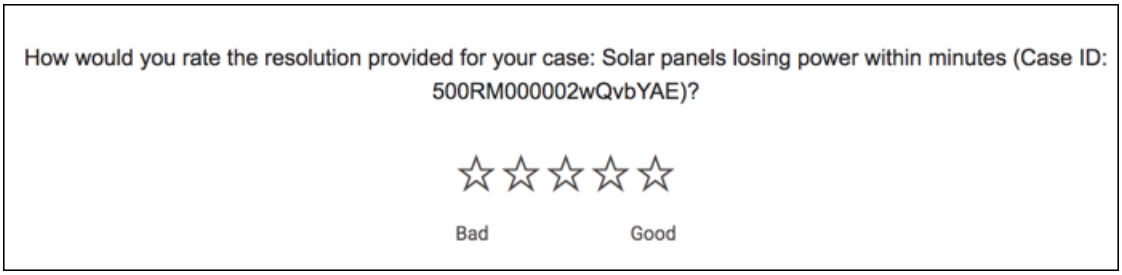
Personnalisation des questions d'enquête dans un e-mail

Offrez à vos participants une expérience hors-pair en personnalisant les questions d'enquête incluses dans une invitation par e-mail.

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

Qui : pour définir des variables et utiliser des champs de fusion, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Fonctionnalités avancées Enquêtes Salesforce, qui est disponible avec la licence Salesforce Feedback Management.

Comment : lorsque vous envoyez une question d'enquête par e-mail en utilisant un processus automatisé tel que Paramètres de support ou Générateur de processus, les champs de fusion de la question sont résolus dans l'e-mail.



Envoi d'invitations à une enquête à 300 participants

Vous pouvez envoyer des invitations à une enquête à 300 participants en utilisant une nouvelle ressource API REST Connect. L'API REST Connect permet d'associer des enregistrements d'objet SurveySubject pris en charge à des invitations à enquête.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Connect REST API Developer Guide : Salesforce Surveys Invitation Emails Resource (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

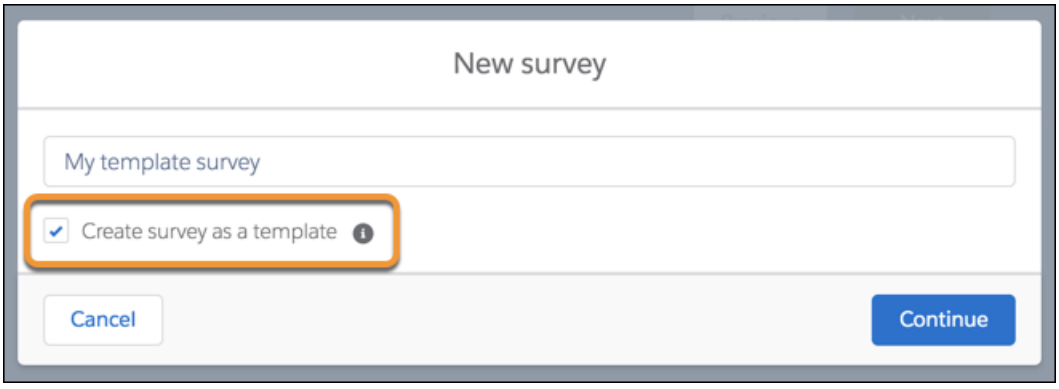
Apex Developer Guide : Survey Class (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Longueur d'avance pour vos collègues avec les modèles d'enquête

Les créateurs d'enquête peuvent désormais créer à partir du travail de leurs collègues. Créez des modèles d'enquête et partagez-les automatiquement avec les utilisateurs de votre organisation Salesforce. Selon leur accès au niveau de l'enregistrement d'une enquête, les utilisateurs peuvent afficher ou copier le modèle. Les modèles d'enquête ne sont pas protégés par des droits de propriété intellectuelle. Vous pouvez par conséquent les distribuer à d'autres organisations, partenaires et clients.

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

Comment : dans la vue de liste Enquêtes, cliquez sur **Nouveau**. Dans la fenêtre modale Nouvelle enquête, sélectionnez **Créer une enquête en tant que modèle**. Vous pouvez également créer un modèle d'enquête en copiant une enquête existante. Pour déterminer si une enquête est un modèle, recherchez le terme Modèle dans le Générateur d'enquête.



Réorganisation des questions sur la page

Déplacez les questions sur une page d'enquête en un clic de bouton.

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

Comment : utilisez les flèches vers le haut et vers le bas, au-dessus de l'éditeur de texte enrichi, pour déplacer une question avant ou après une autre.



Conservation des traductions d'une enquête copiée

Faites gagner du temps et des efforts à votre traducteur. Lorsque vous copiez une enquête, ses traductions sont automatiquement copiées et appliquées à la nouvelle enquête.

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

Amélioration de l'expérience de réponse des participants dans les langues de droite à gauche

Communiquez plus facilement avec des participants dans le monde entier grâce à l'amélioration de la prise en charge des langues de droite à gauche. L'enquête est lue de droite à gauche lorsqu'un participant choisit de répondre dans une langue de droite à gauche.

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

Respect des préférences de désabonnement des e-mails

Respecter le choix des participants qui ne souhaitent pas recevoir d'e-mails. Les contacts et les pistes qui se sont désabonnés de la réception d'e-mails ne reçoivent pas les e-mails d'invitation à une enquête. Le désabonnement des e-mails s'applique aux invitations à enquête envoyées par e-mail depuis le Générateur d'enquête ou qui utilisent des processus automatisés.

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

Comment : si le champ Désinscription d'adresse e-mail est coché dans les enregistrements de contact ou de piste, les ID d'e-mail associés à ces enregistrements ne reçoivent pas les e-mails d'invitation à enquête.

Respect des limites en e-mails de votre organisation

Les e-mails d'invitation à une enquête envoyés aux participants extérieurs à votre organisation Salesforce sont désormais pris en compte dans le nombre total d'e-mails quotidiens envoyés depuis votre organisation. Lorsque vous envoyez des invitations à enquêtes par e-mail, tenez compte des limites quotidiennes de votre organisation. Pour augmenter la limite en nombre d'e-mails de votre organisation, contactez votre chargé de compte Salesforce.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge Salesforce : Amélioration de votre limite quotidienne en e-mails en masse (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Article Knowledge Salesforce : Amélioration de la limite quotidienne en e-mails uniques pour votre organisation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Changement de la présentation d'une question Sélection unique

Lorsque des participants à une enquête répondent ou des administrateurs prévisualisent une question à sélection unique, ils peuvent désormais cliquer sur un choix de réponse pour la sélectionner. Auparavant, ils utilisaient des cases d'option.

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

Lightning Scheduler : interaction contrôlée et directe avec des calendriers externes, flux incorporés, flexibilité de planification accrue, et davantage

Utilisez les ressources pour développeur fournies afin d'écrire directement et en toute sécurité des rendez-vous dans des calendriers externes, et lire les événements dans ces calendriers. Transformez la prise de rendez-vous en incorporant des flux Lightning Scheduler dans des pages d'enregistrement. Profitez d'une flexibilité de planification accrue en association des stratégies de planification personnalisées à des flux Lightning Scheduler avec la nouvelle variable de flux SchedulingPolicyName.

DANS CETTE SECTION :

Écriture des rendez-vous Lightning Scheduler directement dans des calendriers externes

Nous avons ajouté un paramètre et des ressources pour développeurs afin de vous aider à écrire des rendez-vous Lightning Scheduler directement dans des calendriers externes. Lorsque vous activez le nouveau paramètre Publier les rendez-vous en tant qu'événements de plate-forme, Lightning Scheduler déclenche des événements de plate-forme pour les rendez-vous nouveaux, modifiés ou supprimés. Vous pouvez capturer et écrire ces événements dans des calendriers externes en utilisant des API.

Vérification de la disponibilité des ressources directement à partir de calendriers externes

Vous pouvez désormais consulter les événements de calendriers externes afin vérifier la disponibilité des ressources de service sans synchroniser avec le calendrier Salesforce. Écrivez une classe Apex implémentant l'interface fournie pour consulter les événements de calendriers externes correspondant aux ressources de service et aux dates demandées, et renvoyer les créneaux non disponibles. Lightning Scheduler exclut ces créneaux horaires en présentant la liste des créneaux disponibles pour ces ressources de service.

Nouvelle méthode de prise de rendez-vous

Vous pouvez désormais incorporer des flux Lightning Scheduler dans des pages d'enregistrement. Les utilisateurs peuvent planifier, modifier ou annuler des rendez-vous sans lancer le flux dans une fenêtre séparée, au-dessus la page d'enregistrement, qui bloque l'accès aux détails de la page.

Utilisation de stratégies de planification personnalisées avec les flux Lightning Scheduler

Profitez d'une flexibilité de planification accrue en associant une ou plusieurs stratégies de planification personnalisées à des flux Lightning Scheduler. Vous pouvez par exemple créer deux stratégies de planification avec différents intervalles d'heure de début des rendez-vous. Personnalisez ensuite votre flux pour invoquer l'une ou l'autre stratégie selon le type de travail que les utilisateurs sélectionnent en prenant un rendez-vous.

Exécution de flux Lightning Scheduler sans se soucier des autorisations utilisateur

Vous pouvez désormais définir l'exécution de flux Lightning Scheduler dans le contexte système. Habituellement, la méthode de lancement d'un flux détermine s'il est exécuté dans le contexte de l'utilisateur ou du système. Vous pouvez désormais contourner les autorisations de l'utilisateur actif en configurant l'exécution de votre flux en contexte système avec partage. Le flux respecte les paramètres par défaut, les hiérarchies de rôles, les règles de partage, le partage manuel, les équipes et les territoires de l'organisation, mais ignore les autorisations d'objet, l'accès au niveau de champ et les autres autorisations de l'utilisateur actif.

Gestion des flux clients

Avec la gestion des files d'attente, les clients peuvent rejoindre une file d'attente numérique et vous pouvez les informer par SMS lorsqu'ils peuvent entrer.

Autres modifications apportées à Lightning Scheduler

Découvrez les améliorations secondaires mais importantes apportées à Lightning Scheduler.

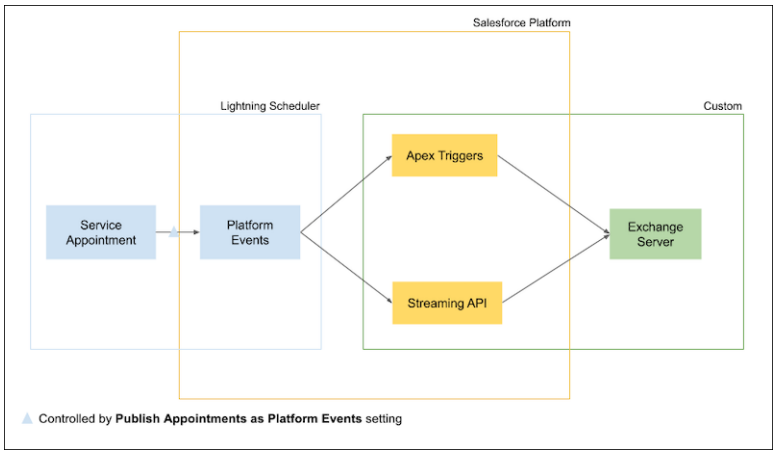
Écriture des rendez-vous Lightning Scheduler directement dans des calendriers externes

Nous avons ajouté un paramètre et des ressources pour développeurs afin de vous aider à écrire des rendez-vous Lightning Scheduler directement dans des calendriers externes. Lorsque vous activez le nouveau paramètre Publier les rendez-vous en tant qu'événements de plate-forme, Lightning Scheduler déclenche des événements de plate-forme pour les rendez-vous nouveaux, modifiés ou supprimés. Vous pouvez capturer et écrire ces événements dans des calendriers externes en utilisant des API.

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

Pourquoi : cette méthode est une alternative à l'utilisation d'outils de synchronisation de calendrier, qui permettent de synchroniser les calendriers Salesforce de vos ressources de service avec des calendriers externes. Elle permet de mieux contrôler le processus complet.

Comment : activez le paramètre Publier les rendez-vous en tant qu'événements de plate-forme, puis abonnez-vous au nouvel événement de plate-forme AppointmentSchedulingEvent pour recevoir des notifications d'événement lorsque des utilisateurs créent, modifient ou suppriment des rendez-vous. Utilisez une API pour écrire les événements de plate-forme directement dans un calendrier externe. Utilisez par exemple l'API REST Microsoft Graph pour publier les événements dans Microsoft® Outlook®.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Salesforce : Événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés

Platform Events Developer Guide : AppointmentSchedulingEvent (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

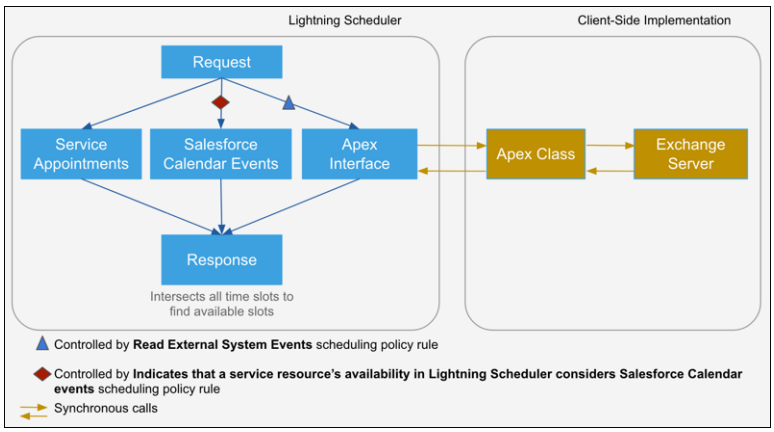
Vérification de la disponibilité des ressources directement à partir de calendriers externes

Vous pouvez désormais consulter les événements de calendriers externes afin vérifier la disponibilité des ressources de service sans synchroniser avec le calendrier Salesforce. Écrivez une classe Apex implémentant l'interface fournie pour consulter les événements de calendriers externes correspondant aux ressources de service et aux dates demandées, et renvoyer les créneaux non disponibles. Lightning Scheduler exclut ces créneaux horaires en présentant la liste des créneaux disponibles pour ces ressources de service.

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

Pourquoi : cette méthode orientée développement est une alternative à l'utilisation d'outils de synchronisation de calendrier, qui permettent de synchroniser les calendriers Salesforce de vos ressources de service avec des calendriers externes. Elle permet de mieux contrôler le processus complet.

Comment : utilisez l'interface Apex LxScheduler.ServiceResourceScheduleHandler pour écrire une classe Apex qui lit les événements de calendriers externes. Associez ensuite la classe Apex à des flux Lightning Scheduler ou à des appels d'API par l'intermédiaire de la règle de stratégie de planification Lire les événements système externes.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Salesforce : Espace de noms LxScheduler

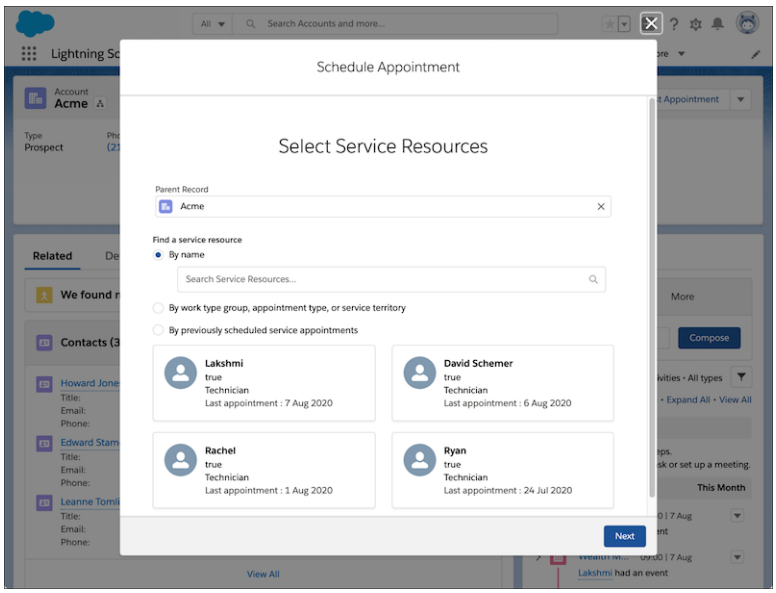
Apex Developer Guide : LxScheduler Namespace (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouvelle méthode de prise de rendez-vous

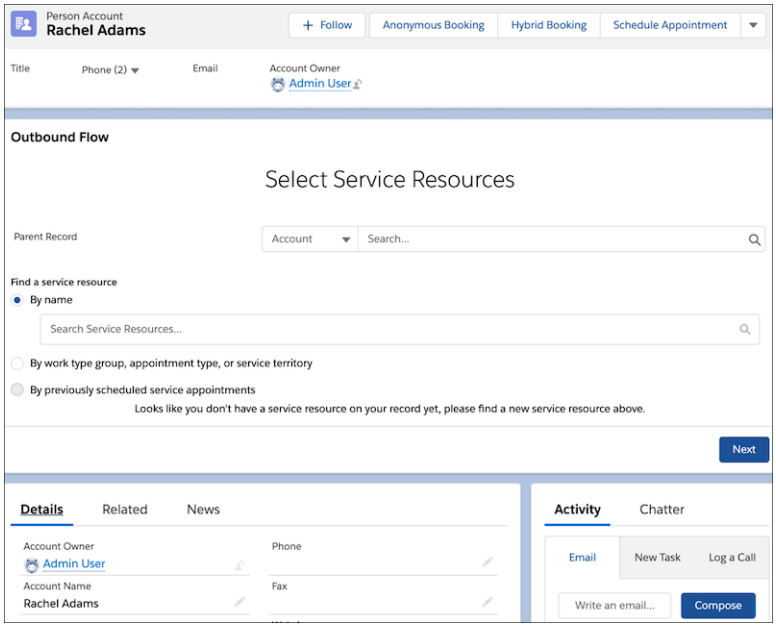
Vous pouvez désormais incorporer des flux Lightning Scheduler dans des pages d'enregistrement. Les utilisateurs peuvent planifier, modifier ou annuler des rendez-vous sans lancer le flux dans une fenêtre séparée, au-dessus la page d'enregistrement, qui bloque l'accès aux détails de la page.

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

Pourquoi : lorsqu'un utilisateur lance un flux Lightning Scheduler en utilisant une action rapide, le flux s'ouvre dans une fenêtre séparée, bloquant l'accès à la page sous-jacente.



Cependant, lorsque vous incorporez le flux à une page d'enregistrement, il ne bloque pas la vue de la page par l'utilisateur.



Comment : modifiez une page de compte, de compte personnel, d'opportunité ou de piste. Faites glisser le composant Flux vers la page, puis sélectionnez le flux Lightning Scheduler que vous souhaitez ajouter à la page.

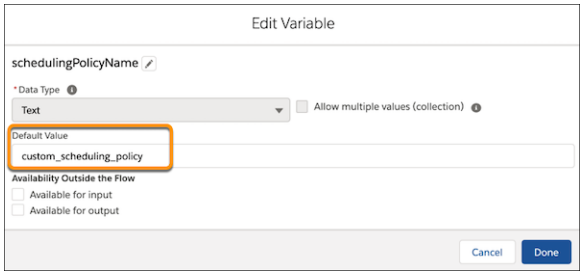
Utilisation de stratégies de planification personnalisées avec les flux Lightning Scheduler

Profitez d'une flexibilité de planification accrue en associant une ou plusieurs stratégies de planification personnalisées à des flux Lightning Scheduler. Vous pouvez par exemple créer deux stratégies de planification avec différents intervalles d'heure de début des rendez-vous. Personnalisez ensuite votre flux pour invoquer l'une ou l'autre stratégie selon le type de travail que les utilisateurs sélectionnent en prenant un rendez-vous.

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

Pourquoi : auparavant, tous les flux Lightning Scheduler utilisaient la stratégie de planification de rendez-vous par défaut. Vous pouvez utiliser des stratégies de planification personnalisées uniquement avec des appels d'API de Lightning Scheduler.

Comment : modifiez votre flux Lightning Scheduler. Sous l'onglet Gestionnaire de Flow Builder, modifiez la variable SchedulingPolicyName pour définir sa valeur par défaut sur le nom du développeur de votre stratégie de planification personnalisée.



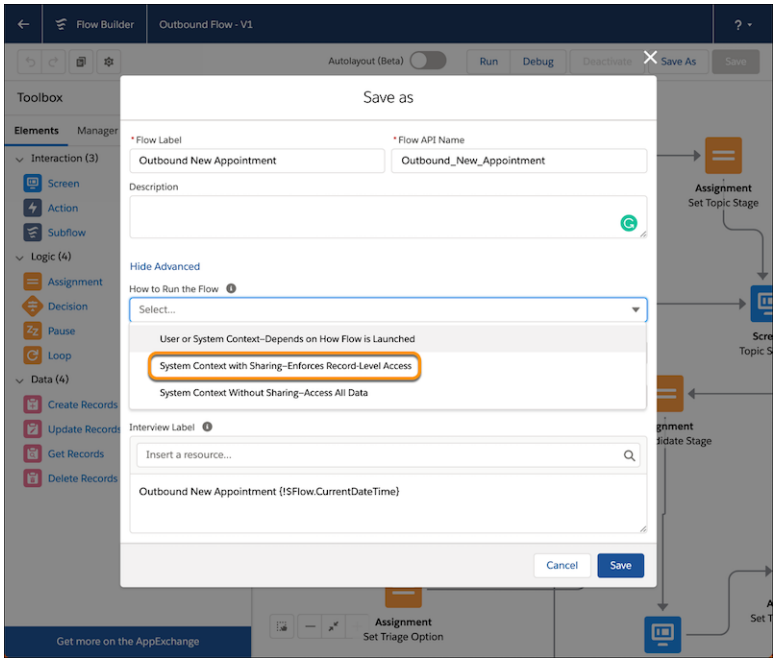
Pour attribuer différentes stratégies de planification à la variable SchedulingPolicyName lors de l'exécution, ajoutez un élément de décision à votre flux, puis mappez-le avec plusieurs éléments d'attribution.

Exécution de flux Lightning Scheduler sans se soucier des autorisations utilisateur

Vous pouvez désormais définir l'exécution de flux Lightning Scheduler dans le contexte système. Habituellement, la méthode de lancement d'un flux détermine s'il est exécuté dans le contexte de l'utilisateur ou du système. Vous pouvez désormais contourner les autorisations de l'utilisateur actif en configurant l'exécution de votre flux en contexte système avec partage. Le flux respecte les paramètres par défaut, les hiérarchies de rôles, les règles de partage, le partage manuel, les équipes et les territoires de l'organisation, mais ignore les autorisations d'objet, l'accès au niveau de champ et les autres autorisations de l'utilisateur actif.

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

Comment : lors de l'enregistrement d'un flux, cliquez sur **Afficher les options avancées**. Pour Comment exécuter le flux, sélectionnez *`Contexte système avec partage – Applique l'accès au niveau de l'enregistrement`*.



Pour sélectionner cette option en regard d'une version de flux existante, utilisez l'icône des paramètres.

Gestion des flux clients

Avec la gestion des files d'attente, les clients peuvent rejoindre une file d'attente numérique et vous pouvez les informer par SMS lorsqu'ils peuvent entrer.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited avec Lightning Scheduler activé.

Comment : pour leur permettre d'utiliser la gestion des files d'attente, attribuez aux utilisateurs l'ensemble d'autorisations Gestionnaire d'installation ou Gestionnaire de file d'attente.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Work.com

Autres modifications apportées à Lightning Scheduler

Découvrez les améliorations secondaires mais importantes apportées à Lightning Scheduler.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited avec Lightning Scheduler activé.

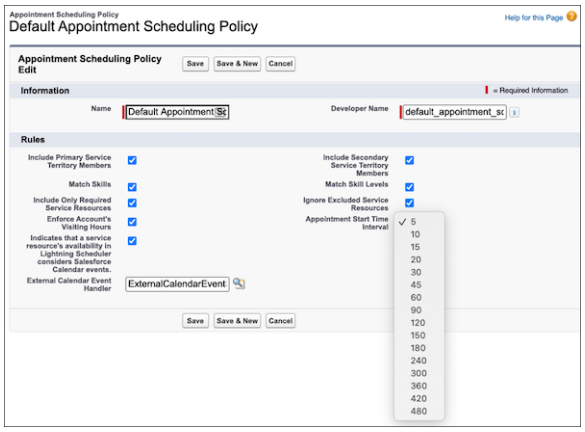
Pourquoi : nous avons amélioré l'expérience de prise de rendez-vous pour les utilisateurs.

Prise de rendez-vous embarquée par les utilisateurs invités

Le flux Nouveau rendez-vous d'invité entrant est désormais pris en charge sur les appareils mobiles.

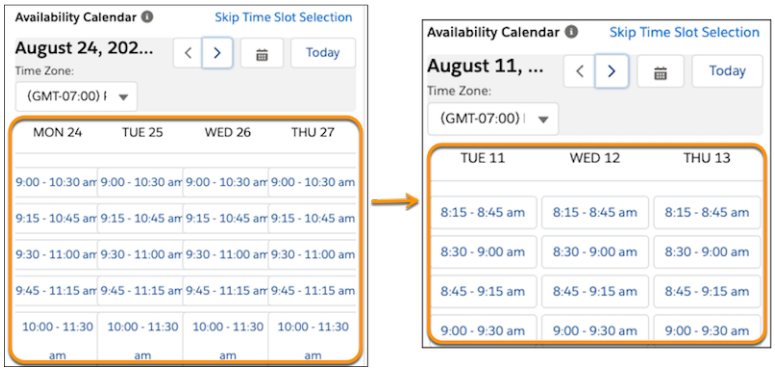
Définir des créneaux de rendez-vous supérieurs à une heure

La règle de stratégie de planification Intervalle d'heure de début des rendez-vous contient de nouvelles valeurs qui permettent de définir des créneaux horaires non superposés de plus de 60 minutes. Auparavant, vous pouviez définir des créneaux non superposés limités à 60 minutes.



Optimisez l'expérience utilisateur avec une page de créneaux horaires réactive

Le nombre de jours affichés dans la page de sélection du créneau horaire varie selon la taille de l'écran. Grâce à cette amélioration, il n'est pas nécessaire d'utiliser une barre de défilement horizontale ou des colonnes pour les créneaux horaires superposés.



Préparation aux modifications apportées au comportement du cookie SameSite dans Microsoft Edge, qui peut rompre les intégrations Salesforce

Microsoft Edge change le comportement inter-domaines (`SameSite`) par défaut des cookies. Les modifications de SameSite sont apportées au projet Chromium sur lequel Microsoft Edge s'appuie. Cette modification renforce la sécurité et la confidentialité, mais nécessite que les clients et partenaires testent les intégrations Salesforce personnalisées qui dépendent de cookies. Nous soutenons les efforts permanents d'amélioration de la confidentialité et de la sécurité sur le Web. Nous avons mis à jour l'attribut `SameSite` dans les cookies définis par Salesforce. Les correctifs ont été ajoutés à la version Winter '21 et s'appliquent à Microsoft Edge 86 et supérieur.

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

Quand : la documentation Microsoft Edge indique que les modifications de SameSite coïncident avec la publication de la version stable d'Edge 86 la semaine du 8 octobre 2020. Cette modification est apportée au projet Chromium sur lequel Microsoft Edge repose. Si vous souhaitez connaître le calendrier Google pour les modifications de SameSite, consultez la rubrique SameSite Updates du projet Chromium.

Salesforce est prêt pour les modifications de SameSite déployées par le projet Chromium.

Qui : cette modification s'applique à l'utilisation de Salesforce avec la version Microsoft Edge 86 ou supérieure.

Pourquoi : notez ci-dessous les modifications importantes pour Edge.

- Les cookies ne fonctionnent pas avec un accès par navigateur non sécurisé (HTTP), y compris pour les communautés, les portails, les sites, ou l'intégration à Outlook ou à Gmail dans votre organisation. Utilisez à la place HTTPS.
- Certaines intégrations personnalisées qui dépendent de cookies ne fonctionnent plus dans Edge. Cette modification affecte notamment, sans y être limitée, la communication inter-domaines et les intégrations qui utilisent des iframes.

Dans un cookie, l'attribut `SameSite` contrôle son comportement inter-domaines. Ce Statut de plate-forme Chrome explique l'objet de l'attribut `SameSite`.

« `SameSite` est une défense relativement robuste contre certaines classes d'attaques en falsification de requête intersites (CSRF), mais nécessite que les développeurs choisissent ses protections en spécifiant un attribut `SameSite`. En d'autres termes, les développeurs sont vulnérables par défaut aux attaques CSRF. Cette modification va permettre aux développeurs de se protéger par défaut tout en autorisant les sites qui nécessitent un état dans les requêtes intersites de choisir le modèle habituel moins sécurisé. »

Si aucun attribut `SameSite` n'est spécifié, la version Edge 86 définit par défaut les cookies sur `SameSite=Lax`. Jusqu'à la version Chrome 80, le paramètre par défaut est `SameSite=None`. À partir de la version Edge 86, les développeurs peuvent choisir le statu quo d'une utilisation sans restriction en définissant explicitement le paramètre `SameSite=None; Secure`.

Pour plus d'informations, consultez le billet de blog Chromium.

Comment :

1. **Utiliser HTTPS au lieu de HTTP**

   Pour demander l'accès HTTPS à votre organisation, assurez-vous que les Paramètres de la session suivants sont activés dans la Configuration. Bien qu'ils soient activés par défaut, vérifiez si le HTTPS est requis dans votre organisation.

   Demander des connexions sécurisées (HTTPS)
   Détermine si HTTPS est requis pour se connecter ou accéder à Salesforce.

   Le 1er mai 2020, nous avons automatiquement appliqué la mise à jour critique Demander le protocole Sécuriser les connexions HTTPS qui exige des connexions HTTPS pour l'accès à Salesforce.

   Demander des connexions sécurisées (HTTPS) pour tous les domaines tiers
   Déterminez si HTTPS est requis pour la connexion à des domaines tiers.

   Si l'un de ces paramètres est désactivé, les fonctionnalités risquent d'être perturbées pour les utilisateurs d'Edge après la publication des modifications de SameSite.

   Pour demander l'accès HTTPS aux communautés, portails ou sites :

   a. Dans Configuration, saisissez *`Sites`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Sites**.
   b. Cliquez sur le site que vous souhaitez modifier et assurez-vous que la case **Demander des connexions sécurisées (HTTPS)** est cochée.

   Dans la version Winter '21, nous avons retiré ce paramètre, car les connexions HTTP ne sont plus autorisées pour les requêtes authentifiées.

   Pour vérifier si votre application connectée Salesforce Classic Canvas fonctionne avec le HTTPS :

   a. Dans Salesforce Classic, dans Configuration, saisissez *`Aperçu de l'application de zone de dessin`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Aperçu de l'application de zone de dessin**.
   b. Cliquez sur l'application que vous souhaitez vérifier. Si l'application se charge, cela signifie que les URL sont déjà définies pour utiliser le protocole HTTPS. Si l'application ne se charge pas dans l'aperçu, mettez à jour l'URL d'application de zone de dessin et l'URL de rappel pour utiliser le HTTPS.

   Pour mettre à jour votre application connectée Canvas afin d'utiliser le HTTPS :

   a. Dans la Configuration de Salesforce Classic, saisissez *`Créer`*, puis cliquez sur **Applications**.
   b. Sélectionnez l'application connectée Canvas (zone de dessin) que vous souhaitez mettre à jour.

c. Dans le champ `URL d'application de zones de dessins`, mettez à jour l'URL pour utiliser HTTPS.

d. Dans le champ `URL de rappel`, mettez à jour l'URL pour utiliser HTTPS.

e. Cliquez sur **Enregistrer**.

f. Revenez dans l'Aperçu de l'application de zone de dessin pour vérifier que l'application s'ouvre normalement.

Remarque: La première fois que vous accédez à l'URL HTTPS, fermez et rouvrez les onglets, puis effacez l'historique de votre navigateur.

Mettre à niveau le package géré LiveMessage

De la même façon que d'autres fonctionnalités, LiveMessage (Classic) nécessite que les options Demander des connexions sécurisées (HTTPS) et Demander des connexions sécurisées (HTTPS) soient activés dans les Paramètres de session de tous les domaines tiers, dans la Configuration de votre organisation.

La version Edge 86 est prise en charge dans la version 4.46 ou supérieure du package géré. Si votre organisation a installé une version plus ancienne, mettez à niveau vers la toute dernière version en cliquant ici.

2. Tester les intégrations Salesforce personnalisées qui s'appuient sur des cookies appartenant à ou définis par vos intégrations

Avant la publication d'Edge 86, testez toutes les intégrations Salesforce personnalisées qui s'appuient sur des cookies appartenant à ou définis par vos intégrations. Si vous détectez des régressions, mettez à jour l'attribut `SameSite` dans les cookies utilisés pour la communication inter-domaines pour définir explicitement `SameSite=None; Secure`. Si vous avez défini un cookie dans Apex, utilisez le nouvel attribut `SameSite` de la méthode constructor `Cookie()`.

Pour tester les effets du comportement de SameSite sur votre site ou vos cookies avant le déploiement de ces modifications par Edge, accédez à `edge://flags`. Activez les experiments (tests) « `SameSite by default cookies` » et « `Cookies without SameSite must be secure` ». Pour plus d'informations, consultez le billet de blog Chromium. Les correctifs de Winter '21 s'appliquent à Edge 86 et supérieur.

Remarque: En testant vos cookies, déterminez la valeur `SameSite` la plus sécurisée qui fonctionne avec chaque cookie. Si un cookie est conçu pour être accédé uniquement dans un contexte interne, vous pouvez appliquer `SameSite=Lax` ou `SameSite=Strict` afin d'empêcher tout accès externe. En définissant explicitement `SameSite=Lax`, vous ne dépendez pas du comportement par défaut du navigateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Microsoft Edge : Modifications apportées à Microsoft Edge ayant un impact sur la compatibilité des sites

Projet Chromium : SameSite Updates

Blog Chromium : Developers: Get Ready for New SameSite=None; Secure Cookie Settings

Chrome Platform Status : Cookies default to SameSite=Lax

Chrome Platform Status : Reject insecure SameSite=None cookies

web.dev : SameSite cookies explained

textslashplain.com : Same-Site Cookies By Default

ietf.org : Incrementally Better Cookies

Préparation aux modifications apportées au comportement du cookie SameSite dans Firefox, qui peut rompre les intégrations Salesforce

Firefox change le comportement inter-domaines (`SameSite`) par défaut des cookies. Cette modification renforce la sécurité et la confidentialité, mais nécessite que les clients et partenaires testent les intégrations Salesforce personnalisées qui dépendent de cookies. Nous soutenons les efforts permanents d'amélioration de la confidentialité et de la sécurité sur le Web. Nous avons mis à jour l'attribut `SameSite` dans les cookies définis par Salesforce. Les correctifs sont disponibles dans la version Winter '21 et prêts pour le déploiement des modifications de SameSite par Firefox.

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

Quand : dans ce billet du blog Mozilla Hacks, il est indiqué qu'il n'existe aucun calendrier de publication des modifications SameSite pour tous les utilisateurs. Avec la version Firefox 79 (juin 2020), Mozilla a publié les modifications de SameSite pour 50 % des utilisateurs de Firefox bêta. Mozilla souhaite évaluer au préalable l'étendue des ruptures éventuelles afin de déterminer si les sites sont adaptés au nouveau comportement par défaut.

Le comportement SameSite modifié est actif dans Firefox Nightly depuis la version Nightly 75 (février 2020).

Salesforce est prêt pour le déploiement des modifications de SameSite par Firefox.

Qui : cette modification s'applique uniquement à utilisateurs Salesforce de Firefox.

Pourquoi : notez ci-dessous les modifications importantes pour Firefox.

- Les cookies ne fonctionnent pas avec un accès par navigateur non sécurisé (HTTP), y compris pour les communautés, les portails, les sites, ou l'intégration à Outlook ou à Gmail dans votre organisation. Utilisez à la place HTTPS.
- Certaines intégrations personnalisées qui dépendent de cookies ne fonctionnent plus dans Firefox. Cette modification affecte notamment, sans y être limitée, la communication inter-domaines et les intégrations qui utilisent des iframes.

Dans un cookie, l'attribut SameSite contrôle son comportement inter-domaines. Ce billet du blog Mozilla Hacks explique l'objet des modifications de l'attribut `SameSite`.

« Actuellement, en l'absence d'attribut SameSite, les cookies sont joints à n'importe quelle requête d'une origine donnée, quel que soit l'utilisateur qui l'a initiée. Ce comportement est équivalent au paramètre SameSite=None. Cependant, ce comportement « ouvert par défaut » rend les utilisateurs vulnérables aux attaques de falsification de requête intersites (CSRF). Lors d'une attaque CSRF, un site malveillant tente d'utiliser des cookies valides de sites légitimes pour mener des attaques. »

Si aucun attribut `SameSite` n'est spécifié, Firefox définit par défaut les cookies sur `SameSite=Lax`. Dans les versions antérieures de Firefox, le paramètre par défaut est `SameSite=None`. Après cette modification, les développeurs peuvent choisir le statu quo d'une utilisation sans restriction en définissant explicitement le paramètre `SameSite=None; Secure`.

Pour plus d'informations, consultez ce billet du blog Mozilla Hacks.

Comment :

1. **Utiliser HTTPS au lieu de HTTP**

   Pour demander l'accès HTTPS à votre organisation, assurez-vous que les Paramètres de la session suivants sont activés dans la Configuration. Bien qu'ils soient activés par défaut, vérifiez si le HTTPS est requis dans votre organisation.

   Demander des connexions sécurisées (HTTPS)

   Détermine si HTTPS est requis pour se connecter ou accéder à Salesforce.

   Le 1er mai 2020, nous avons automatiquement appliqué la mise à jour critique Demander le protocole Sécuriser les connexions HTTPS qui exige des connexions HTTPS pour l'accès à Salesforce.

   Demander des connexions sécurisées (HTTPS) pour tous les domaines tiers

   Déterminez si HTTPS est requis pour la connexion à des domaines tiers.

Si l'un de ces paramètres est désactivé, les fonctionnalités risquent d'être perturbées pour les utilisateurs de Firefox après la publication des modifications de SameSite.

Pour demander l'accès HTTPS aux communautés, portails ou sites :

a. Dans Configuration, saisissez *Sites* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Sites**.

b. Cliquez sur le site que vous souhaitez modifier et assurez-vous que la case **Demander des connexions sécurisées (HTTPS)** est cochée.

Dans la version Winter '21, nous avons retiré ce paramètre, car les connexions HTTP ne sont plus autorisées pour les requêtes authentifiées.

Pour vérifier si votre application connectée Salesforce Classic Canvas fonctionne avec le HTTPS :

a. Dans Salesforce Classic, dans Configuration, saisissez *Aperçu de l'application de zone de dessin* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Aperçu de l'application de zone de dessin**.

b. Cliquez sur l'application que vous souhaitez vérifier. Si l'application se charge, cela signifie que les URL sont déjà définies pour utiliser le protocole HTTPS. Si l'application ne se charge pas dans l'aperçu, mettez à jour l'URL d'application de zone de dessin et l'URL de rappel pour utiliser le HTTPS.

Pour mettre à jour votre application connectée Canvas afin d'utiliser le HTTPS :

a. Dans la Configuration de Salesforce Classic, saisissez *Créer*, puis cliquez sur **Applications**.

b. Sélectionnez l'application connectée Canvas (zone de dessin) que vous souhaitez mettre à jour.

c. Dans le champ `URL d'application de zones de dessins`, mettez à jour l'URL pour utiliser HTTPS.

d. Dans le champ `URL de rappel`, mettez à jour l'URL pour utiliser HTTPS.

e. Cliquez sur **Enregistrer**.

f. Revenez dans l'Aperçu de l'application de zone de dessin pour vérifier que l'application s'ouvre normalement.

Remarque: La première fois que vous accédez à l'URL HTTPS, fermez et rouvrez les onglets, puis effacez l'historique de votre navigateur.

Mettre à niveau le package géré LiveMessage

De la même façon que d'autres fonctionnalités, LiveMessage (Classic) nécessite que les options Demander des connexions sécurisées (HTTPS) et Demander des connexions sécurisées (HTTPS) soient activés dans les Paramètres de session de tous les domaines tiers, dans la Configuration de votre organisation.

La version Firefox 82 est prise en charge dans la version 4.46 ou supérieure du package géré. Si votre organisation a installé une version plus ancienne, mettez à niveau vers la toute dernière version en cliquant ici.

2. **Tester les intégrations Salesforce personnalisées qui s'appuient sur des cookies appartenant à ou définis par vos intégrations**

Avant que SameSite publie les modifications de SameSite pour tous les utilisateurs, testez toutes les intégrations Salesforce personnalisées qui s'appuient sur des cookies appartenant à ou définis par vos intégrations. Si vous détectez des régressions, mettez à jour l'attribut `SameSite` dans les cookies utilisés pour la communication inter-domaines pour définir explicitement `SameSite=None; Secure`. Si vous avez défini un cookie dans Apex, utilisez le nouvel attribut `SameSite` de la méthode constructor `Cookie()`.

Ce billet du blog Mozilla Hacks explique comment tester les effets du nouveau comportement de Firefox sur votre site ou vos cookies avant le déploiement des modifications de SameSite dans Firefox. Accédez à `about:config`, puis saisissez *SameSite* dans la barre Rechercher un nom de préférence. Définissez `network.cookie.sameSite.laxByDefault` et `network.cookie.sameSite.noneRequiresSecure` sur `true`. Les correctifs de Winter '21 s'appliquent à Firefox 82 et supérieur.

Remarque: En testant vos cookies, déterminez la valeur `SameSite` la plus sécurisée qui fonctionne avec chaque cookie. Si un cookie est conçu pour être accédé uniquement dans un contexte interne, vous pouvez appliquer `SameSite=Lax` ou `SameSite=Strict` afin d'empêcher tout accès externe. En définissant explicitement `SameSite=Lax`, vous ne dépendez pas du comportement par défaut du navigateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mozilla Hacks Blog : Changes to SameSite Cookie Behavior – A Call to Action for Web Developers

Mozilla Developer Network : SameSite Cookies and Common Warnings

Firefox Breakage Tracker : Breakage for cookie sameSite=lax by default

web.dev : SameSite cookies explained

textslashplain.com : Same-Site Cookies By Default

ietf.org : Incrementally Better Cookies

Efficacité accrue avec l'application Optimizer

L'application Optimizer offre plus de capacités qui améliorent l'implémentation de votre organisation Salesforce. Utilisez deux nouvelles fonctionnalités pour planifier des exécutions automatiques et consulter l'historique des métriques de l'organisation, et accédez à sept nouvelles métriques afin de renforcer la sécurité.

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

Qui : pour accéder à l'application Optimizer, les utilisateurs doivent disposer des autorisations Personnaliser l'application, Modifier toute les données et Gérer les utilisateurs.

Pourquoi : nous avons ajouté deux nouvelles fonctionnalités :

- **Exécution planifiée** : gagnez du temps en définissant l'exécution automatique et en arrière-plan de l'application Optimizer une fois par mois.
- **Historique des métriques de l'organisation :** visualisez une vue d'ensemble de l'impact des actions sur les limites en stockage de fichiers, en ressources statiques et en stockage de données de votre organisation.

Nous avons également ajouté sept nouvelles métriques qui permettent d'évaluer la sécurité de votre organisation et de suggérer des recommandations pertinentes. Assurez-vous que les données de votre organisation Salesforce sont protégées en suivant les meilleures pratiques de configuration de la sécurité.

- Attributions de profil
- Attributions d'autorisations critiques
- Révision en attente des mises à jour de version
- Paramètres de partage de la communauté non sécurisés
- Niveaux d'accès externe par défaut non sécurisés
- Règles de partage pour tous les utilisateurs externes
- Groupes publics et files d'attente contenant des utilisateurs invités

Comment : dans Configuration, saisissez *`Optimizer`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Optimizer**.

Informations supplémentaires sur les enregistrements dans le panneau de présentation

Lorsque vous survolez un champ de relation de référence dans une page de présentation, les sept premiers champs de la présentation compacte sont affichés dans le panneau de présentation. Auparavant, le panneau de présentation affichait les cinq premiers champs seulement.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Modification de l'interface utilisateur pour les composants Web Lightning

Pour plus de convivialité et de performance, certains composants ont été basculés depuis les composants Aura vers les composants Web Lightning (LWC). Les objets personnalisés, certains objets standard et certains éléments d'interface utilisateur, en particulier des listes associées, ont été chargés dans les LWC. Les fonctionnalités ne devraient pas être affectées, mais vous remarquerez de légères différences dans l'interface utilisateur.

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

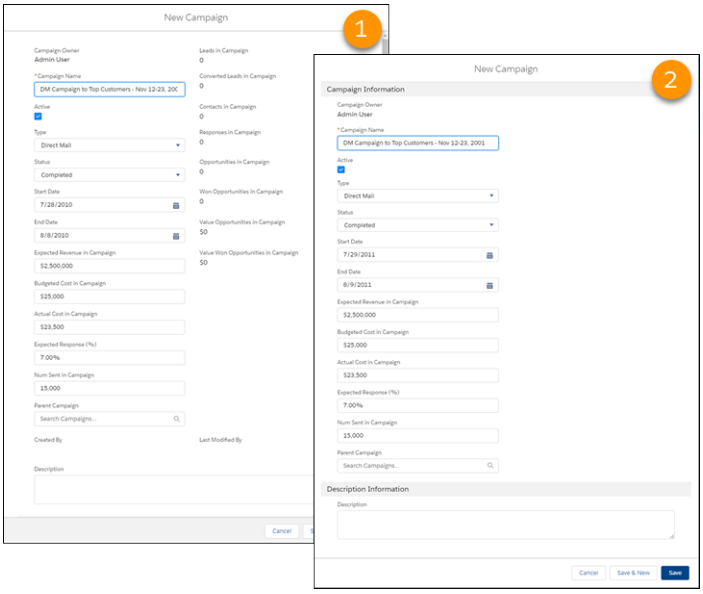
Comment : par exemple, les objets personnalisés utilisent désormais les composants Web Lightning pour afficher ou modifier des champs. Les fonctionnalités restent inchangées, mais vous pouvez mettre les champs modifiés en évidence et annuler les modifications pendant l'édition. Les erreurs dans les formulaires et les pages de détail sont affichées dans le pied de page au lieu de l'en-tête de la page.

Modification de l'interface utilisateur pour le clonage des enregistrements

L'interface de clonage des enregistrements vérifie maintenant que les détails affichés sur les enregistrements sont corrects. Auparavant, la boîte de dialogue des enregistrements clonés affichait les champs en lecture seule pertinents uniquement dans l'enregistrement d'origine, dont les valeurs n'étaient pas clonées dans le nouvel enregistrement. En outre, lors de l'utilisation de la navigation dans la console, l'action de clonage s'ouvre maintenant dans un sous-onglet au lieu d'une boîte de dialogue.

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

Comment : l'image ci-dessous montre la boîte de dialogue clonée avant (1) et après (2). Avec une présentation légèrement modifiée, les enregistrements affichent désormais uniquement les champs pertinents pour le processus de clonage.



Retrait de la capacité de recherche dans la corbeille

Pour éviter tout problème de performance, nous avons retiré la fonctionnalité de recherche dans la corbeille.

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

Comment : la Corbeille est une vue de liste que vous pouvez trier et filtrer pour rechercher les rapports dont vous avez besoin.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Objets nouveaux et modifiés

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

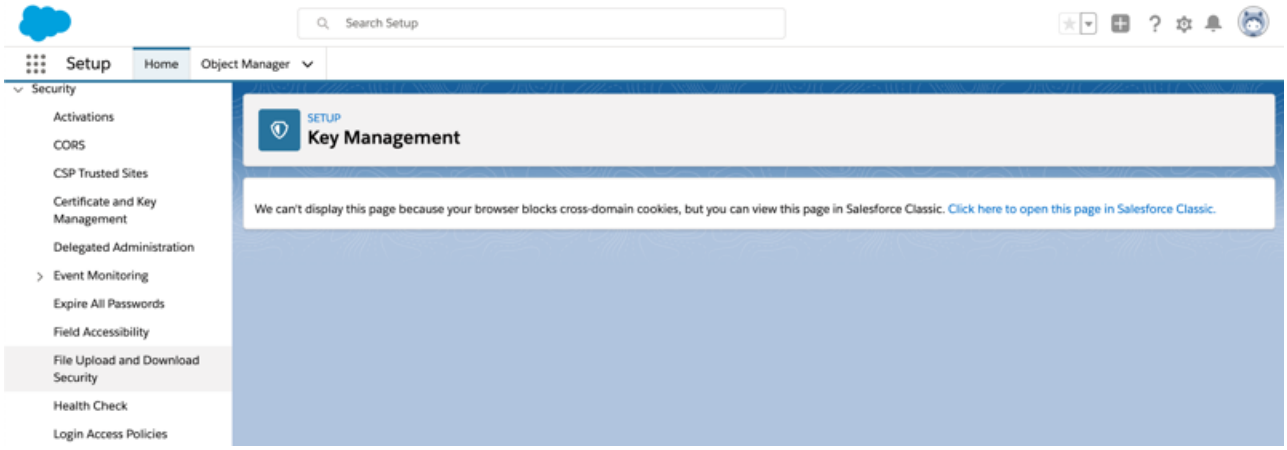
Aide de Salesforce : Affichage et restauration de votre corbeille dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accès aux pages de configuration et Visualforce dans Apple® Safari

Pour protéger la vie privée des utilisateurs, le paramètre de confidentialité Empêcher le suivi sur plusieurs domaines est activé par défaut dans Apple Safari version 13.1 et supérieure. Ce paramètre empêche l'affichage de certaines pages de Configuration et Visualforce. Dans les pages de configuration affectées, un nouveau message à l'écran avec un lien permet d'accéder au contenu de la page en la rechargeant dans Salesforce Classic. Vous pouvez changer certaines métadonnées d'organisation des pages Visualforce pour les afficher correctement.

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

Comment : Salesforce travaille activement à la mise à jour de ces pages pour les afficher correctement. En attendant, nous avons ajouté ce message aux pages de configuration affectées : « Nous ne pouvons pas afficher cette page, car votre navigateur bloque les cookies inter-domaines, mais vous pouvez l'afficher dans Salesforce Classic. » Cliquez sur le lien du message pour recharger la page dans Classic.



Pour afficher le contenu de pages Visualforce, suivez les étapes de l'article Knowledge Cannot Load Images and Other Content When Using Safari afin de modifier les métadonnées de votre organisation.

Important: Certaines pages de configuration ne permettent pas de recharger la page dans Salesforce Classic à partir du message à l'écran et peuvent par conséquent entraîner une erreur.

- **Einstein** > **Recherche Einstein** > **Termes de recherche promus**
- **Paramètres de la société** > **Mon domaine**
- **Paramètres de la société** > **Exercice fiscal**
- **Sécurité** > **Paramètres de session**

Pour accéder à ces pages, dans l'en-tête de Lightning Experience, cliquez sur l'image de profil, puis sélectionnez **Basculer vers Salesforce Classic**.

Retrait de Cisco Webex

Le retrait de Cisco Webex est programmé pour le 9 octobre 2020, avec la publication de la version Winter '21.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Retrait de Cisco Webex

Retrait de Skype

Le retrait de Skype est programmé pour le 9 octobre 2020, avec la publication de la version Winter '21.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Retrait de Skype pour Salesforce

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

L'activation automatique de cette mise à jour, publiée dans Winter '20, était programmée dans Winter '21, mais elle a été reportée à la version Winter '22. 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 de version limite le focus des dialogues à l'onglet ou au sous-onglet qui les a déclenchés.

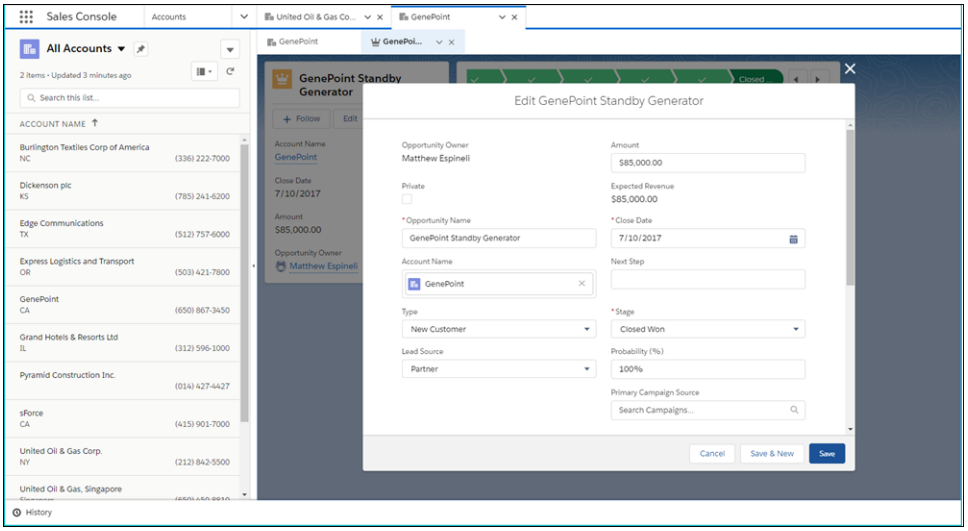
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les applications de console Lightning sont disponibles moyennant un coût supplémentaire pour les utilisateurs qui disposent de licences Salesforce Platform 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 dès maintenant. Sinon, nous l'activerons automatiquement dans la version Winter '22.

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 de version avant le 19 octobre 2020, dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. En regard de Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet, 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 de version

Réouverture transparente de l'entreprise avec les cartes de confiance numériques

Montrez à vos clients comment vous les protéger en rouvrant votre entreprise pendant la pandémie de COVID. Les cartes de confiance numériques sont pratiques pour rassurer vos clients pendant cette période d'incertitude. Créez une carte de confiance pour chaque espace de travail de votre entreprise et publiez-les sur votre site Web. Chaque carte de confiance affiche des mesures de confiance ou les protocoles de sécurité COVID mise en œuvre par votre entreprise.

Où : les cartes de confiance sont disponibles dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Unlimited et Performance.

Qui : les hôtels, les magasins de détail et les lieux de loisirs et de divertissement sont des exemples d'entreprises qui accueillent des clients et qui peuvent bénéficier de la publication d'une carte de confiance sur leur site Web. Votre administrateur ajoute l'extrait de code de la carte de confiance à votre site Web, attribue l'autorisation Gestionnaire de carte de confiance au responsable de l'espace d'accueil, puis crée des emplacements pour chaque entreprise qui reçoit des clients. Pour pouvoir publier des mesures de confiance et créer une carte de confiance pour un emplacement, vous devez disposer de l'ensemble d'autorisations Gestionnaire de carte de confiance. Les mesures de confiance reflètent les mesures gouvernementales nationales et locales liées à la réouverture pendant la pandémie de COVID.

Pour en savoir plus, consultez les Notes de la publication de Work.com.

Work.com

Préparez votre entreprise, vos employés et vos locaux et équipements. Apportez une réponse aux événements majeurs, tels que la crise actuelle de COVID-19, avec les applications et les services de Work.com.

Consultez les toutes dernières mises à jour dans les notes de publication de Work.com : Notes de publication de Work.com

Service : configuration simplifiée pour Voix Service Cloud, Omni-Channel Supervisor pour les appels, modèles Robots Einstein, et plus encore

Faites vos premiers pas avec Voix Service Cloud en utilisant une configuration simplifiée, la prise en charge de Sales Cloud et la boîte à outils d'API Voix (globalement disponible), entre autres. Les superviseurs Omni-Channel peuvent afficher les appels en temps réel pour une formation et une intégration avancées. Accélérez l'élaboration de votre Robot Einstein avec un nouveau modèle guidé et renforcez vos modèles d'intention avec les recommandations d'entrée (bêta). Les feuilles de temps de Field Service permettent de suivre les heures de vos employés directement dans la solution Field Service. Accélérez la mise en place de votre service client avec une configuration simple et les meilleures pratiques intégrées. Découvrez cette configuration et les nouvelles fonctionnalités de Service Cloud.

DANS CETTE SECTION :

Einstein pour service : élaboration d'un robot à partir d'un modèle, accélération des recommandations de la Classification des requêtes, et davantage

Accélérez la prise en main avec un robot complet élaboré à partir d'un modèle dans la Configuration guidée. Dans les deux versions de la Classification des requêtes Einstein, les recommandations sont désormais affichées lors de la création d'une requête. Tous les utilisateurs de Lightning Knowledge affichent désormais des Recommandations d'articles Einstein dans la Lightning Service Console. Les agents peuvent ancrer, ou épingler, le composant Réponses Einstein pour envoyer des réponses recommandées à partir de n'importe quel sous-onglet de la console. Avec les Recommandations d'entrée, les administrateurs de robot peuvent rechercher des énoncés dans vos données de chat afin d'élaborer des modèles d'intention plus robustes. Élargissez votre portée globale avec la prise en charge de nouvelles langues pour les Recommandations de réponse et les Robots Einstein.

Field Service : nouveau nom, feuille de temps partout et planification des maintenances préventives complexes

Tirez parti des nouvelles fonctionnalités de Field Service qui a été renommé. Permettez à vos agents de soumettre des feuilles de temps, désormais globalement disponibles, à partir de l'application Field Service Mobile et d'inclure des fuseaux horaires locaux. Les modèles récurrents permettent de définir la cadence appropriée pour des rendez-vous de maintenance périodiques.

Assistant de configuration de Service : création d'une console en quelques minutes

La prise en main de Service Cloud n'a jamais été aussi rapide. L'assistant de configuration prêt à l'emploi se charge de la configuration de base, c'est-à-dire la liaison à votre adresse e-mail de support et l'ajout des membres de votre équipe. Le processus configure tous les éléments utiles pour pouvoir commencer à résoudre des requêtes le jour même : l'application Lightning Service Console, des profils personnalisés, E-mail vers requête, files d'attente et la page d'enregistrement de requête Lightning. Nous avons également ajouté le texte rapide, des macros et des flux Lightning prédéfinis afin de rationaliser votre workflow.

Canaux : configuration de Voix avec Amazon Connect for Sales, modèles de messagerie et paramètres de code pour le Menu de canal

Intégrez la puissance de la téléphonie intégrée à vos organisations de vente et de support avec la configuration rapide de Service Cloud Voice. Augmentez la productivité des agents avec l'API toolkit Voice, l'automatisation, des outils de collaboration et une convivialité accrue. Élaborez des modèles de messagerie avec plus de flexibilité en utilisant des enregistrements Piste et Opportunité. Personnalisez votre Menu de canal avec les Paramètres de code et évitez toute manipulation du code HTML dans vos pages Web.

Knowledge : améliorations du partage, liaison d'articles

Utilisez le partage standard pour Knowledge avec les utilisateurs invités et les utilisateurs de communauté à haut volume, changez la propriété de plusieurs articles en même temps et suivez la propriété des articles. Utilisez des articles liés avec Voix et des listes associées avec Voix, Chat, Messagerie et Publication sociale.

Acheminement : surveillance du superviseur pour Voix, configuration du superviseur (globalement disponible), changements de nom, acheminement basé sur les compétences pour Chat et Messagerie

Permettez aux superviseurs de service d'assister en temps réel les agents avec les toutes dernières améliorations apportées à Omni-Channel Supervisor. Les superviseurs peuvent consulter les transcriptions vocales pendant un appel téléphonique et intervenir pour aider les agents si nécessaire. Définissez les superviseurs d'agent autorisés à afficher les Configurations de superviseur. La Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences a été renommée et est désormais disponible pour Chat et Messagerie.

Gestion des requêtes : outils de productivité et threading pour E-mail vers requête

De nouvelles macros prédéfinies, le texte rapide et les flux augmentent la productivité des agents qui peuvent travailler beaucoup plus vite. La mise à jour du comportement de threading pour E-mail vers requête renforce la sécurité en mappant les e-mails entrants avec leurs informations d'en-tête au lieu d'un ID de référence.

Autres modifications dans Service Cloud

Découvrez les autres améliorations que nous avons apportées à Service Cloud.

Einstein pour service : élaboration d'un robot à partir d'un modèle, accélération des recommandations de la Classification des requêtes, et davantage

Accélérez la prise en main avec un robot complet élaboré à partir d'un modèle dans la Configuration guidée. Dans les deux versions de la Classification des requêtes Einstein, les recommandations sont désormais affichées lors de la création d'une requête. Tous les utilisateurs de Lightning Knowledge affichent désormais des Recommandations d'articles Einstein dans la Lightning Service Console. Les agents peuvent ancrer, ou épingler, le composant Réponses Einstein pour envoyer des réponses recommandées à partir de n'importe quel sous-onglet de la console. Avec les Recommandations d'entrée, les administrateurs de robot peuvent rechercher des énoncés dans vos données de chat afin d'élaborer des modèles d'intention plus robustes. Élargissez votre portée globale avec la prise en charge de nouvelles langues pour les Recommandations de réponse et les Robots Einstein.

DANS CETTE SECTION :

Robots Einstein : tout le monde peut créer un robot avec un modèle d'introduction, les améliorations du modèle d'intention et de nouvelles autorisations

Cette version des Robots Einstein vise à offrir plus de robots à davantage de personnes. Accélérez la création de robots en utilisant un modèle dans la Configuration guidée. Élaborez des modèles d'intention robustes avec les recommandations d'entrée, et invitez d'autres membres de votre équipe à élaborer et à gérer votre modèle d'intention grâce à des autorisations avancées. Nous ajoutons ces trois nouvelles langues et des fonctionnalités d'accessibilité innovante à la vue de la carte. Vous pouvez également ajouter des variables de contexte personnalisées à votre robot afin de capturer des informations importantes sur vos clients.

Classification des requêtes Einstein : accélération des recommandations, champs de contrôle facultatifs et connaissances sur les mises à jour automatiques

Si vous utilisez la version Try Einstein de la Classification des requêtes Einstein, les recommandations de valeurs de champ sont désormais affichées juste après la création de la requête, pas une heure après. Les champs de contrôle sont facultatifs, ce qui facilite la configuration de modèles. Vous recevez des détails qui facilitent la résolution des problèmes de mise à jour automatique des requêtes.

Recommandations de réponses Einstein : nouveau format flexible et prise en charge de langues multiples

Utilisez la Lightning Service Console avec plus d'agilité en ancrant le composant Réponses Einstein, qui permet aux agents d'examiner et d'envoyer des réponses recommandées tout en consultant d'autres enregistrements. Élargissez votre portée globale avec des réponses recommandées dans huit nouvelles langues.

Recommandations d'articles Einstein : simplification de l'accès des agents et nouveau contrôle des données

Inutile de gérer les autorisations utilisateur, tous les utilisateurs de Lightning Knowledge affichent désormais les Recommandations d'articles Einstein dans Lightning Service Console. Einstein identifie maintenant les problèmes de qualité des données qui affectent les recommandations d'articles.

Robots Einstein : tout le monde peut créer un robot avec un modèle d'introduction, les améliorations du modèle d'intention et de nouvelles autorisations

Cette version des Robots Einstein vise à offrir plus de robots à davantage de personnes. Accélérez la création de robots en utilisant un modèle dans la Configuration guidée. Élaborez des modèles d'intention robustes avec les recommandations d'entrée, et invitez d'autres membres de votre équipe à élaborer et à gérer votre modèle d'intention grâce à des autorisations avancées. Nous ajoutons ces trois nouvelles langues et des fonctionnalités d'accessibilité innovante à la vue de la carte. Vous pouvez également ajouter des variables de contexte personnalisées à votre robot afin de capturer des informations importantes sur vos clients.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de l'élaboration de robots avec les mises à jour de la configuration guidée

Les mises à jour du Flux de configuration guidé aident les créateurs de robot novices et expérimentés. Les créateurs novices peuvent utiliser un modèle qui comprend des actions Salesforce populaires, telles que la création d'une requête, la création d'une piste, l'ajout d'un commentaire de requête ou la référence d'une commande. Ce robot inclut également un texte conversationnel et des flux optimisés que vous pouvez personnaliser et publier plus vite. Les créateurs expérimentés peuvent utiliser ce flux pour développer sans délai un nouveau robot et le personnaliser rapidement.

Consolidation de votre modèle d'intention avec les recommandations d'entrée (bêta)

Élaborez votre modèle d'intention en un temps record grâce aux Recommandations d'entrée. Utilisez les recommandations dans les intentions de dialogue nouvelles ou existantes pour élaborer des données d'entraînement réalistes basées sur les phrases que vos clients utilisent déjà. Vous pouvez utiliser les Recommandations d'entrée afin de générer de nombreux énoncé pour une nouvelle intention ou augmenter la qualité de vos intentions existantes en recommandant des énoncés de qualité.

Développement collectif de robots à l'aide d'autorisations personnalisées

Partagez le développement de robots avec plusieurs parties prenantes sans compromettre la sécurité de vos données. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher la configuration peuvent accéder au robot en mode lecture seule. L'autorisation Gérer les robots permet d'élaborer et de gérer les robots, et l'autorisation Gérer les données d'entraînement des robots permet d'accéder aux ensembles d'intentions et aux activités d'entraînement. Ces mises à jour aident à gérer le modèle d'intention de votre robot au sein d'une équipe élargie, tout en réservant le développement du robot à quelques membres seulement.

Orientation avec les nouvelles fonctionnalités d'accessibilité de la Vue de la carte (globalement disponible)

L'accessibilité de la vue de la carte a été améliorée pour les administrateurs de robot grâce à une nouvelle infrastructure de localisation pour les lecteurs d'écran. Lorsque vous sélectionnez un dialogue, les lecteurs d'écran décrivent les éléments enfants et déterminent si Einstein est activé. Les administrateurs peuvent utiliser les outils robustes de navigation au clavier dans la Vue de la carte pour parcourir visuellement les robots.

Langues supplémentaires pour les Robots Einstein

Les capacités linguistiques des robots n'ont jamais été aussi développées. Les langues Japonais, Chinois traditionnel et Chinois simplifié sont globalement généralement disponibles, et Russe, Hollandais et Portugais (Brésil) sont maintenant des langues bêta.

Mappage des variables de contexte personnalisées pour plus de précision

Aidez votre robot à agir dans le contexte de vos clients en mappant des variables de contexte personnalisées. Les administrateurs de chat peuvent personnaliser les formulaires préalables au chat afin de livrer des informations sur le robot, et les administrateurs de Messagerie peuvent capturer des numéros de téléphone et les lier à des enregistrements existants. Chaque variable de contexte personnalisée peut être mappée avec plusieurs canaux et champs.

Connaissances approfondies avec les métriques de session de robot avancées

Tirez parti des améliorations apportées aux métriques de robot pour partager des connaissances avec votre équipe. Les journaux des événements indiquent quand un robot est transféré à un agent ou à un autre robot, et référencent chaque action de règle. Les éléments de règle avec des conditions sont désormais spécifiés en tant qu'événements uniques.

Robots Einstein : mises à jour de l'expiration de session

Variation des délais d'expiration de session de robot selon le canal. Le délai d'expiration du canal de chat est de 30 minutes et celui du canal de messagerie est de 8 heures.

Robots Einstein : mises à jour de l'acheminement

Les robots Einstein qui utilisent l'acheminement basé sur la file d'attente et l'acheminement basé sur les compétences prennent désormais en charge la place dans la file d'attente pour les remplacements.

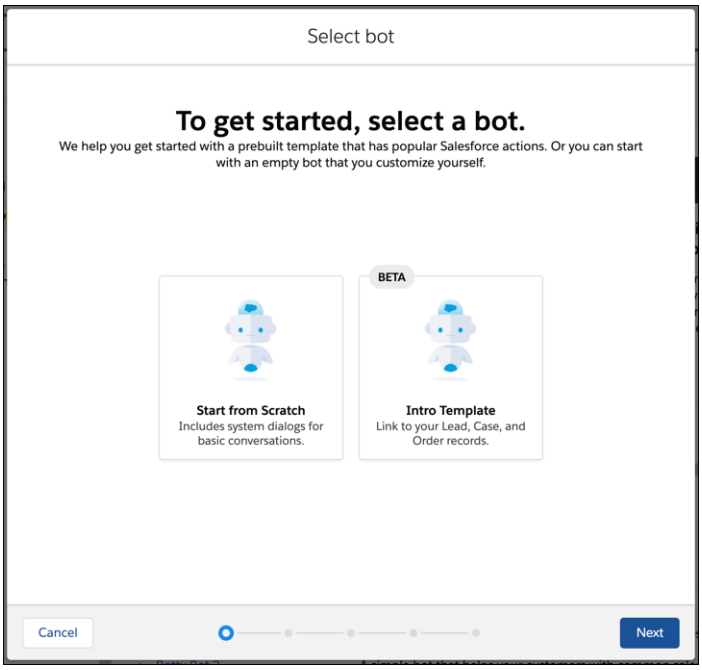
Accélération de l'élaboration de robots avec les mises à jour de la configuration guidée

Les mises à jour du Flux de configuration guidé aident les créateurs de robot novices et expérimentés. Les créateurs novices peuvent utiliser un modèle qui comprend des actions Salesforce populaires, telles que la création d'une requête, la création d'une piste, l'ajout d'un commentaire de requête ou la référence d'une commande. Ce robot inclut également un texte conversationnel et des flux optimisés que vous pouvez personnaliser et publier plus vite. Les créateurs expérimentés peuvent utiliser ce flux pour développer sans délai un nouveau robot et le personnaliser rapidement.

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 Salesforce qui détiennent les licences utilisateur Service Cloud et Chat, ou la licence utilisateur Digital Engagement. Chaque organisation applicable reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur détenteur de Chat ou Digital Engagement avec un abonnement actif. Cette fonctionnalité nécessite l'une des autorisations suivantes : Personnaliser l'application OU Modifier les métadonnées OU Gérer les robots. Pour pouvoir créer un robot en utilisant le Modèle d'introduction, Messagerie et Chat doivent être activés dans l'organisation des clients.

Comment : les utilisateurs novices peuvent cliquer sur Créer un robot dans la page principale Robot afin de lancer la Configuration guidée. Les utilisateurs qui ont déjà un robot peuvent cliquer sur Nouveau dans la page principale Robot.



Consolidation de votre modèle d'intention avec les recommandations d'entrée (bêta)

Élaborez votre modèle d'intention en un temps record grâce aux Recommandations d'entrée. Utilisez les recommandations dans les intentions de dialogue nouvelles ou existantes pour élaborer des données d'entraînement réalistes basées sur les phrases que vos clients utilisent déjà. Vous pouvez utiliser les Recommandations d'entrée afin de générer de nombreux énoncé pour une nouvelle intention ou augmenter la qualité de vos intentions existantes en recommandant des énoncés de qualité.

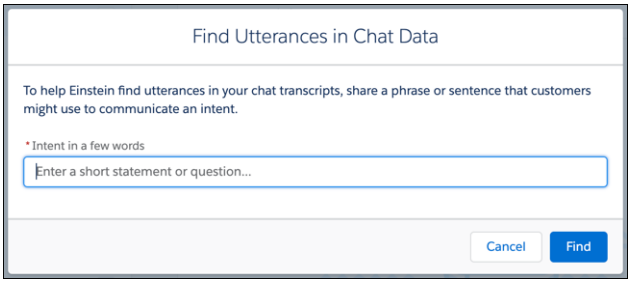
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La configuration des robots Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Qui : les robots Einstein sont disponibles pour les organisations Salesforce qui détiennent les licences utilisateur Service Cloud et Chat, ou la licence utilisateur Digital Engagement. Chaque organisation applicable reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur détenteur de Chat ou Digital Engagement avec un abonnement actif. Cette fonctionnalité nécessite l'une des autorisations suivantes : Personnaliser l'application OU Modifier les métadonnées OU Gérer les robots OU Gérer les données d'entraînement des robots.

Comment : vous pouvez activer les Recommandations d'entrée dans la page principale des Robots Einstein. Pour lancer les Recommandations d'entrée, cliquez sur Obtenir des recommandations dans une nouvelle intention ou sur Rechercher similaire en regard d'un énoncé.

Pour pouvoir activer les Recommandations d'entrée, vous devez avoir dans votre profil l'accès Afficher tout sur l'objet Transcription de chat. Pour élaborer un modèle de qualité, les Recommandations d'entrée nécessitent au moins 10 000 enregistrements Transcription de chat.

Toute utilisation de cette fonctionnalité bêta est soumise aux Conditions d'utilisation des services bêta.



Développement collectif de robots à l'aide d'autorisations personnalisées

Partagez le développement de robots avec plusieurs parties prenantes sans compromettre la sécurité de vos données. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher la configuration peuvent accéder au robot en mode lecture seule. L'autorisation Gérer les robots permet d'élaborer et de gérer les robots, et l'autorisation Gérer les données d'entraînement des robots permet d'accéder aux ensembles d'intentions et aux activités d'entraînement. Ces mises à jour aident à gérer le modèle d'intention de votre robot au sein d'une équipe élargie, tout en réservant le développement du robot à quelques membres seulement.

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 Salesforce qui détiennent les licences utilisateur Service Cloud et Chat, ou la licence utilisateur Digital Engagement. Chaque organisation applicable reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur détenteur de Chat ou Digital Engagement avec un abonnement actif.

Comment : Gérer les robots et Gérer les données d'entraînement des robots sont des autorisations personnalisées incluses dans des ensembles d'autorisations qui peuvent être attribués à un profil. Pour plus d'informations sur l'attribution d'ensembles d'autorisations, consultez cet article d'aide.

Orientation avec les nouvelles fonctionnalités d'accessibilité de la Vue de la carte (globalement disponible)

L'accessibilité de la vue de la carte a été améliorée pour les administrateurs de robot grâce à une nouvelle infrastructure de localisation pour les lecteurs d'écran. Lorsque vous sélectionnez un dialogue, les lecteurs d'écran décrivent les éléments enfants et déterminent si Einstein est activé. Les administrateurs peuvent utiliser les outils robustes de navigation au clavier dans la Vue de la carte pour parcourir visuellement les robots.

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 Salesforce qui détiennent les licences utilisateur Service Cloud et Chat, ou la licence utilisateur Digital Engagement. Chaque organisation applicable reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur détenteur de Chat ou Digital Engagement avec un abonnement actif. Cette fonctionnalité nécessite l'une des autorisations suivantes : Personnaliser l'application OU Modifier les métadonnées OU Gérer les robots.

Comment : vous pouvez accéder à la Vue de la carte dans la page de dialogue du Générateur de robot.

Langues supplémentaires pour les Robots Einstein

Les capacités linguistiques des robots n'ont jamais été aussi développées. Les langues Japonais, Chinois traditionnel et Chinois simplifié sont globalement généralement disponibles, et Russe, Hollandais et Portugais (Brésil) sont maintenant des langues bêta.

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 Salesforce qui détiennent les licences utilisateur Service Cloud et Chat, ou la licence utilisateur Digital Engagement. Chaque organisation applicable reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur détenteur de Chat ou Digital Engagement avec un abonnement actif. Cette fonctionnalité nécessite l'une des autorisations suivantes : Personnaliser l'application OU Modifier les métadonnées OU Gérer les robots.

Comment : la définition d'une langue pour le robot est requise. Vous pouvez sélectionner une langue pour un nouveau robot pendant le nouveau flux de configuration du robot. Vous pouvez attribuer une langue à des robots déjà créés en modifiant la section Informations sur le robot de la page Vue d'ensemble du robot.

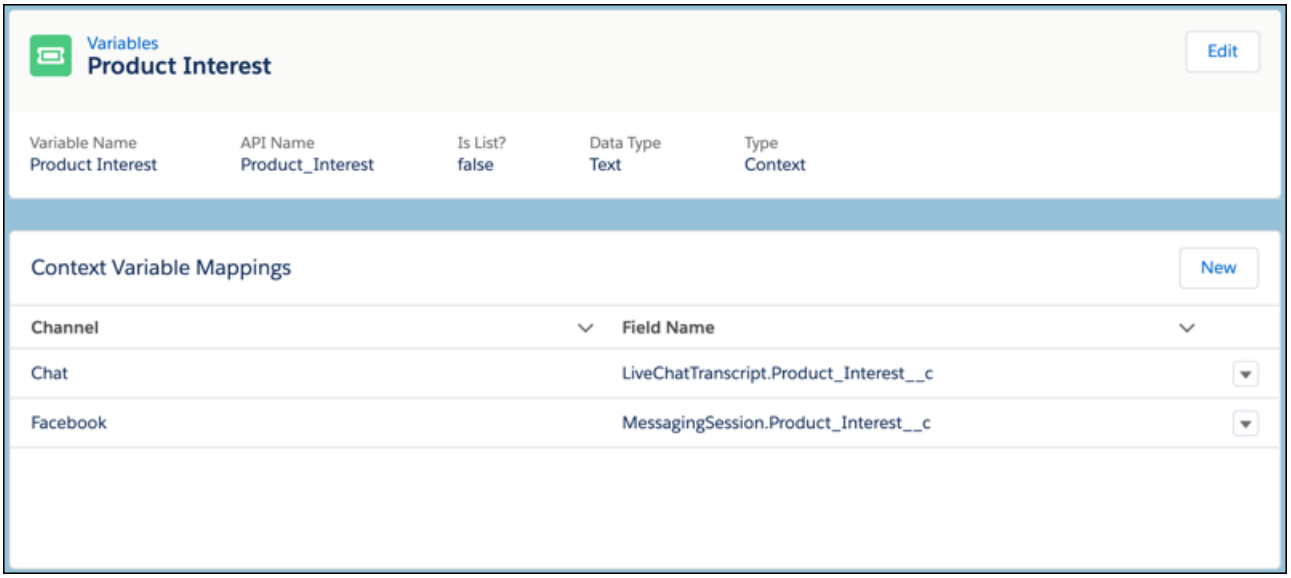
Mappage des variables de contexte personnalisées pour plus de précision

Aidez votre robot à agir dans le contexte de vos clients en mappant des variables de contexte personnalisées. Les administrateurs de chat peuvent personnaliser les formulaires préalables au chat afin de livrer des informations sur le robot, et les administrateurs de Messagerie peuvent capturer des numéros de téléphone et les lier à des enregistrements existants. Chaque variable de contexte personnalisée peut être mappée avec plusieurs canaux et champs.

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 Salesforce qui détiennent les licences utilisateur Service Cloud et Chat, ou la licence utilisateur Digital Engagement. Chaque organisation applicable reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur détenteur de Chat ou Digital Engagement avec un abonnement actif. Cette fonctionnalité nécessite l'une des autorisations suivantes : Personnaliser l'application OU Modifier les métadonnées OU Gérer les robots.

Comment : pour créer une variable, cliquez sur Nouveau dans la page Variables du Générateur de robot. Changez le champ Type en Contexte. Enregistrez votre travail, puis cliquez sur le nom de la variable pour ajouter des mappages par canal. Le canal Chat peut être mappé avec l'objet LiveChatTranscript et les canaux Messagerie peuvent être mappés avec l'objet MessagingSession ou MessagingUser.



Connaissances approfondies avec les métriques de session de robot avancées

Tirez parti des améliorations apportées aux métriques de robot pour partager des connaissances avec votre équipe. Les journaux des événements indiquent quand un robot est transféré à un agent ou à un autre robot, et référencent chaque action de règle. Les éléments de règle avec des conditions sont désormais spécifiés en tant qu'événements uniques.

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 Salesforce qui détiennent les licences utilisateur Service Cloud et Chat, ou la licence utilisateur Digital Engagement. Chaque organisation applicable reçoit 25 conversations de Robots Einstein par mois pour chaque utilisateur détenteur de Chat ou Digital Engagement avec un abonnement actif. Cette fonctionnalité nécessite l'une des autorisations suivantes : Personnaliser l'application OU Modifier les métadonnées OU Gérer les robots.

Comment : vous pouvez accéder aux journaux d'événements sous l'onglet Performance du Générateur de robot. Les rapports sur les transferts utilisent le nouveau champ dans l'objet ConversationDefinitionSession : Type de cible de transfert de session.

Robots Einstein : mises à jour de l'expiration de session

Variation des délais d'expiration de session de robot selon le canal. Le délai d'expiration du canal de chat est de 30 minutes et celui du canal de messagerie est de 8 heures.

Robots Einstein : mises à jour de l'acheminement

Les robots Einstein qui utilisent l'acheminement basé sur la file d'attente et l'acheminement basé sur les compétences prennent désormais en charge la place dans la file d'attente pour les remplacements.

Classification des requêtes Einstein : accélération des recommandations, champs de contrôle facultatifs et connaissances sur les mises à jour automatiques

Si vous utilisez la version Try Einstein de la Classification des requêtes Einstein, les recommandations de valeurs de champ sont désormais affichées juste après la création de la requête, pas une heure après. Les champs de contrôle sont facultatifs, ce qui facilite la configuration de modèles. Vous recevez des détails qui facilitent la résolution des problèmes de mise à jour automatique des requêtes.

DANS CETTE SECTION :

Try Einstein, avec des recommandations plus rapides

Nous savons que chaque minute compte. Si vous avez la version Try Einstein de la Classification des requêtes Einstein, Einstein recommande désormais une seule fois des valeurs de champ à l'agent, juste après la création de la requête. Auparavant, les recommandations étaient actualisées toutes les heures dans les requêtes ouvertes et mises à jour, elles n'étaient pas toujours disponibles lors de la création d'une requête.

Champs de contrôle facultatifs

Un champ de contrôle détermine les valeurs disponibles dans un autre champ, appelé champ dépendant. Si vous souhaitez que la Classification des requêtes Einstein prédise un champ dépendant, vous pouvez désormais activer votre modèle sans inclure le champ de contrôle.

Recueil de connaissances sur les problèmes de mise à jour automatique

Si la Classification des requêtes Einstein tente de mettre à jour un champ de requête et échoue, nous vous indiquons le motif de l'échec pour vous permettre de le corriger.

Informations supplémentaires sur les champs de prédiction dans la Classification des requêtes Einstein

Identifiez le champ pour lequel la Classification des requêtes Einstein établit des prédictions. Auparavant, vous pouviez recevoir des recommandations pour des requêtes, mais vous ne pouviez pas identifier le champ associé. Vous pouvez utiliser le champ de prédiction pour, par exemple, générer des rapports qui comparent des prédictions aux valeurs de requête réelles.

Try Einstein, avec des recommandations plus rapides

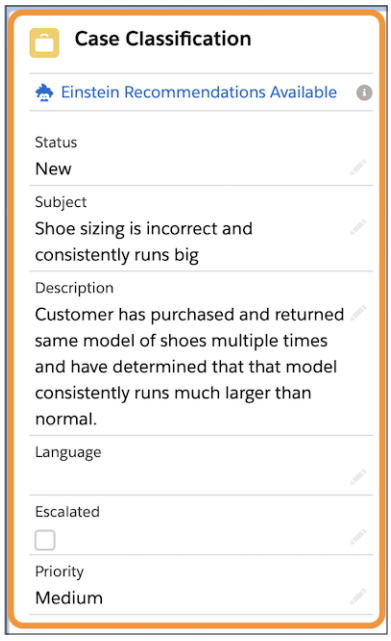
Nous savons que chaque minute compte. Si vous avez la version Try Einstein de la Classification des requêtes Einstein, Einstein recommande désormais une seule fois des valeurs de champ à l'agent, juste après la création de la requête. Auparavant, les recommandations étaient actualisées toutes les heures dans les requêtes ouvertes et mises à jour, elles n'étaient pas toujours disponibles lors de la création d'une requête.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. La configuration de la Classification des requêtes Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Qui : la version Try Einstein de la Classification des requêtes Einstein ne nécessite pas de licence complémentaire Service Cloud Einstein.

Comment : pour afficher les recommandations d'Einstein sur une requête, cliquez sur **Obtenir des recommandations Einstein** dans Lightning Service Console. Selon la configuration de la Classification des requêtes Einstein, ce lien est affiché dans :

- Le composant enregistrement associé Détails de la requête, ou
- Le composant Recommandations de champ Einstein, dont l'en-tête standard est Classification des requêtes



Généralement, les recommandations sont affichées juste après la création d'une requête, avec parfois un léger délai lorsque le trafic est important. Il peut être nécessaire d'actualiser la page pour les afficher.

Champs de contrôle facultatifs

Un champ de contrôle détermine les valeurs disponibles dans un autre champ, appelé champ dépendant. Si vous souhaitez que la Classification des requêtes Einstein prédise un champ dépendant, vous pouvez désormais activer votre modèle sans inclure le champ de contrôle.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. La configuration de la Classification des requêtes Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Pourquoi : par exemple, le champ de requête `Motif` est dépendant du champ `Origine de la requête`. Vous ajoutez `Motif` à votre modèle pour permettre Einstein de le prédire, mais `Origine de la requête` n'est pas pris en charge dans la Classification des requêtes Einstein. Vous pouvez désormais activer votre modèle sans retirer `Motif`.

L'insertion du champ de contrôle dans votre modèle fournit à Einstein un contexte pour les prédictions. Ne vous inquiétez pas s'il ne peut pas être ajouté, Einstein peut quand même prédire le champ dépendant. Si la valeur prédite par Einstein pour le champ dépendant n'est pas compatible avec la valeur du champ de contrôle d'une requête, la prédiction est masquée afin de préserver la qualité des données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives au choix des champs à prédire (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Recueil de connaissances sur les problèmes de mise à jour automatique

Si la Classification des requêtes Einstein tente de mettre à jour un champ de requête et échoue, nous vous indiquons le motif de l'échec pour vous permettre de le corriger.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. La configuration de la Classification des requêtes Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Pourquoi : lorsque l'option **Automatiser la valeur** est sélectionnée sur un champ de votre modèle, la Classification des requêtes Einstein met automatiquement à jour le champ de la requête, à condition que la prédiction soit supérieure au seuil de confiance. Auparavant, si une requête qui remplissait cette exigence n'était pas automatiquement mise à jour, les raisons n'étaient pas clairement précisées. Désormais, le nouveau champ de liste de sélection `Code d'erreur`, dans l'événement de plate-forme AIUpdateRecordEvent, indique les raisons pour lesquelles une mise à jour automatique n'a pas été exécutée. Ce champ contient les valeurs suivantes, qui ne peuvent pas être personnalisées :

- `none` : aucune erreur rencontrée.
- `entity_locked` : la requête est verrouillée en modification par un processus d'approbation.
- `no_access` : l'utilisateur Einstein sélectionné ou l'utilisateur du processus automatique n'est pas autorisé à mettre à jour la requête.
- `validation_rule` : la mise à jour enfreint une règle de validation de requête.
- `other` : une erreur différente a été rencontrée.

Comment : utilisez le nouveau champ pour détecter et dépanner les échecs de mise à jour automatique. Créez par exemple un processus ou un flux pour ajouter des requêtes à une file d'attente à consulter si leur Code d'erreur est différent de `none`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Informations supplémentaires sur les champs de prédiction dans la Classification des requêtes Einstein

Identifiez le champ pour lequel la Classification des requêtes Einstein établit des prédictions. Auparavant, vous pouviez recevoir des recommandations pour des requêtes, mais vous ne pouviez pas identifier le champ associé. Vous pouvez utiliser le champ de prédiction pour, par exemple, générer des rapports qui comparent des prédictions aux valeurs de requête réelles.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic et à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. La configuration de la Classification des requêtes Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Qui : la version Try Einstein de la Classification des requêtes Einstein ne nécessite pas de licence complémentaire Service Cloud Einstein.

Comment : utilisez le nouveau champ PredictionField dans l'objet AIRecordInsight afin d'identifier le champ pour vos connaissances. Pour inclure PredictionField dans des types de rapport personnalisés, ajoutez-le à la présentation du rapport dans la page Types de rapport, dans la Configuration.

Recommandations de réponses Einstein : nouveau format flexible et prise en charge de langues multiples

Utilisez la Lightning Service Console avec plus d'agilité en ancrant le composant Réponses Einstein, qui permet aux agents d'examiner et d'envoyer des réponses recommandées tout en consultant d'autres enregistrements. Élargissez votre portée globale avec des réponses recommandées dans huit nouvelles langues.

DANS CETTE SECTION :

Conversion ininterrompue avec le nouveau format ancré

Ancrez (ou épinglez) le composant Réponses Einstein pour envoyer des réponses à partir d'un sous-onglet dans Lightning Service Console. Lorsque le composant est ancré, il affiche les réponses de la session de messagerie ou de chat ouverte sous l'onglet actif. Les agents peuvent réduire ou agrandir l'onglet pour consulter les enregistrements associés à la conversation.

Élargissement de votre portée globale avec les Recommandations de réponses dans huit langues (pilote)

Les Recommandations de réponses Einstein suggèrent des réponses courantes pour aider les agents pendant les sessions de chat et de messagerie. Les recommandations de réponses sont basées sur les transcriptions de chats passés, et proviennent d'une liste de réponses générée par Einstein et que vous avez approuvée. La fonctionnalité était auparavant disponible uniquement en anglais. Les recommandations de réponses en français, hollandais, allemand, espagnol, italien, danois, suédois et turc sont désormais en version pilote.

Conversion ininterrompue avec le nouveau format ancré

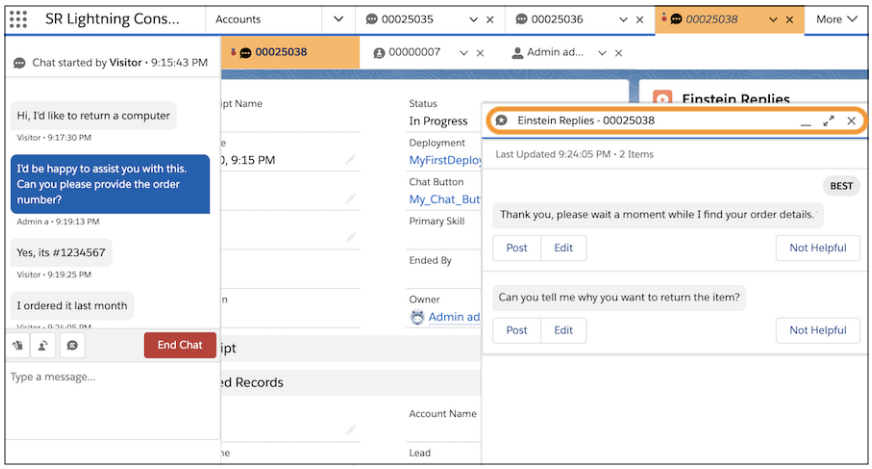
Ancrez (ou épinglez) le composant Réponses Einstein pour envoyer des réponses à partir d'un sous-onglet dans Lightning Service Console. Lorsque le composant est ancré, il affiche les réponses de la session de messagerie ou de chat ouverte sous l'onglet actif. Les agents peuvent réduire ou agrandir l'onglet pour consulter les enregistrements associés à la conversation.

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

Comment : l'option d'ancrage est automatiquement disponible pour tous les agents qui peuvent afficher le composant Réponses Einstein. Cliquez sur l'icône en haut à droite pour ancrer le composant.



Utilisez la barre d'actions de l'en-tête pour réduire, agrandir ou fermer le composant ancré. La barre d'en-tête affiche également le numéro de transcription de la session de messagerie ou de chat ouverte pour l'onglet de console actif.



Les agents peuvent interagir avec les réponses recommandées, même si la conversation n'est pas visible depuis leur sous-onglet actif. Par exemple, cliquez sur **Publier** ou **Pas utile** dans une réponse recommandée en consultant l'article Knowledge associé. Cliquez sur **Modifier** pour coller la réponse dans le champ de message de la conversation et le modifier, tout en gardant le sous-onglet actif affiché. L'agent peut ensuite accéder à la conversation pour adapter et publier la réponse.

Remarque: Vous pouvez choisir de basculer le focus vers la conversation active lorsque les utilisateurs cliquent sur **Modifier** dans les réponses en mode ancré. Ouvrez la page de la console Chat ou Messagerie dans le Générateur d'applications Lightning. Cliquez ensuite sur le composant Réponses Einstein, puis sélectionnez **Accéder à la conversation active pour les modifications ancrées**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation des Recommandations de réponses dans Lightning Service Console (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Accès des agents aux Recommandations de réponses (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Élargissement de votre portée globale avec les Recommandations de réponses dans huit langues (pilote)

Les Recommandations de réponses Einstein suggèrent des réponses courantes pour aider les agents pendant les sessions de chat et de messagerie. Les recommandations de réponses sont basées sur les transcriptions de chats passés, et proviennent d'une liste de réponses générée par Einstein et que vous avez approuvée. La fonctionnalité était auparavant disponible uniquement en anglais. Les recommandations de réponses en français, hollandais, allemand, espagnol, italien, danois, suédois et turc sont désormais en version pilote.

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

Comment : pour en savoir plus sur le pilote multilingue des Recommandations de réponses Einstein, contactez votre chargé de compte Salesforce. Le pilote est disponible pour les organisations dans lesquelles la majorité des transcriptions de chat sont disponibles dans une langue pilote autre que l'anglais. Par exemple, si 90 % de vos transcriptions de chat fermées sont en français, vous pouvez joindre le pilote pour les recommandations de réponse en Français. Le pilote n'est pas disponible pour les organisations qui utilisent déjà les Recommandations de réponses Einstein en anglais.

Pour fournir des recommandations de réponses dans votre langue principale, Einstein doit analyser au moins 10 000 transcriptions de chats fermés dans cette langue. Si vous n'avez pas suffisamment de chats fermés ou si les chats sont trop courts, nous vous l'indiquons lorsque vous essayez d'acheter votre modèle prédictif.

Recommandations d'articles Einstein : simplification de l'accès des agents et nouveau contrôle des données

Inutile de gérer les autorisations utilisateur, tous les utilisateurs de Lightning Knowledge affichent désormais les Recommandations d'articles Einstein dans Lightning Service Console. Einstein identifie maintenant les problèmes de qualité des données qui affectent les recommandations d'articles.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des Recommandations d'articles Einstein pour les Utilisateurs de Lightning Knowledge (mise à jour)
Tous les utilisateurs de Lightning Knowledge affichent désormais des Recommandations d'articles Einstein dans le composant Knowledge. Auparavant, les utilisateurs devaient disposer d'une autorisation pour afficher les recommandations d'articles.

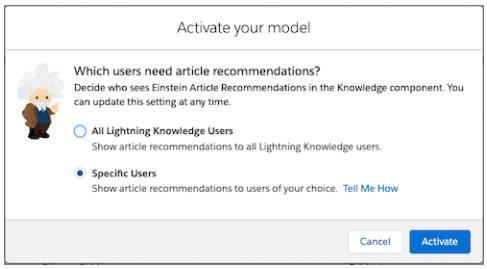
Recherche et correction anticipée des données erronées
Sans données nombreuses et de qualité pour apprendre, Einstein ne peut pas suggérer des recommandations d'articles précises. Si vous n'avez pas suffisamment de données de qualité pour activer votre modèle Recommandations d'articles Einstein, vous êtes notifié et vous recevez des conseils pour corriger le problème.

Affichage des Recommandations d'articles Einstein pour les Utilisateurs de Lightning Knowledge (mise à jour)

Tous les utilisateurs de Lightning Knowledge affichent désormais des Recommandations d'articles Einstein dans le composant Knowledge. Auparavant, les utilisateurs devaient disposer d'une autorisation pour afficher les recommandations d'articles.

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

Comment : si vous n'avez pas encore configuré les Recommandations d'articles Einstein, vous êtes invité à préciser vos préférences d'accès des utilisateurs en activant votre modèle.



Vous avez le choix entre deux options :

- **Tous les utilisateurs de Lightning Knowledge :** cette option est sélectionnée pour vous, il n'est plus nécessaire de gérer manuellement l'attribution d'autorisations utilisateur. Si votre modèle Recommandations d'articles Einstein est déjà actif, il se peut que certains utilisateurs affichent les recommandations d'articles pour la première fois.
- **Des utilisateurs spécifiques :** sélectionnez cette option pour utiliser l'autorisation utilisateur Afficher et agir en fonction des recommandations d'articles Einstein afin de contrôler l'accès aux recommandations d'articles.

Mettez à jour à tout moment le nouveau paramètre dans la page Recommandations d'articles Einstein, dans la Configuration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Accès des agents aux Recommandations d'articles Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : FAQ sur les Recommandations d'articles Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Recherche et correction anticipée des données erronées

Sans données nombreuses et de qualité pour apprendre, Einstein ne peut pas suggérer des recommandations d'articles précises. Si vous n'avez pas suffisamment de données de qualité pour activer votre modèle Recommandations d'articles Einstein, vous êtes notifié et vous recevez des conseils pour corriger le problème.

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

Comment : après avoir élaboré votre modèle, vous êtes informé si vos requêtes et vos articles ne contiennent pas suffisamment de données de qualité pour permettre l'activation du modèle. Un nombre excessif de champs vides, incomplets ou remplis avec des données incorrectes dans vos requêtes peut déclencher cet avertissement.

L'avertissement indique la fréquence à laquelle les champs de votre modèle sont restés vides. Utilisez cette information comme point de départ pour effectuer un contrôle de qualité de votre base de connaissances et de vos récentes requêtes. Vous pouvez également améliorer la qualité de votre modèle en choisissant d'autres champs de base de connaissances et de requête pour l'apprentissage d'Einstein. Vous pouvez ensuite reconstruire et activer votre modèle.

Field Service : nouveau nom, feuille de temps partout et planification des maintenances préventives complexes

Tirez parti des nouvelles fonctionnalités de Field Service qui a été renommé. Permettez à vos agents de soumettre des feuilles de temps, désormais globalement disponibles, à partir de l'application Field Service Mobile et d'inclure des fuseaux horaires locaux. Les modèles récurrents permettent de définir la cadence appropriée pour des rendez-vous de maintenance périodiques.

DANS CETTE SECTION :

Nouveau nom pour Field Service

Toujours ultrarapide, Field Service Lightning s'intitule désormais Field Service. Le nouvel intitulé est reflété dans les noms de fichiers, les messages et l'aide de Salesforce. L'espace de noms d'API, les noms de champ de développeur, les ensembles d'autorisations et les autorisations personnalisées restent inchangés, n'ayez aucune inquiétude concernant votre code personnalisé.

Suivi des temps d'intervention à l'aide de feuilles de temps (globalement disponible)

Suivez le temps que vos employés mobiles consacrent à leurs interventions. Permettez aux responsables de créer, de réviser et d'exécuter des actions sur les feuilles de temps des employés. Définissez des modèles qui génèrent automatiquement des feuilles de temps.

Garanties sur les produits d'enregistrement

Accordez l'accès aux informations de garantie des produits à vos agents mobiles pour leur permettre de soumettre des réclamations en cas de défaut. Enregistrez les détails des conditions de garantie et attribuez-les à des produits ou à des familles de produits pour créer des garanties standard. Créez ensuite des actifs, puis saisissez des garanties supplémentaires ou étendues, en plus de la garantie standard, contenant des conditions d'exclusion ou d'annulation.

Amélioration de la maintenance préventive avec la récurrence avancée (bêta)

Veillez au bon fonctionnement des actifs en gérant les opérations de maintenance exécutées sur plusieurs planifications. Définissez des plannings de maintenance avec des règles de récurrence et spécifiez la priorité de chaque planification. Laissez ensuite les ordres d'exécution générés guider vos techniciens d'assistance afin de réaliser les opérations de maintenance appropriées au moment opportun.

Consultation du prix total des éléments de ligne de contrat de service

Inutile de sortir la calculatrice. Vous pouvez désormais afficher le prix total de tous les éléments de ligne d'un contrat de service.

Identification du jour ouvrable précédent approprié avec BusinessHours.add

Lorsque vous souhaitez retrouver le jour ouvrable précédent en utilisant BusinessHours.add, la date et l'heure renvoyées définissent désormais un congé avant un jour sans heure ouvrable. Par exemple, lorsqu'un jour de congé est pris le vendredi avant un samedi sans heure ouvrable, le jour ouvrable précédent est désormais correctement défini sur le jeudi.

Réception d'objets d'ordre d'exécution traduits

Facilitez la communication avec vos agents mobiles en utilisant leur propre langue. Dans l'objet des ordres d'exécution générés pour des plans de maintenance, le terme Maintenance est correctement traduit dans les langues prises en charge par Salesforce.

Field Service Scheduling : acheminement au niveau de la rue et priorité des rendez-vous

Prévoyez les temps de trajet avec plus de précision à l'aide de l'acheminement au niveau de la rue. Laissez la planification et l'optimisation attribuer les rendez-vous prioritaires à des créneaux horaires et remplacer les visites moins urgentes.

Field Service Mobile : feuilles de temps, amélioration des notifications et parité du lanceur d'actions

Les agents peuvent travailler avec plus d'efficacité dans l'application mobile Field Service. Ils peuvent soumettre des feuilles de temps passées et présentes, envoyer des notifications pertinentes et vérifier la présence de nouveaux messages. La parité du lanceur d'actions entre Android et iOS permet aux équipes d'utiliser l'application aisément et indifféremment sur l'une ou l'autre plate-forme.

Nouveau nom pour Field Service

Toujours ultrarapide, Field Service Lightning s'intitule désormais Field Service. Le nouvel intitulé est reflété dans les noms de fichiers, les messages et l'aide de Salesforce. L'espace de noms d'API, les noms de champ de développeur, les ensembles d'autorisations et les autorisations personnalisées restent inchangés, n'ayez aucune inquiétude concernant votre code personnalisé.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à l'application mobile Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Suivi des temps d'intervention à l'aide de feuilles de temps (globalement disponible)

Suivez le temps que vos employés mobiles consacrent à leurs interventions. Permettez aux responsables de créer, de réviser et d'exécuter des actions sur les feuilles de temps des employés. Définissez des modèles qui génèrent automatiquement des feuilles de temps.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à l'application mobile Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Premiers pas avec les feuilles de temps (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Garanties sur les produits d'enregistrement

Accordez l'accès aux informations de garantie des produits à vos agents mobiles pour leur permettre de soumettre des réclamations en cas de défaut. Enregistrez les détails des conditions de garantie et attribuez-les à des produits ou à des familles de produits pour créer des garanties standard. Créez ensuite des actifs, puis saisissez des garanties supplémentaires ou étendues, en plus de la garantie standard, contenant des conditions d'exclusion ou d'annulation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à l'application mobile Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Enregistrement des garanties de produits (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration de la maintenance préventive avec la récurrence avancée (bêta)

Veillez au bon fonctionnement des actifs en gérant les opérations de maintenance exécutées sur plusieurs planifications. Définissez des plannings de maintenance avec des règles de récurrence et spécifiez la priorité de chaque planification. Laissez ensuite les ordres d'exécution générés guider vos techniciens d'assistance afin de réaliser les opérations de maintenance appropriées au moment opportun.

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

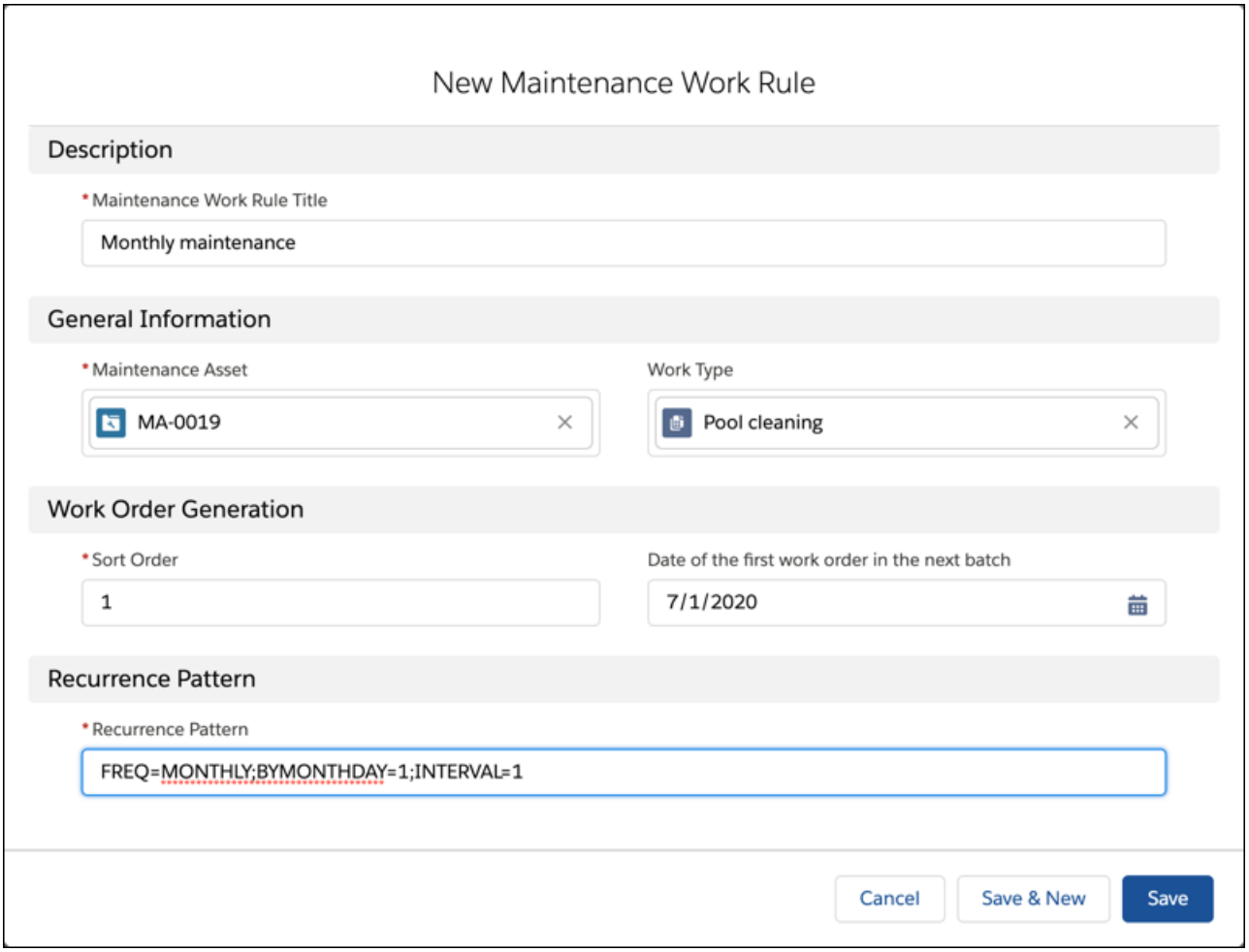
En tant que fonctionnalité bêta, la récurrence avancée des plans de maintenance correspond à un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat 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.

Pourquoi : les actifs peuvent nécessiter des opérations de maintenance multiples, planifiées à des fréquences différentes. Lorsque les tâches de maintenance coïncident, vous pouvez toutes les exécuter ou les exécuter partiellement.

Par exemple, une entreprise de maintenance des bâtiments effectue tous les trois mois une opération de maintenance mineure sur un système de climatisation et un service complet tous les ans. Lors de la génération de l'ordre d'exécution pour le service annuel, le responsable technique ne souhaite pas générer un ordre d'exécution pour le service trimestriel.

Autre exemple, une société de maintenance nettoie une piscine tous les mois et applique un traitement chimique tous les trois mois. Dans ce cas, lors de la création de l'ordre d'exécution de traitement, le responsable technique souhaite créer également un ordre d'exécution de nettoyage de la piscine.

Comment : créez une règle de travail de maintenance pour un actif et utilisez l'ordre de tri pour définir la propriété des règles multiples. Lorsque le processus de génération d'ordre d'exécution détecte plusieurs règles à générer le même jour, seuls les ordres d'exécution des règles d'ordre inférieur sont générés. Si plusieurs règles ont le même ordre de tri, chaque règle génère un ordre d'exécution.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Récurrence avancée pour les plans de maintenance (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Consultation du prix total des éléments de ligne de contrat de service

Inutile de sortir la calculatrice. Vous pouvez désormais afficher le prix total de tous les éléments de ligne d'un contrat de service.

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

Identification du jour ouvrable précédent approprié avec BusinessHours.add

Lorsque vous souhaitez retrouver le jour ouvrable précédent en utilisant BusinessHours.add, la date et l'heure renvoyées définissent désormais un congé avant un jour sans heure ouvrable. Par exemple, lorsqu'un jour de congé est pris le vendredi avant un samedi sans heure ouvrable, le jour ouvrable précédent est désormais correctement défini sur le jeudi.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

BusinessHours.add avec une valeur négative ne fonctionne pas normalement lorsqu'un congé unique correspond à un jour sans heures ouvrables

Réception d'objets d'ordre d'exécution traduits

Facilitez la communication avec vos agents mobiles en utilisant leur propre langue. Dans l'objet des ordres d'exécution générés pour des plans de maintenance, le terme Maintenance est correctement traduit dans les langues prises en charge par Salesforce.

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

Field Service Scheduling : acheminement au niveau de la rue et priorité des rendez-vous

Prévoyez les temps de trajet avec plus de précision à l'aide de l'acheminement au niveau de la rue. Laissez la planification et l'optimisation attribuer les rendez-vous prioritaires à des créneaux horaires et remplacer les visites moins urgentes.

DANS CETTE SECTION :

Estimation des temps de trajet avec l'acheminement au niveau de la rue (globalement disponible)

En utilisant les vitesses et les données réelles de circulation, l'acheminement au niveau de la rue (SLR) calcule des temps de trajet plus précis que l'acheminement aérien. Des projections de déplacement plus précises peuvent aider vos agents à accroître leur productivité et réduire les distances parcourues.

Ciblage des travaux prioritaires à l'aide de rendez-vous de service

Lorsque la disponibilité de votre équipe est limitée, définissez les rendez-vous urgents comme prioritaires sur les autres. Vous pouvez attribuer des valeurs de propriété directement aux rendez-vous. Auparavant, vous pouviez définir la priorité uniquement dans les ordres d'exécution et les éléments d'ordre d'exécution parents.

Nouveaux tests dans le contrôle d'intégrité

Veillez à l'intégrité de la configuration de votre service d'assistance. Les nouveaux tests permettent de détecter si un territoire de service n'a pas suffisamment de ressources compétentes ou si une fenêtre d'arrivée est définie après la date d'échéance d'un rendez-vous. Vous pouvez également déterminer en un clic si l'acheminement au niveau de la rue (SLR) est correctement configuré.

Déchargement des services sandbox pour l'acheminement et l'optimisation

Configurez vos organisations sandbox Salesforce afin d'utiliser des sites distants indépendants pour les services d'acheminement au niveau de la rue (SLR) et d'optimisation. Afin de faciliter l'exécution de vos organisations de production, nous avons ajouté des sites distants dédiés aux sandbox. Dans une prochaine version, les sandbox devront utiliser ces sites pour les services SLR et d'optimisation.

Estimation des temps de trajet avec l'acheminement au niveau de la rue (globalement disponible)

En utilisant les vitesses et les données réelles de circulation, l'acheminement au niveau de la rue (SLR) calcule des temps de trajet plus précis que l'acheminement aérien. Des projections de déplacement plus précises peuvent aider vos agents à accroître leur productivité et réduire les distances parcourues.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service installé.

Comment : dans l'application Field Service Admin, activez l'acheminement au niveau de la rue dans **Paramètres de Field Service** > **Planification** > **Acheminement**. Les calculs SLR sont légèrement plus longs que ceux de l'acheminement aérien.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration de l'acheminement pour les calculs de temps de trajet (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ciblage des travaux prioritaires à l'aide de rendez-vous de service

Lorsque la disponibilité de votre équipe est limitée, définissez les rendez-vous urgents comme prioritaires sur les autres. Vous pouvez attribuer des valeurs de propriété directement aux rendez-vous. Auparavant, vous pouviez définir la priorité uniquement dans les ordres d'exécution et les éléments d'ordre d'exécution parents.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service installé.

Pourquoi : utilisez une formule personnalisée pour attribuer des valeurs de propriété. Par exemple, créez un champ de priorité basé sur des dates d'échéance de rendez-vous. Quand aucun créneau horaire n'est disponible et que la date d'échéance est proche, l'optimisation déplace les rendez-vous moins urgents. La planification donne la priorité aux rendez-vous importants et remplace les attributions de moindre priorité.

Comment : Sélectionnez un champ prioritaire dans les rendez-vous de service, les ordres d'exécution et les éléments d'ordre d'exécution. Les priorités vont de 1, la plus urgente, à 10, la moins urgente. Si vous souhaitez définir de petits incréments entre les valeurs de priorité, utilisez la plage facultative de 1 à 100. Après avoir exécuté des actions de planification ou d'optimisation, reprogrammez ou corrigez les chevauchements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Planification des rendez-vous hautement prioritaires (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveaux tests dans le contrôle d'intégrité

Veillez à l'intégrité de la configuration de votre service d'assistance. Les nouveaux tests permettent de détecter si un territoire de service n'a pas suffisamment de ressources compétentes ou si une fenêtre d'arrivée est définie après la date d'échéance d'un rendez-vous. Vous pouvez également déterminer en un clic si l'acheminement au niveau de la rue (SLR) est correctement configuré.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service installé.

Comment : dans l'application Field Service Admin, sélectionnez **Contrôle d'intégrité** dans Paramètres de Field Service.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Test de votre configuration Field Service avec le contrôle d'intégrité (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Déchargement des services sandbox pour l'acheminement et l'optimisation

Configurez vos organisations sandbox Salesforce afin d'utiliser des sites distants indépendants pour les services d'acheminement au niveau de la rue (SLR) et d'optimisation. Afin de faciliter l'exécution de vos organisations de production, nous avons ajouté des sites distants dédiés aux sandbox. Dans une prochaine version, les sandbox devront utiliser ces sites pour les services SLR et d'optimisation.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Elle s'applique aux organisations sandbox installées avec un package géré Field Service avant la version Winter '21.

Comment : dans la Configuration de l'organisation sandbox, accédez à **Paramètres de site distant**, et activez les sites FSL_GIS_SB et FSL_Optimize_SB.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration des paramètres de site distant (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Field Service Mobile : feuilles de temps, amélioration des notifications et parité du lanceur d'actions

Les agents peuvent travailler avec plus d'efficacité dans l'application mobile Field Service. Ils peuvent soumettre des feuilles de temps passées et présentes, envoyer des notifications pertinentes et vérifier la présence de nouveaux messages. La parité du lanceur d'actions entre Android et iOS permet aux équipes d'utiliser l'application aisément et indifféremment sur l'une ou l'autre plate-forme.

DANS CETTE SECTION :

Envoi de messages pertinents à l'aide de notifications personnalisées

Personnalisez les messages que vous envoyez à vos agents mobiles en fonction de vos besoins métiers. Vous pouvez compléter ou remplacer les notifications par défaut avec des informations importantes relatives à n'importe quelle partie de votre workflow. Vous pouvez par exemple informer les agents de l'état des stocks ou des rendez-vous de service urgents.

Consignation des heures de travail avec des feuilles de temps (globalement disponible)

Vous pouvez automatiquement capturer le fuseau horaire associé à une intervention pour les agents mobiles qui travaillent sous plusieurs fuseaux. Sur un appareil mobile, les agents peuvent soumettre des feuilles de temps passées avec des corrections.

Alertes de notification pour ne manquer aucun message

Les agents mobiles sur Android sont alertés de la réception de notifications et ne manquent aucun événement important, par exemple des changements de rendez-vous de service. Les agents affichent la liste des messages en touchant une alerte et peuvent également consulter les messages ouverts hors ligne. Auparavant, les alertes de notification étaient disponibles uniquement sous iOS.

Efficacité accrue avec la nouvelle conception du Lanceur d'actions

L'utilisation sous iOS et Android est plus simple avec le nouveau Lanceur d'actions. La présentation du Lanceur d'actions est désormais identique sur toutes les plates-formes, ce qui offre aux utilisateurs une expérience cohérente, quel que soit l'appareil. Les en-têtes de section facilitent la recherche d'informations en parcourant les listes d'actions.

Envoi de messages pertinents à l'aide de notifications personnalisées

Personnalisez les messages que vous envoyez à vos agents mobiles en fonction de vos besoins métiers. Vous pouvez compléter ou remplacer les notifications par défaut avec des informations importantes relatives à n'importe quelle partie de votre workflow. Vous pouvez par exemple informer les agents de l'état des stocks ou des rendez-vous de service urgents.

Où : cette modification s'applique à l'application mobile Field Service dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : créez des notifications en utilisant le Générateur de notification. Vous pouvez ensuite ajouter des notifications personnalisées à partir d'un processus, d'un flux ou de l'API REST.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Consignation des heures de travail avec des feuilles de temps (globalement disponible)

Vous pouvez automatiquement capturer le fuseau horaire associé à une intervention pour les agents mobiles qui travaillent sous plusieurs fuseaux. Sur un appareil mobile, les agents peuvent soumettre des feuilles de temps passées avec des corrections.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à l'application mobile Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

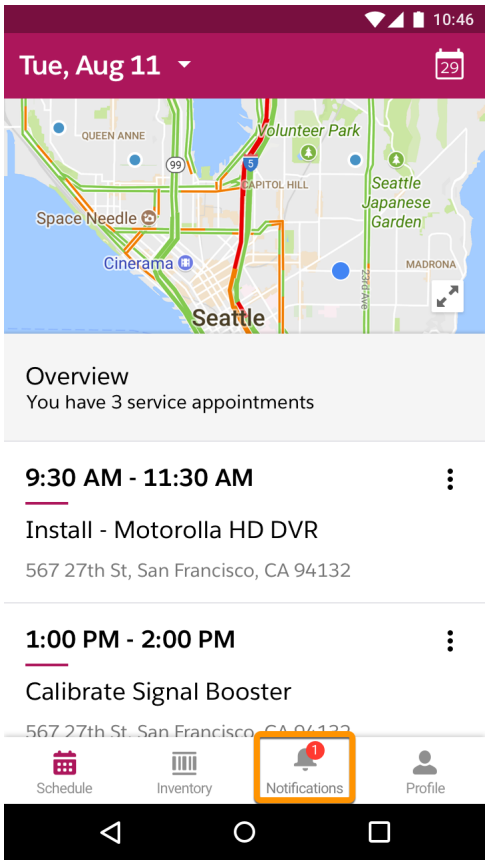
Aide de Salesforce : Premiers pas avec les feuilles de temps (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Alertes de notification pour ne manquer aucun message

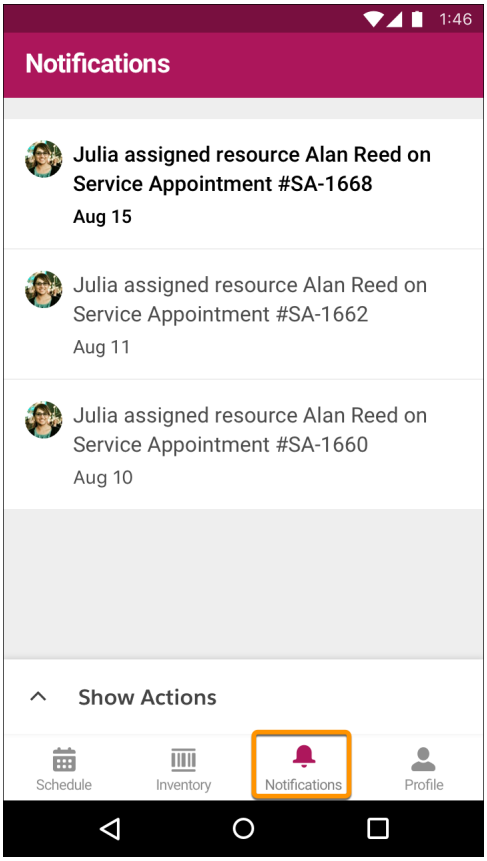
Les agents mobiles sur Android sont alertés de la réception de notifications et ne manquent aucun événement important, par exemple des changements de rendez-vous de service. Les agents affichent la liste des messages en touchant une alerte et peuvent également consulter les messages ouverts hors ligne. Auparavant, les alertes de notification étaient disponibles uniquement sous iOS.

Où : cette modification s'applique à Field Service pour Android.

Comment : une alerte indique aux agents le nombre de messages non lus sous l'onglet de notification.



Lorsque la liste des notifications s'ouvre, l'alerte disparaît. Si un administrateur supprime une notification avant qu'un agent ne la consulte, un message d'erreur est affiché lorsqu'il ouvre le message. S'il reçoit une notification après avoir ouvert l'onglet Notifications, il peut balayer l'écran vers le bas pour actualiser la liste des notifications.



CONSULTER ÉGALEMENT :

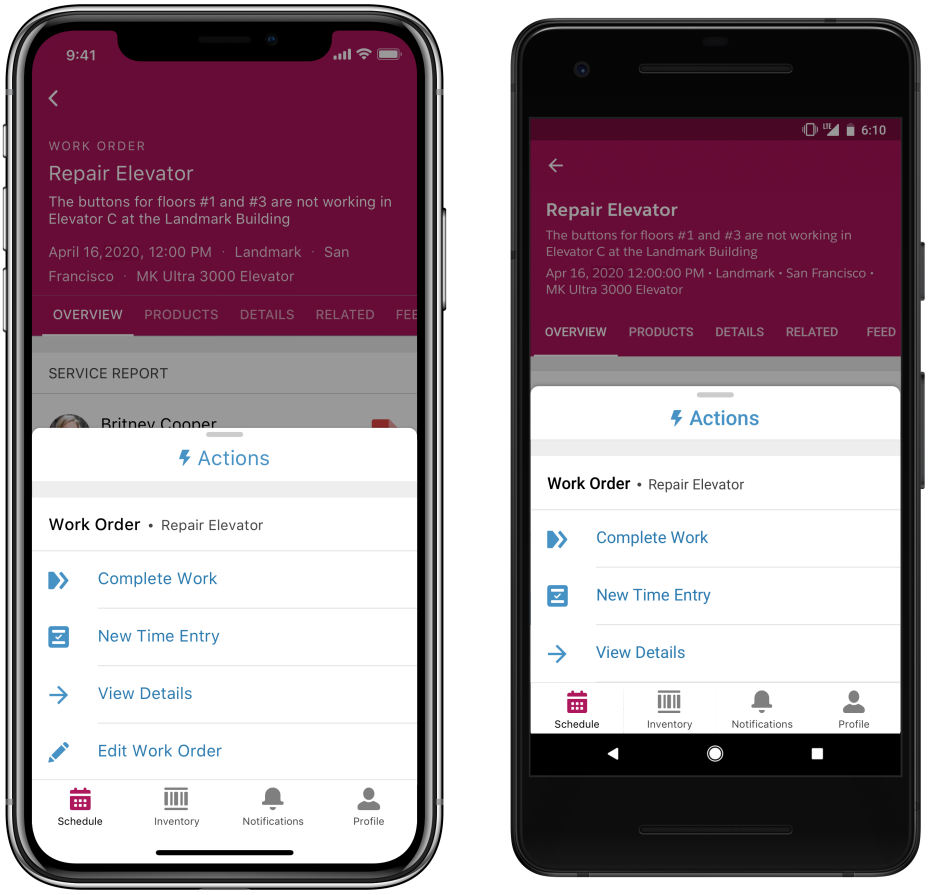
Aide de Salesforce : Personnalisation de notifications push pour l'application mobile Field Service (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Efficacité accrue avec la nouvelle conception du Lanceur d'actions

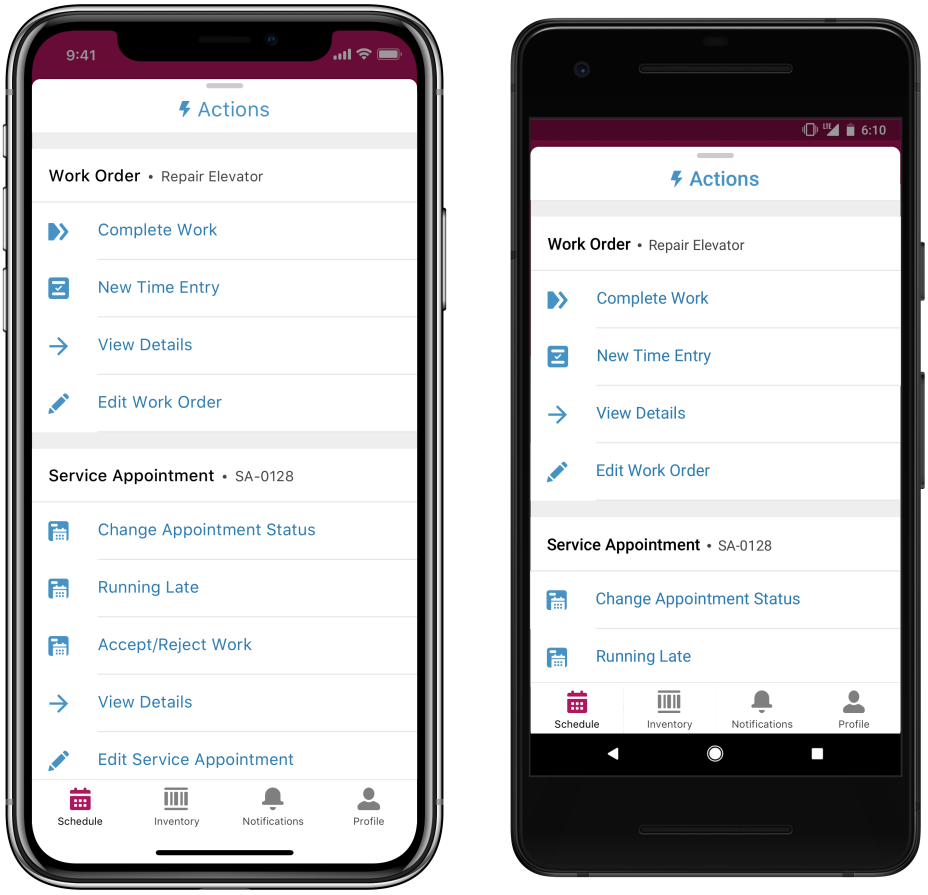
L'utilisation sous iOS et Android est plus simple avec le nouveau Lanceur d'actions. La présentation du Lanceur d'actions est désormais identique sur toutes les plates-formes, ce qui offre aux utilisateurs une expérience cohérente, quel que soit l'appareil. Les en-têtes de section facilitent la recherche d'informations en parcourant les listes d'actions.

Où : cette modification s'applique à Field Service pour iOS et Android.

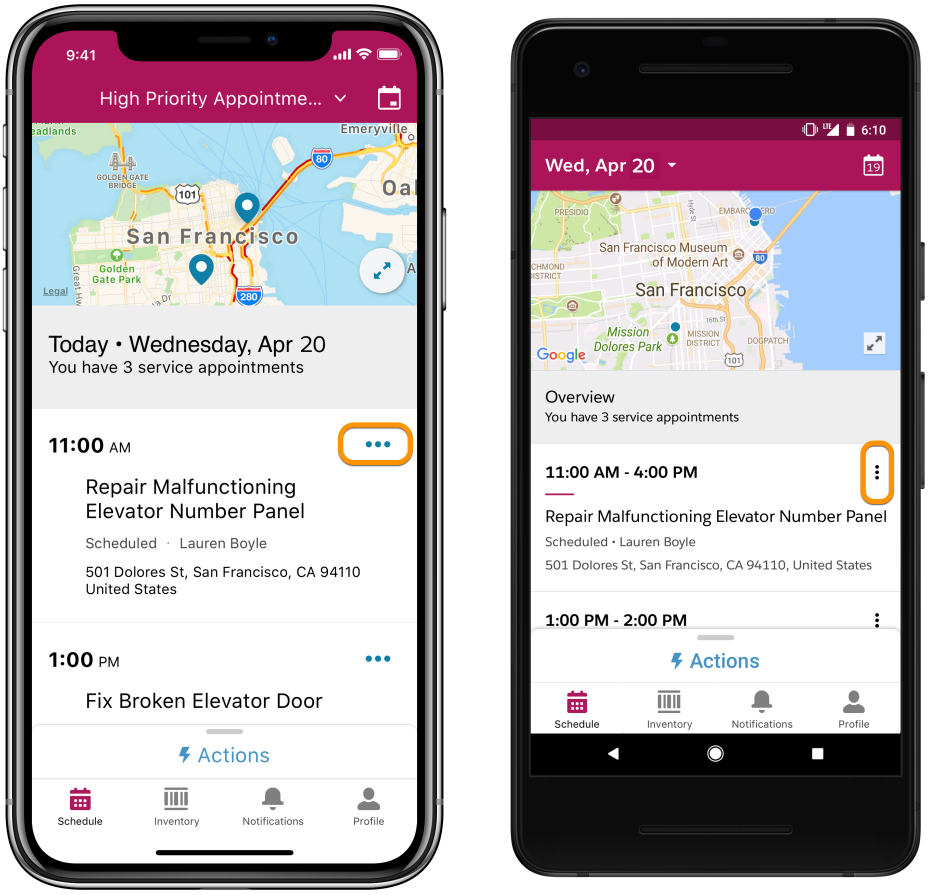
Comment : touchez, balayez ou faites glisser le Lanceur d'actions pour l'ouvrir sur une moitié de l'écran.



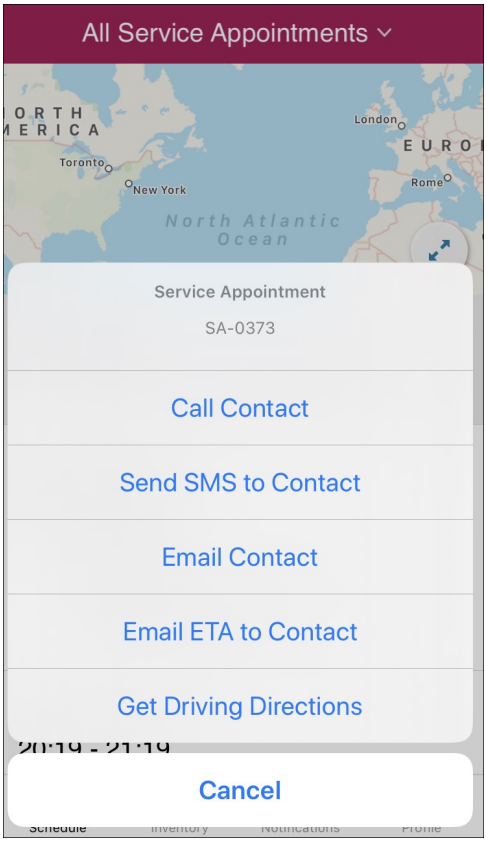
Répétez le geste pour agrandir en plein écran.



Vous pouvez également toucher l'icône du menu d'options pour ouvrir un menu de tâches associées à un élément d'action.



Les en-têtes de section organisent les actions par type d'objet, par exemple rendez-vous du service ou ordres d'exécution. D'autres actions de la Liste d'actions ne sont pas associées à un type d'objet.



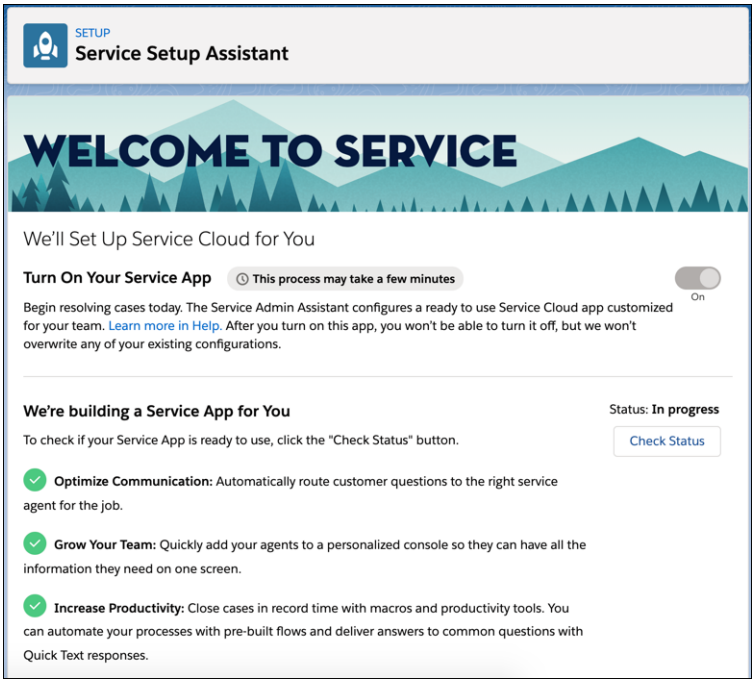
Assistant de configuration de Service : création d'une console en quelques minutes

La prise en main de Service Cloud n'a jamais été aussi rapide. L'assistant de configuration prêt à l'emploi se charge de la configuration de base, c'est-à-dire la liaison à votre adresse e-mail de support et l'ajout des membres de votre équipe. Le processus configure tous les éléments utiles pour pouvoir commencer à résoudre des requêtes le jour même : l'application Lightning Service Console, des profils personnalisés, E-mail vers requête, files d'attente et la page d'enregistrement de requête Lightning. Nous avons également ajouté le texte rapide, des macros et des flux Lightning prédéfinis afin de rationaliser votre workflow.

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

Qui : l'assistant de configuration de service est disponible pour les organisations Salesforce qui détiennent des licences Service Cloud.

Comment : pour prendre en main Service, cliquez sur **Assistant de configuration de Service** dans le menu Configuration.



Canaux : configuration de Voix avec Amazon Connect for Sales, modèles de messagerie et paramètres de code pour le Menu de canal

Intégrez la puissance de la téléphonie intégrée à vos organisations de vente et de support avec la configuration rapide de Service Cloud Voice. Augmentez la productivité des agents avec l'API toolkit Voice, l'automatisation, des outils de collaboration et une convivialité accrue. Élaborez des modèles de messagerie avec plus de flexibilité en utilisant des enregistrements Piste et Opportunité. Personnalisez votre Menu de canal avec les Paramètres de code et évitez toute manipulation du code HTML dans vos pages Web.

DANS CETTE SECTION :

Voice : désormais disponible dans Sales Cloud, API Toolkit, outils d'automatisation des processus, et amélioration de la collaboration et de l'utilisation

Exploitez la puissance de la téléphonie vocale intégrée en actif dans Sales Cloud. Élaborez des solutions pour votre entreprise avec l'API Service Cloud Voice Toolkit et des champs personnalisés empaquetables. Augmentez l'efficacité de votre centre de contact avec des outils d'automatisation des processus tels que des macros, des actions rapides, des flux, des processus et des workflows Lightning. Optimisez la productivité des agents avec la configuration accélérée, des outils de collaboration tels que Chatter et les améliorations de l'utilisation de l'interface de transfert d'appel, du composant enregistrement d'appel, du lecteur d'enregistrement d'appel et de la page d'enregistrement d'appel vocal. Permettez à vos agents d'interrompre l'enregistrement d'appels afin de protéger les informations confidentielles des clients.

Messagerie : amélioration des modèles et des autorisations d'objet

Nous avons ajouté de la flexibilité dans l'élaboration de modèles de messagerie et renforcé le contrôle des administrateurs sur les autorisations d'objet Messagerie. Vous pouvez désormais utiliser des règles d'acheminement basées sur les compétences Omni-Channel pour la messagerie.

Chat : types d'acheminement renommés, règles d'acheminement basé sur les compétences

Notez les modifications apportées à la terminologie dans les Boutons de Chat et les Invitations. Examinez les règles d'acheminement basé sur les compétences qui prennent désormais en charge le chat.

Service incorporé pour le Web : paramètres de code pour le Menu de canal, invitations de chat dans la communauté et icône nouveau message de chat

Déployez les paramètres de code du menu de canal avec plus de flexibilité à l'aide de ressources statiques JavaScript dans Configuration de Service. Envoyez aux clients des invitations de chat dans les communautés avec les paramètres de code. Utilisez une icône Nouveau message dans le chat pour des conversations rationalisées.

Voice : désormais disponible dans Sales Cloud, API Toolkit, outils d'automatisation des processus, et amélioration de la collaboration et de l'utilisation

Exploitez la puissance de la téléphonie vocale intégrée en actif dans Sales Cloud. Élaborez des solutions pour votre entreprise avec l'API Service Cloud Voice Toolkit et des champs personnalisés empaquetables. Augmentez l'efficacité de votre centre de contact avec des outils d'automatisation des processus tels que des macros, des actions rapides, des flux, des processus et des workflows Lightning. Optimisez la productivité des agents avec la configuration accélérée, des outils de collaboration tels que Chatter et les améliorations de l'utilisation de l'interface de transfert d'appel, du composant enregistrement d'appel, du lecteur d'enregistrement d'appel et de la page d'enregistrement d'appel vocal. Permettez à vos agents d'interrompre l'enregistrement d'appels afin de protéger les informations confidentielles des clients.

DANS CETTE SECTION :

Amplification de Sales Cloud avec Voix

Donnez la parole à vos équipes commerciales avec Voix, la solution téléphonique native et intelligente de Salesforce. Les commerciaux peuvent discuter avec vos clients en utilisant un téléphone logiciel intuitif qui combine la puissance d'Amazon Connect, notamment la transcription en temps réel des appels. Regroupez les appels vocaux et vos canaux numériques afin de permettre aux agents de support de contacter les clients au moment opportun sur leur canal favori.

Accélération du réglage de Voix avec la configuration avancée

Mettez votre centre de contact en marche sans perdre de temps avec l'expérience de configuration avancée dans Voix Service Cloud. La page Configuration de Voix vous guide à travers les étapes de configuration. Les multiples étapes qui étaient précédemment nécessaires pour configurer votre instance Amazon Connect ont été automatisées.

Recommandations de la Next Best Action aux agents avec l'API Toolkit Service Cloud Voice (globalement disponible)

Tirez parti des connaissances sur les clients de votre entreprise pour suggérer la meilleure action qu'un agent peut effectuer pour fidéliser les clients et accroître leur satisfaction. Offrez à vos agents des recommandations intelligentes dans le composant Einstein Next Best Action et le composant Actions et recommandations sur la base des informations des enregistrements d'appels vocaux et de transcriptions d'appel. Utilisez les événements pour les changements d'état des appels, tels que démarrer un appel, terminer un appel, désactiver et mettre en attente, afin d'élaborer des solutions pilotées par les événements. Utilisez les API du Toolkit Service Cloud Voice pour envoyer automatiquement des recommandations sensibles au contexte basées sur les valeurs de champ des enregistrements d'appel et les mots-clés des transcriptions d'appel.

Déclenchement de flux, de processus et de workflows Lightning sur la base d'enregistrement d'appels vocaux

Exploitez la puissance des outils d'automatisation de Salesforce afin d'appliquer automatiquement les processus métiers de votre entreprise lors de la création ou de la modification d'un enregistrement Appel vocal. Vous pouvez par exemple utiliser un workflow pour envoyer automatiquement un e-mail lorsqu'un champ Appel vocal est mis à jour ou changer automatiquement un champ Appel vocal lorsqu'un champ d'un enregistrement associé est mis à jour. Vous pouvez également créer des enregistrements basés sur des enregistrements Appel vocal. Vous pouvez par exemple créer une requête et une piste lors de la création ou de la mise à jour d'un appel vocal. Les enregistrements d'appels vocaux sont pris en charge dans les processus, les flux et les workflows Lightning.

Efficacité accrue lors de l'enregistrement d'appels vocaux avec des macros et des actions rapides

Pour augmenter leur productivité, les agents peuvent exécuter des macros et des actions rapides pendant les enregistrements d'appels vocaux. Ils peuvent par exemple exécuter une macro qui met à jour le champ Disposition d'appel sur Résolu et envoie un e-mail de suivi au client. Les macros en masse et les actions rapides sont prises en charge dans l'objet et les enregistrements Appel vocal.

Interruption et reprise des enregistrements d'appels par les agents

Aidez vos agents à protéger les informations confidentielles de vos clients, notamment les numéros de sécurité sociale, en les autorisant à interrompre et à reprendre l'enregistrement d'appels.

Lecture des enregistrements d'appel avec le lecteur amélioré

Le lecteur d'enregistrement d'appel affiche une nouvelle présentation et son utilisation est plus conviviale, avec un indicateur de progression, un indicateur du type d'appel ainsi que l'heure et la date.

Transfert des appelants vers l'agent approprié avec une interface utilisateur plus intuitive

Les agents peuvent aisément transférer des appels vers un autre agent et ajouter des appelants à un appel sous l'onglet actualisé Contrôles d'appel Omni-Channel. Ils peuvent présenter le nouvel agent au client en fusionnant deux appels en un seul : « Je demande à Jane Doe de se joindre à notre conversation. » Ils peuvent basculer d'un appel à l'autre, ce qui évite aux clients de se répéter : « Permettez-moi de vous mettre en attente une minute pendant que j'informe le service de facturation de votre situation. » Lorsque le client est transféré vers le deuxième agent, ils peuvent quitter l'appel pour aider d'autres clients : « Vous parlez maintenant à la personne compétente, je quitte la conversation. »

Composition de numéros d'extension téléphonique avec le pavé numérique intégré

Les agents peuvent utiliser le pavé numérique intégré de l'utilitaire Omni-Channel pour composer des extensions et des arborescences téléphoniques RVI (réponse vocale interactive) afin d'appeler les clients en réduisant les changements de contexte.

Optimisation de la collaboration sur les enregistrements d'appels vocaux avec Chatter

Le composant Chatter est désormais disponible par défaut dans les enregistrements d'appels vocaux. Il facilite la collaboration des agents avec leurs collègues sur des appels.

Avertissements pour éviter l'arrêt accidentel des appels

Lorsqu'un agent essaie de fermer une page Appel vocal pendant un appel, une fenêtre contextuelle lui demande de confirmer s'il souhaite raccrocher afin d'éviter d'arrêter involontairement les appels.

Formation facilitée avec la surveillance des transcriptions Voix Service Cloud

Les superviseurs peuvent désormais afficher en temps réel les transcriptions d'appels vocaux afin de faciliter la formation et l'intégration. Les superviseurs peuvent surveiller jusqu'à cinq transcriptions vocales Service Cloud et chats dans Omni-Channel Supervisor. Auparavant, ils ne pouvaient surveiller que les chats.

Suivi des frais Amazon Connect dans un rapport standard

Surveillez les frais de facturation mensuels d'Amazon Connect de votre organisation dans un rapport Salesforce standard. Affichez une liste détaillée des modifications de chaque compte et région AWS associés à votre organisation Salesforce. Filtrez le rapport en utilisant les outils de génération de rapport standard de Salesforce et exportez le rapport dans un fichier .csv.

Ajout de champs personnalisés Appel vocal à des packages

Les partenaires et les éditeurs de logiciels peuvent élaborer des solutions téléphoniques pour leurs clients en ajoutant des champs personnalisés à l'objet Appel vocal dans un package. Utilisez des champs personnalisés pour stocker les données d'un flux de contact Amazon Connect ou transmettre les données d'un enregistrement d'appel vocal à un autre objet. Les éditeurs de logiciels peuvent créer un package, que leurs clients installent aisément, et envoyer des mises à jour automatiques au package pour fournir les toutes dernières fonctionnalités à leurs clients.

Sécurité avec l'API REST Telephony Integration révisée

En utilisant l'API REST Create Transcript, nous avons légèrement modifié l'URI et la charge de travail pour renforcer la sécurité. Plus précisément, nous avons déplacé l'ID de participant depuis l'URI vers la charge de travail. Les deux versions de l'API fonctionnent dans la version Winter '21, mais vous devez migrer vers la nouvelle API dès que possible.

Amplification de Sales Cloud avec Voix

Donnez la parole à vos équipes commerciales avec Voix, la solution téléphonique native et intelligente de Salesforce. Les commerciaux peuvent discuter avec vos clients en utilisant un téléphone logiciel intuitif qui combine la puissance d'Amazon Connect, notamment la transcription en temps réel des appels. Regroupez les appels vocaux et vos canaux numériques afin de permettre aux agents de support de contacter les clients au moment opportun sur leur canal favori.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Administrateur du centre de contact peuvent créer et gérer décembre de contact Voix. Les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Agent peuvent accéder au centre de contact, et passer et recevoir des appels.

Comment : dans Configuration, saisissez `Configuration de Voix` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Configuration de Voix**. Suivez les instructions de la page de configuration pour activer Voix, créez un centre de contact, puis configurez Amazon Connect. Lorsque vous configurez Salesforce pour utiliser Voix, ajoutez l'utilitaire Omni-Channel à Lightning Sales Console. Vos commerciaux peuvent ensuite l'utiliser pour passer et répondre à des appels.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

Accélération du réglage de Voix avec la configuration avancée

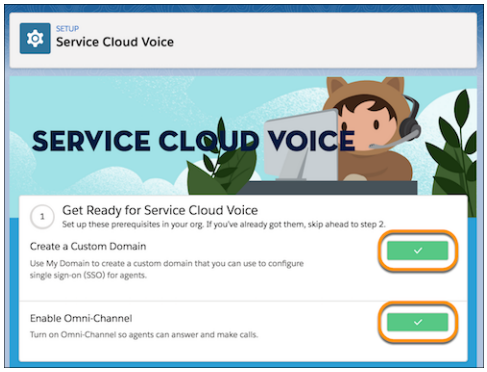
Mettez votre centre de contact en marche sans perdre de temps avec l'expérience de configuration avancée dans Voix Service Cloud. La page Configuration de Voix vous guide à travers les étapes de configuration. Les multiples étapes qui étaient précédemment nécessaires pour configurer votre instance Amazon Connect ont été automatisées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

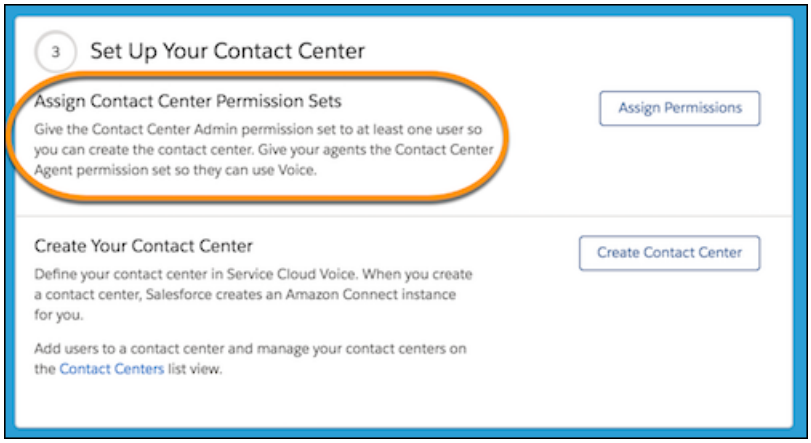
Qui : pour configurer Voix Service Cloud, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Personnaliser l'application et de l'ensemble d'autorisations Administrateur du centre de contact. L'administrateur Amazon Connect peut configurer l'instance Amazon Connect.

Pourquoi : passez moins de temps à configurer Voix et plus de temps à aider vos clients.

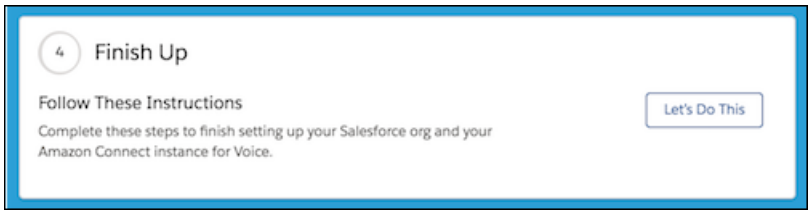
Une nouvelle expression et une coche visuelle ajoutée indiquent que votre organisation remplit les prérequis de Voix pour MyDomain et Omni-Channel.



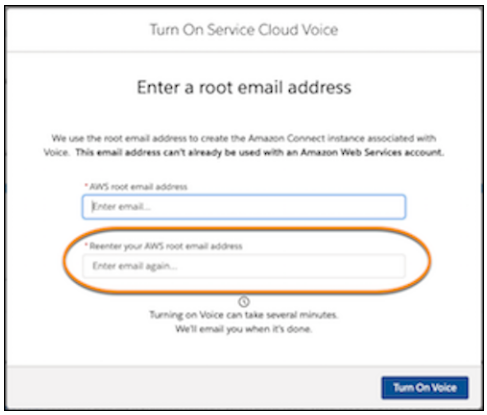
À l'étape Configurer le centre de contact, une nouvelle formulation indique les ensembles d'autorisations à accorder à vos agents pour leur permettre d'assister les clients.



Une nouvelle étape Terminer fournit un lien vers la documentation de configuration qui permet de trouver rapidement les informations utiles pour finaliser la configuration de Voix.



La fenêtre modale actualisée Activer Voix Service Cloud vous demande de saisir votre adresse e-mail deux fois pour s'assurer que l'adresse e-mail racine de Amazon Web Services est correcte.



En créant votre centre de contact, Salesforce active automatiquement l'enregistrement des appels, la diffusion audio des appels, la diffusion des données pour les transcriptions et la configuration de l'authentification unique (SSO) pour vous faire gagner du temps. Auparavant, ces fonctionnalités nécessitaient une configuration manuelle.

Comment : dans Configuration, saisissez `Configuration de Voix` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Configuration de Voix**. Suivez les instructions de la page de configuration pour activer Voix, créez un centre de contact, puis configurez Amazon Connect.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Configuration de votre instance Amazon Connect (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Recommandations de la Next Best Action aux agents avec l'API Toolkit Service Cloud Voice (globalement disponible)

Tirez parti des connaissances sur les clients de votre entreprise pour suggérer la meilleure action qu'un agent peut effectuer pour fidéliser les clients et accroître leur satisfaction. Offrez à vos agents des recommandations intelligentes dans le composant Einstein Next Best Action et le composant Actions et recommandations sur la base des informations des enregistrements d'appels vocaux et de transcriptions d'appel. Utilisez les événements pour les changements d'état des appels, tels que démarrer un appel, terminer un appel, désactiver et mettre en attente, afin d'élaborer des solutions pilotées par les événements. Utilisez les API du Toolkit Service Cloud Voice pour envoyer automatiquement des recommandations sensibles au contexte basées sur les valeurs de champ des enregistrements d'appel et les mots-clés des transcriptions d'appel.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Améliorations d'Einstein Next Best Action (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Premiers pas avec Einstein Next Best Action (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Service Cloud Voice Developer Guide : Service Cloud Voice Toolkit API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Déclenchement de flux, de processus et de workflows Lightning sur la base d'enregistrement d'appels vocaux

Exploitez la puissance des outils d'automatisation de Salesforce afin d'appliquer automatiquement les processus métiers de votre entreprise lors de la création ou de la modification d'un enregistrement Appel vocal. Vous pouvez par exemple utiliser un workflow pour envoyer automatiquement un e-mail lorsqu'un champ Appel vocal est mis à jour ou changer automatiquement un champ Appel vocal lorsqu'un champ d'un enregistrement associé est mis à jour. Vous pouvez également créer des enregistrements basés sur des enregistrements Appel vocal. Vous pouvez par exemple créer une requête et une piste lors de la création ou de la mise à jour d'un appel vocal. Les enregistrements d'appels vocaux sont pris en charge dans les processus, les flux et les workflows Lightning.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Comment : utilisez Flow Builder pour démarrer automatiquement un flux lors de la création ou de la modification d'un enregistrement Appel vocal. Utilisez Flow Builder pour lancer des processus lors de la création ou de la modification d'un enregistrement Appel vocal.

Utilisez des règles de workflow pour déclencher des procédures internes standard lors de la création ou de la modification d'un enregistrement Appel vocal.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

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

Efficacité accrue lors de l'enregistrement d'appels vocaux avec des macros et des actions rapides

Pour augmenter leur productivité, les agents peuvent exécuter des macros et des actions rapides pendant les enregistrements d'appels vocaux. Ils peuvent par exemple exécuter une macro qui met à jour le champ Disposition d'appel sur Résolu et envoie un e-mail de suivi au client. Les macros en masse et les actions rapides sont prises en charge dans l'objet et les enregistrements Appel vocal.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : pour créer des actions, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Personnaliser l'application. Pour afficher, créer et modifier des macros, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Lire, Créer et Modifier sur les macros. Pour créer et exécuter des macros irréversibles, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Gérer les macros que les utilisateurs ne peuvent pas annuler. Pour exécuter des macros en masse, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Exécuter les macros sur plusieurs enregistrements.

Comment : pour créer une macro, utilisez le Générateur de macro, puis sélectionnez l'objet Appel vocal auquel la macro doit être appliquée. Spécifiez les actions de la macro, puis exécutez-la.

Pour créer une action spécifique à un objet, accédez aux paramètres de gestion de l'objet Appel vocal, accédez à Boutons, liens et actions, puis créez votre action. Les agents peuvent exécuter l'action dans les enregistrements Appel vocal.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création de macros dans Lightning Experience (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)

Interruption et reprise des enregistrements d'appels par les agents

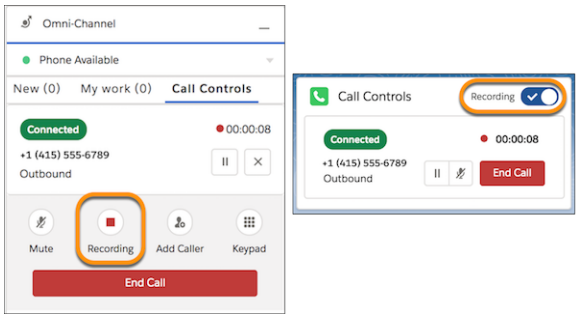
Aidez vos agents à protéger les informations confidentielles de vos clients, notamment les numéros de sécurité sociale, en les autorisant à interrompre et à reprendre l'enregistrement d'appels.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : Les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Agent peuvent accéder au centre de contact, et passer et recevoir des appels. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Contrôler l'enregistrement d'appel peuvent interrompre et reprendre des enregistrements d'appels.

Pourquoi : pour interrompre l'enregistrement, cliquez sur **Enregistrement** dans l'utilitaire Omni-Channel ou sur la case d'option Enregistrement dans le composant Contrôles d'appel. Pour reprendre l'enregistrement, cliquez de nouveau sur le bouton.

Auparavant, lorsque l'enregistrement d'appel était activé, la conversation était entièrement enregistrée, les agents ne pouvaient pas interrompre l'enregistrement.



Comment : dans les nouveaux centres de contact, ajoutez le composant Contrôles d'appel à la page de votre enregistrement Lightning. Accordez ensuite aux agents l'autorisation utilisateur Contrôler l'enregistrement d'appel pour leur permettre d'interrompre et de reprendre les enregistrements.

Si vous avez déjà un centre de contact Voix, suivez les étapes de mise à jour pour activer l'enregistrement et l'interruption des appels dans votre instance Amazon Connect.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Article Knowledge* : Mises à jour du centre de contact Voix Service Cloud
- *Aide de Salesforce* : Configuration de Salesforce pour Voix Service Cloud (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Configuration de votre instance Amazon Connect (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Respect de la vie privée des clients lors de l'enregistrement d'appels (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lecture des enregistrements d'appel avec le lecteur amélioré

Le lecteur d'enregistrement d'appel affiche une nouvelle présentation et son utilisation est plus conviviale, avec un indicateur de progression, un indicateur du type d'appel ainsi que l'heure et la date.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : Les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Agent peuvent accéder au centre de contact, et passer et recevoir des appels. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher les enregistrements d'appels peuvent écouter les appels enregistrés.

Pourquoi : la vignette du composant, Lecteur audio d'appels, est affichée, ce qui permet aux lecteurs d'appel d'indiquer le composant actif. Une zone gélule indique aux agents si l'appel est entrant, sortant ou transféré. La date et l'heure de l'appel sont affichées pour les agents. Un indicateur de progression permet de suivre la chronologie de l'appel.



Comment : pour permettre aux agents d'écouter les enregistrements d'appels, ajoutez le composant Lecteur d'enregistrement des appels à la page de l'enregistrement Appel vocal. Les agents peuvent cliquer sur le bouton de lecture pour écouter l'enregistrement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

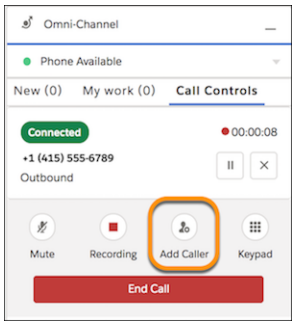
Transfert des appelants vers l'agent approprié avec une interface utilisateur plus intuitive

Les agents peuvent aisément transférer des appels vers un autre agent et ajouter des appelants à un appel sous l'onglet actualisé Contrôles d'appel Omni-Channel. Ils peuvent présenter le nouvel agent au client en fusionnant deux appels en un seul : « Je demande à Jane Doe de se joindre à notre conversation. » Ils peuvent basculer d'un appel à l'autre, ce qui évite aux clients de se répéter : « Permettez-moi de vous mettre en attente une minute pendant que j'informe le service de facturation de votre situation. » Lorsque le client est transféré vers le deuxième agent, ils peuvent quitter l'appel pour aider d'autres clients : « Vous parlez maintenant à la personne compétente, je quitte la conversation. »

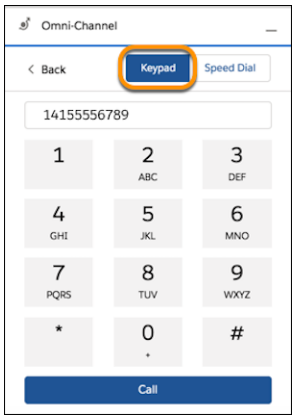
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Agent peuvent passer et répondre à des appels téléphoniques dans Voix Service Cloud.

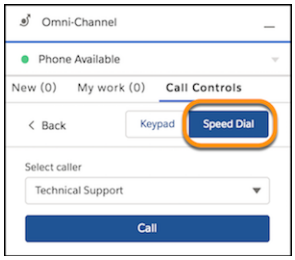
Comment : pour ajouter une autre personne à un appel ou transférer un appel à un autre agent ou à une file d'attente, cliquez sur **Ajouter un appelant** sous l'onglet Contrôles d'appel Omni-Channel.



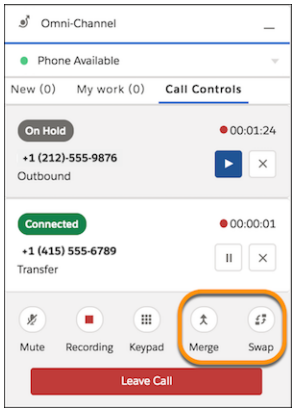
Pour utiliser le pavé numérique afin de contacter un implant externe, cliquez sur **Pavé numérique**, puis saisissez le numéro. Les agents peuvent également utiliser le pavé numérique pour sélectionner une arborescence téléphonique ou composer le numéro d'une extension.



Pour accélérer la composition ou appeler des numéros Amazon Connect Quick Connect, cliquez sur **Composition rapide**, puis sélectionnez l'appelant.



Une fois le deuxième appelant connecté, les boutons Échanger et Fusionner sont affichés sous l'onglet Contrôles d'appel Omni-Channel.



Auparavant, les boutons Composition rapide, Transférer, Échanger et Fusionner les appels étaient tous affichés sous l'onglet principal Contrôles d'appel Omni-Channel.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Assistance des clients au téléphone (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

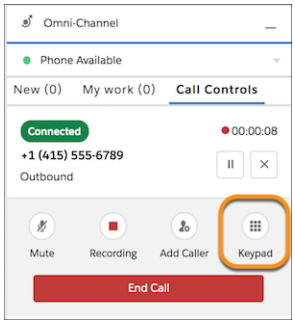
Composition de numéros d'extension téléphonique avec le pavé numérique intégré

Les agents peuvent utiliser le pavé numérique intégré de l'utilitaire Omni-Channel pour composer des extensions et des arborescences téléphoniques RVI (réponse vocale interactive) afin d'appeler les clients en réduisant les changements de contexte.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Agent peuvent passer et répondre à des appels téléphoniques dans Voix Service Cloud.

Comment : lorsqu'un agent est au téléphone, cliquez sur **Pavé numérique** dans l'utilitaire Omni-Channel pour composer des numéros de téléphone, des extensions et des arborescences téléphoniques.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Assistance des clients au téléphone (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Optimisation de la collaboration sur les enregistrements d'appels vocaux avec Chatter

Le composant Chatter est désormais disponible par défaut dans les enregistrements d'appels vocaux. Il facilite la collaboration des agents avec leurs collègues sur des appels.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Comment : ouvrez un enregistrement Appel vocal pour afficher le fil Chatter, publier, mentionner des collègues, créer des tâches à partir d'éléments de fil, lier à des enregistrements, et davantage.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Assistance des clients au téléphone (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

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

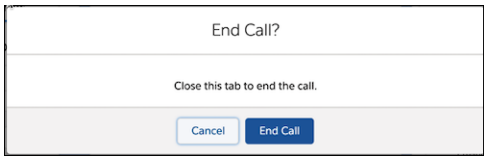
Avertissements pour éviter l'arrêt accidentel des appels

Lorsqu'un agent essaie de fermer une page Appel vocal pendant un appel, une fenêtre contextuelle lui demande de confirmer s'il souhaite raccrocher afin d'éviter d'arrêter involontairement les appels.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : Les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Agent peuvent accéder au centre de contact, et passer et recevoir des appels. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher les enregistrements d'appels peuvent écouter les appels enregistrés.

Pourquoi : la fenêtre de confirmation est affichée uniquement sur le composant Contrôles d'appel a été ajouté à la présentation de page des enregistrements Appel vocal. Auparavant, les agents pouvaient fermer un enregistrement Appel vocal pendant un appel actif.



CONSULTER ÉGALEMENT :

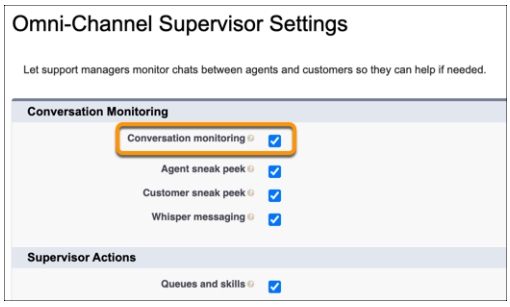
Aide de Salesforce : Assistance des clients au téléphone (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Formation facilitée avec la surveillance des transcriptions Voix Service Cloud

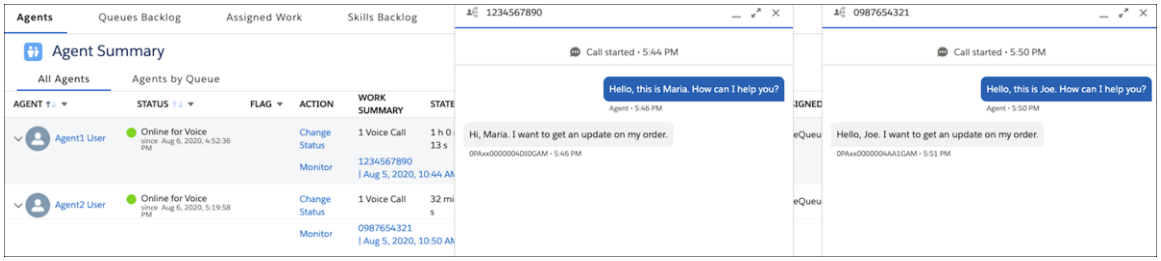
Les superviseurs peuvent désormais afficher en temps réel les transcriptions d'appels vocaux afin de faciliter la formation et l'intégration. Les superviseurs peuvent surveiller jusqu'à cinq transcriptions vocales Service Cloud et chats dans Omni-Channel Supervisor. Auparavant, ils ne pouvaient surveiller que les chats.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Comment : activez **Surveillance de la conversation** dans les Paramètres Omni-Channel Supervisor.



Visualisez les transcriptions dans Omni-Channel Supervisor.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Surveillance et prise en charge des agents dans Omni-Channel Supervisor (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

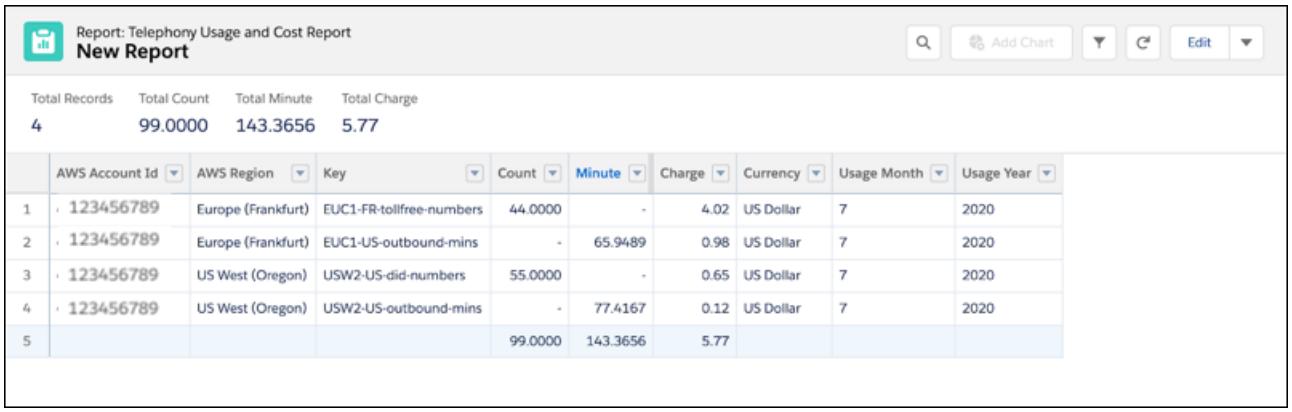
Suivi des frais Amazon Connect dans un rapport standard

Surveillez les frais de facturation mensuels d'Amazon Connect de votre organisation dans un rapport Salesforce standard. Affichez une liste détaillée des modifications de chaque compte et région AWS associés à votre organisation Salesforce. Filtrez le rapport en utilisant les outils de génération de rapport standard de Salesforce et exportez le rapport dans un fichier .csv.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Créer et personnaliser des rapports peuvent créer, modifier et supprimer des rapports dans des dossiers privés. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Générateur de rapport peuvent créer, modifier et supprimer des rapports dans des dossiers publics et privés.

Pourquoi : le rapport Telephony Usage and Cost indique l'utilisation de votre organisation pour chaque compte AWS, région AWS, mois, année, nombre de minutes, nombre d'énoncés, avec les frais associés. Les données de facturation agrégées des mois précédents sont disponibles le cinq du mois suivant. Par exemple, les données de facturation du mois de juin sont disponibles 5 juillet.


Report: Telephony Usage and Cost Report
New Report

Add Chart | Edit

Total Records	Total Count	Total Minute	Total Charge
4	99.0000	143.3656	5.77

	AWS Account Id	AWS Region	Key	Count	Minute	Charge	Currency	Usage Month	Usage Year
1	123456789	Europe (Frankfurt)	EUC1-FR-tollfree-numbers	44.0000	-	4.02	US Dollar	7	2020
2	123456789	Europe (Frankfurt)	EUC1-US-outbound-mins	-	65.9489	0.98	US Dollar	7	2020
3	123456789	US West (Oregon)	USW2-US-did-numbers	55.0000	-	0.65	US Dollar	7	2020
4	123456789	US West (Oregon)	USW2-US-outbound-mins	-	77.4167	0.12	US Dollar	7	2020
5				99.0000	143.3656	5.77			

Comment : créez un type de rapport personnalisé dans lequel Métriques d'utilisation et de coût de Voix est l'objet principal, puis déployez le type du rapport. Créez ensuite un rapport, ajoutez les colonnes dans l'ordre de votre choix, filtrez le rapport par mois et année, puis exécutez votre rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'un rapport de suivi de votre utilisation d'Amazon Connect (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout de champs personnalisés Appel vocal à des packages

Les partenaires et les éditeurs de logiciels peuvent élaborer des solutions téléphoniques pour leurs clients en ajoutant des champs personnalisés à l'objet Appel vocal dans un package. Utilisez des champs personnalisés pour stocker les données d'un flux de contact Amazon Connect ou transmettre les données d'un enregistrement d'appel vocal à un autre objet. Les éditeurs de logiciels peuvent créer un package, que leurs clients installent aisément, et envoyer des mises à jour automatiques au package pour fournir les toutes dernières fonctionnalités à leurs clients.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Créer des packages AppExchange peuvent créer des packages et leur ajouter des composants.

Comment : créez des champs personnalisés dans l'objet Appel vocal. Créez ensuite un package et ajoutez les champs personnalisés Appel vocal en tant que composants du package.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

Aide de Salesforce : Ajout de composants à votre package (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Sécurité avec l'API REST Telephony Integration révisée

En utilisant l'API REST Create Transcript, nous avons légèrement modifié l'URI et la charge de travail pour renforcer la sécurité. Plus précisément, nous avons déplacé l'ID de participant depuis l'URI vers la charge de travail. Les deux versions de l'API fonctionnent dans la version Winter '21, mais vous devez migrer vers la nouvelle API dès que possible.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Sales Cloud et Service Cloud.

Qui : tout utilisateur qui accède à l'API REST Service Cloud Voice Telephony Integration doit procéder à la mise à jour vers cette nouvelle API.

Quand : cette modification est disponible dans l'API version 50.0. L'ancienne API est disponible jusqu'au 15 février 2021.

Comment : mettez à jour votre URI pour suivre la syntaxe mise à jour qui ne contient plus l'ID de participant.

- Ancien URI : `/telephony/v1/voiceCalls/{voiceCallId}/participants/{participantId}/messages`
- Nouveau URI : `/telephony/v1/voiceCalls/{voiceCallId}/messages`

Mettez ensuite à jour votre charge de travail pour suivre la syntaxe mise à jour qui contient maintenant l'ID de participant.

Exemple d'ancienne charge de travail :

```
{
  "messageId": "57904eb6-5352-4c5e-adf6-5f100572cf5d116",
  "startTime": 1573503300,
  "endTime": 1573503320,
  "content": "Hello All",
  "senderType": "VIRTUAL_AGENT"
}
```

Exemple de nouvelle à charge de travail :

```
{
  "participantId": "5324881f-1e84-4367-8930-f69a74b30ca6",
  "messageId": "57904eb6-5352-4c5e-adf6-5f100572cf5d116",
  "startTime": 1573503300,
  "endTime": 1573503320,
  "content": "Hello All",
```

```
  "senderType": "VIRTUAL_AGENT"
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Service Cloud Voice Implementation Guide : Create Transcript REST API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Messagerie : amélioration des modèles et des autorisations d'objet

Nous avons ajouté de la flexibilité dans l'élaboration de modèles de messagerie et renforcé le contrôle des administrateurs sur les autorisations d'objet Messagerie. Vous pouvez désormais utiliser des règles d'acheminement basées sur les compétences Omni-Channel pour la messagerie.

DANS CETTE SECTION :

Création de modèles de messagerie en utilisant des pistes et des opportunités

Élaborez des modèles automatisés afin de tenir les clients et les clients potentiels informés lorsque des conditions spécifiques sont remplies. Les modèles de messagerie permettent maintenant d'utiliser les champs des enregistrements Piste et Opportunité. Auparavant, cette fonctionnalité prenait en charge uniquement les objets Salesforce suivants : Compte, Actif, Requête, Contact, Emplacement, Organisation, Utilisateur.

Spécification d'autorisations pour des objets Session de messagerie

Augmentez la flexibilité et le contrôle dans votre politique d'autorisation. Les administrateurs peuvent désormais définir les autorisations pour les utilisateurs de Messagerie et les sessions de Messagerie.

Nouveaux noms pour les types d'acheminement Omni-Channel

Nous avons renommé le type d'acheminement File d'attente Omni-Channel en Omni-Channel. Nous avons également renommé le type d'acheminement Compétences Omni-Channel en Compétences canal.

Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences pour orienter les messages vers les agents appropriés

Les règles d'acheminement basé sur les compétences permettent d'orienter une session de messagerie vers l'agent approprié doté des compétences requises. Découvrez les nouvelles règles d'acheminement basé sur les compétences pour les canaux Omni-Channel.

Envoi de messages un-à-plusieurs avec la Messagerie de diffusion

Envoyez des SMS un-à-plusieurs à des contacts, des comptes personnels et des utilisateurs de messagerie. Nous avons également ajouté la prise en charge de Messagerie pour l'objet Employé. Vous pouvez ainsi envoyer à vos employés des messages un-à-un et un-à-plusieurs avec Work.com.

Création de modèles de messagerie en utilisant des pistes et des opportunités

Élaborez des modèles automatisés afin de tenir les clients et les clients potentiels informés lorsque des conditions spécifiques sont remplies. Les modèles de messagerie permettent maintenant d'utiliser les champs des enregistrements Piste et Opportunité. Auparavant, cette fonctionnalité prenait en charge uniquement les objets Salesforce suivants : Compte, Actif, Requête, Contact, Emplacement, Organisation, Utilisateur.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création de modèles de messagerie pour des notifications de message automatiques (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

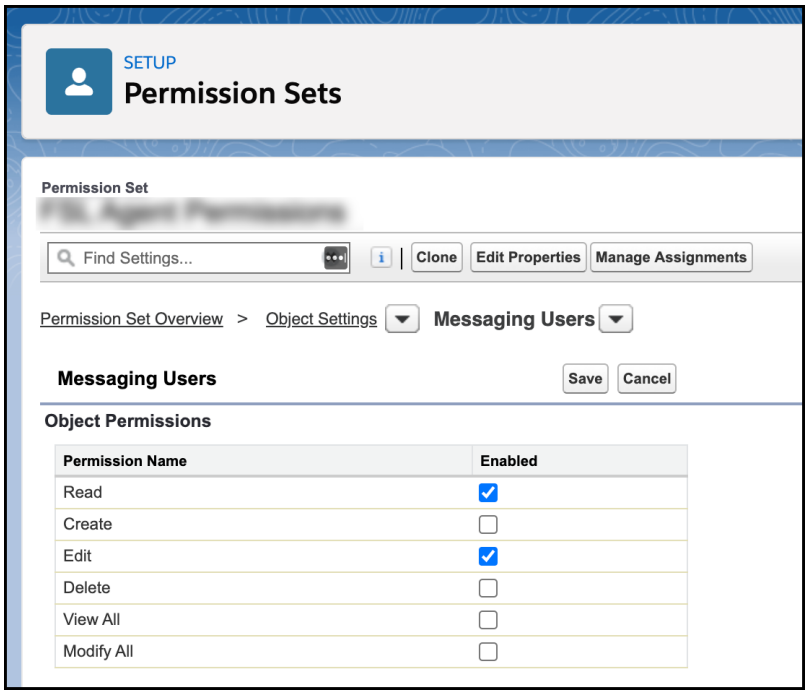
Spécification d'autorisations pour des objets Session de messagerie

Augmentez la flexibilité et le contrôle dans votre politique d'autorisation. Les administrateurs peuvent désormais définir les autorisations pour les utilisateurs de Messagerie et les sessions de Messagerie.

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

Comment : pour contrôler les autorisations de Messagerie, suivez ses instructions.

1. Dans Configuration, saisissez `Ensembles d'autorisations` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Ensembles d'autorisations**.
2. Sélectionnez l'ensemble d'autorisations pour vos agents.
3. Dans les options des ensembles d'autorisations, cliquez sur **Paramètres d'objet**.
4. Accédez à « Utilisateurs de Messagerie » et à « Sessions de Messagerie ». Cliquez sur chaque option.
5. Vérifiez les autorisations d'objet.



6. Si vous apportez des modifications, cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Security Guide : Contrôle des autorisations d'affichage (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Security Guide : Autorisations d'objet (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveaux noms pour les types d'acheminement Omni-Channel

Nous avons renommé le type d'acheminement File d'attente Omni-Channel en Omni-Channel. Nous avons également renommé le type d'acheminement Compétences Omni-Channel en Compétences canal.

Remarque: Vous recherchez une méthode plus puissante pour l'acheminement des travaux aux agents selon leurs compétences ? Découvrez les règles d'acheminement basé sur les compétences.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Nouveau nom pour les types d'acheminement Chat et Messagerie
- *Aide de Salesforce* : Configuration de l'acheminement basé sur les compétences (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences pour orienter les messages vers les agents appropriés

Les règles d'acheminement basé sur les compétences permettent d'orienter une session de messagerie vers l'agent approprié doté des compétences requises. Découvrez les nouvelles règles d'acheminement basé sur les compétences pour les canaux Omni-Channel.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences Omni-Channel pour acheminer les chats et les messages vers les agents dotés des compétences requises
- *Aide de Salesforce* : Configuration de l'acheminement basé sur les compétences (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Envoi de messages un-à-plusieurs avec la Messagerie de diffusion

Envoyez des SMS un-à-plusieurs à des contacts, des comptes personnels et des utilisateurs de messagerie. Nous avons également ajouté la prise en charge de Messagerie pour l'objet Employé. Vous pouvez ainsi envoyer à vos employés des messages un-à-un et un-à-plusieurs avec Work.com.

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

Comment : configurez Messagerie et créez au moins un canal de messagerie SMS. Attribuez ensuite l'autorisation `Envoyer des messages un-à-plusieurs` aux utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Notes de publication de Work.com* : (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Messagerie de diffusion (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Chat : types d'acheminement renommés, règles d'acheminement basé sur les compétences

Notez les modifications apportées à la terminologie dans les Boutons de Chat et les Invitations. Examinez les règles d'acheminement basé sur les compétences qui prennent désormais en charge le chat.

DANS CETTE SECTION :

Nouveaux noms pour les types d'acheminement Omni-Channel

Nous avons renommé le type d'acheminement File d'attente Omni-Channel en Omni-Channel. Nous avons également renommé le type d'acheminement Compétences Omni-Channel en Bouton Compétences.

Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences pour orienter les chats vers les agents appropriés

Les règles d'acheminement basé sur les compétences permettent d'orienter une session de chat vers l'agent approprié doté des compétences requises. Découvrez les nouvelles règles d'acheminement basé sur les compétences pour les canaux Omni-Channel.

Nouveaux noms pour les types d'acheminement Omni-Channel

Nous avons renommé le type d'acheminement File d'attente Omni-Channel en Omni-Channel. Nous avons également renommé le type d'acheminement Compétences Omni-Channel en Bouton Compétences.

Remarque: Vous recherchez une méthode plus puissante pour l'acheminement des travaux aux agents selon leurs compétences ? Découvrez les règles d'acheminement basé sur les compétences.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouveau nom pour les types d'acheminement Chat et Messagerie

Aide de Salesforce : Configuration de l'acheminement basé sur les compétences (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences pour orienter les chats vers les agents appropriés

Les règles d'acheminement basé sur les compétences permettent d'orienter une session de chat vers l'agent approprié doté des compétences requises. Découvrez les nouvelles règles d'acheminement basé sur les compétences pour les canaux Omni-Channel.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences Omni-Channel pour acheminer les chats et les messages vers les agents dotés des compétences requises

Aide de Salesforce : Configuration de l'acheminement basé sur les compétences (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Service incorporé pour le Web : paramètres de code pour le Menu de canal, invitations de chat dans la communauté et icône nouveau message de chat

Déployez les paramètres de code du menu de canal avec plus de flexibilité à l'aide de ressources statiques JavaScript dans Configuration de Service. Envoyez aux clients des invitations de chat dans les communautés avec les paramètres de code. Utilisez une icône Nouveau message dans le chat pour des conversations rationalisées.

DANS CETTE SECTION :

Interactions avec les clients réinventées avec les paramètres de code du Menu de canal

Évitez de manipuler le code HTML dans chaque page Web, et créez des paramètres uniques au niveau de la page avec vos ressources statiques dans la Configuration de Salesforce. Laissez libre cours à votre imagination et changez le mode de communication avec vos clients en utilisant le Menu de canal dans votre site Web ou dans une communauté Salesforce.

Personnalisation des communautés avec les Paramètres de code pour le chat incorporé et le menu de canal

Invitez des clients à discuter dans votre communauté Salesforce pour une expérience plus personnalisée. Dans le Générateur d'expérience, une propriété Nom du paramètre de code permet de charger une ressource JavaScript personnalisée affichée sous forme d'invitation contextuelle pour les visiteurs qui parcourent votre communauté.

Suivi des conversations de chat avec une icône Nouveau message

Offrez une expérience moderne à vos utilisateurs de Chat incorporé avec une notification et une flèche épurée pour les nouveaux messages. L'icône, qui indique le nombre de messages non lus, est affichée dans la fenêtre de chat au-dessus de ces messages. L'utilisateur peut faire défiler pour lire et déterminer quand un agent écrit.

Rationalisation des réponses de robot pour les lecteurs d'écran

Présentez une synthèse des options dans la fenêtre de chat pour les utilisateurs de lecteurs d'écran qui interagissent avec les Robots Einstein. Cette mise à jour rend les lecteurs d'écran automatiquement réactifs et offre une expérience plus accessible.

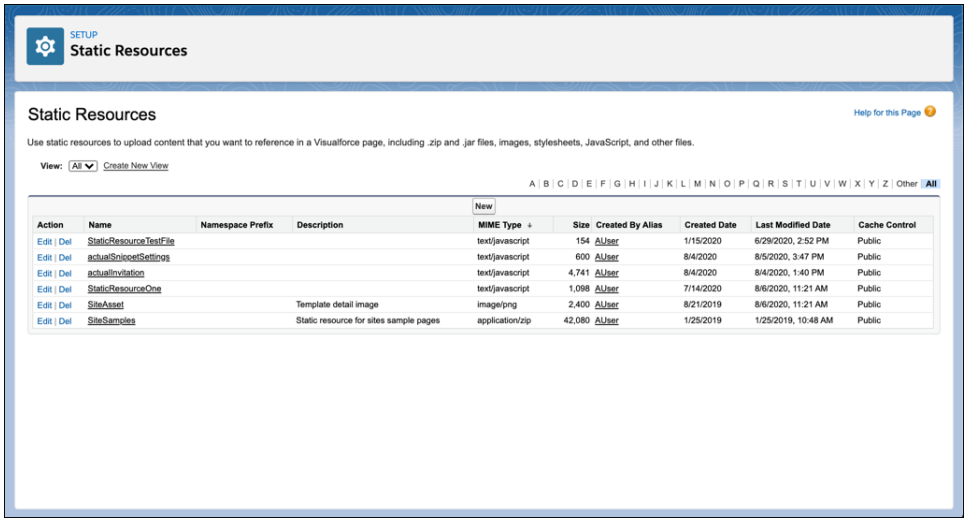
Interactions avec les clients réinventées avec les paramètres de code du Menu de canal

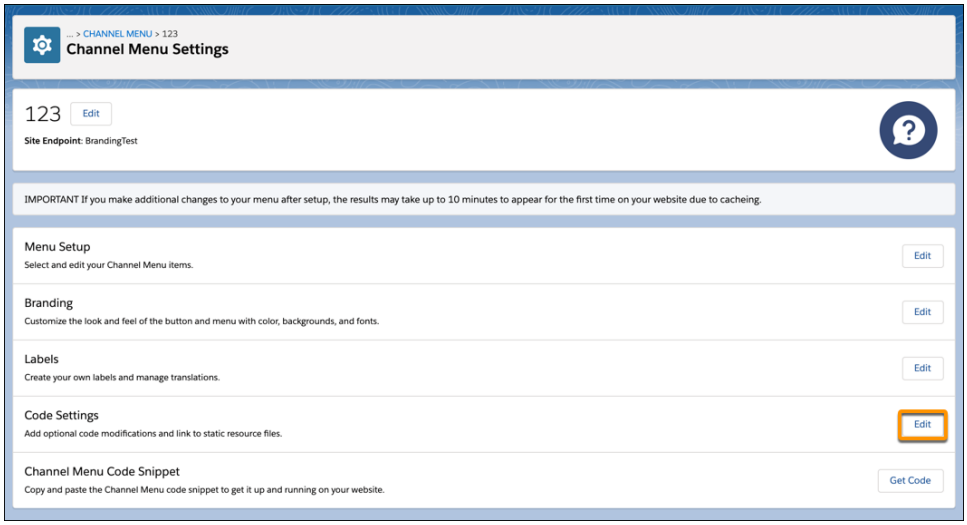
Évitez de manipuler le code HTML dans chaque page Web, et créez des paramètres uniques au niveau de la page avec vos ressources statiques dans la Configuration de Salesforce. Laissez libre cours à votre imagination et changez le mode de communication avec vos clients en utilisant le Menu de canal dans votre site Web ou dans une communauté Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Digital Engagement pour Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance, Unlimited et Essential.

Pourquoi : l'ajout d'un code JavaScript en tant que ressource statique à votre organisation Salesforce vous offre la possibilité de changer les points de contact de vos clients, par exemple en ajoutant un autre dispositif préalable au chat ou d'autres paramètres. En quelques clics, ce processus évite les personnalisations complexes du code de page Web.

Comment : pour ajouter votre fichier JavaScript, recherchez Ressources statiques dans la case Recherche rapide de la Configuration. Dans la page Paramètres du menu de canal, modifiez vos Paramètres de code pour appliquer la modification au niveau du déploiement. Avec vos ressources statiques, créez un ou plusieurs fichiers de paramètres à charger avec chaque page. Cette personnalisation facultative nécessite d'ajouter le nom des paramètres de code à votre Extrait de code du menu de canal. Pour pouvoir utiliser les Paramètres de code, les administrateurs doivent accéder à et activer l'autorisation utilisateur Auteur Apex.





CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ajout des paramètres de code du menu de canal (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

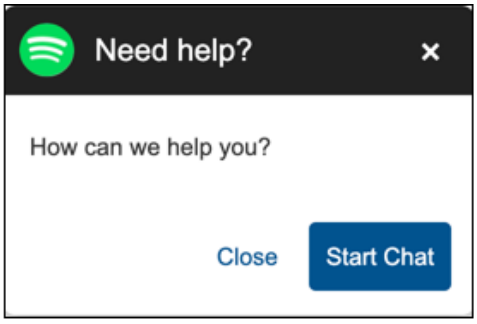
Aide de Salesforce : Création de ressources statiques incorporées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Personnalisation des communautés avec les Paramètres de code pour le chat incorporé et le menu de canal

Invitez des clients à discuter dans votre communauté Salesforce pour une expérience plus personnalisée. Dans le Générateur d'expérience, une propriété Nom du paramètre de code permet de charger une ressource JavaScript personnalisée affichée sous forme d'invitation contextuelle pour les visiteurs qui parcourent votre communauté.

Où : cette modification s'applique à Digital Engagement pour Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance, Unlimited et Essential.

Comment : les administrateurs chargent des fichiers de ressources statiques dans leur organisation Salesforce et les associent à un objet personnalisé dans la configuration du menu de canal ou la configuration du chat incorporé sous Paramètres de code. Dans le générateur de propriétés, chargez le Nom du paramètre de code de votre communauté dans une page spécifique. Le fichier ajoute des personnalisations, notamment des invitations de chat pour les visiteurs, et les déclenche lors du chargement de la page sur leur appareil.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ajout des paramètres de code de chat à une communauté (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

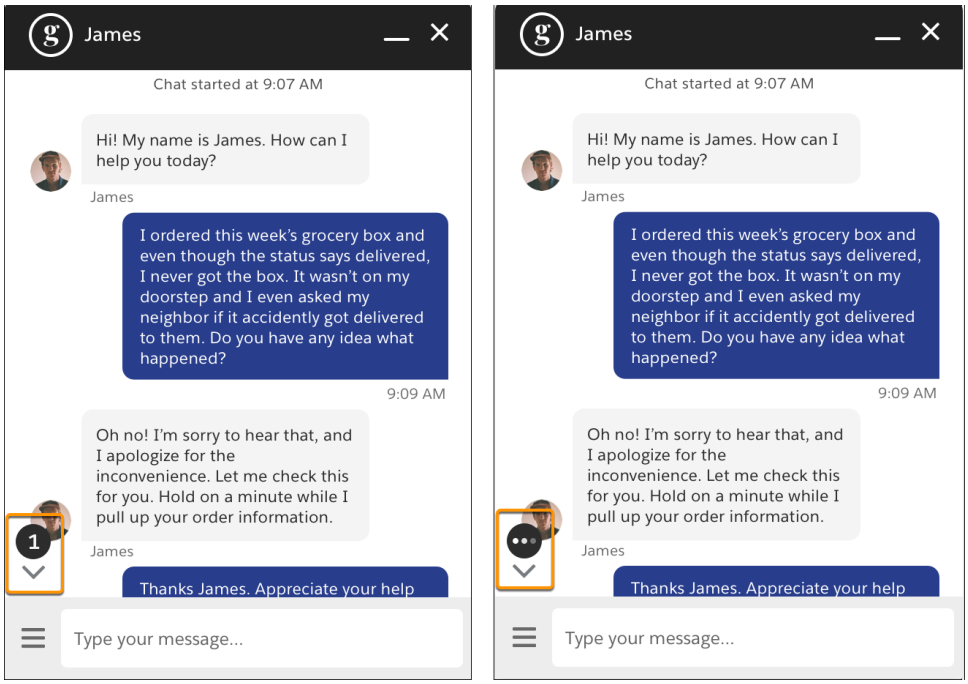
Aide de Salesforce : Création de ressources statiques incorporées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suivi des conversations de chat avec une icône Nouveau message

Offrez une expérience moderne à vos utilisateurs de Chat incorporé avec une notification et une flèche épurée pour les nouveaux messages. L'icône, qui indique le nombre de messages non lus, est affichée dans la fenêtre de chat au-dessus de ces messages. L'utilisateur peut faire défiler pour lire et déterminer quand un agent écrit.

Où : cette modification s'applique à Digital Engagement pour Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance, Unlimited et Essential.

Comment : l'icône remplace le bouton de nouveau message dans la fenêtre de chat. L'indicateur de saisie de l'agent a été ajouté à l'icône et est affiché avec une animation. Les mises à jour sont automatiques dans le Chat incorporé. Aucune configuration supplémentaire n'est requise.

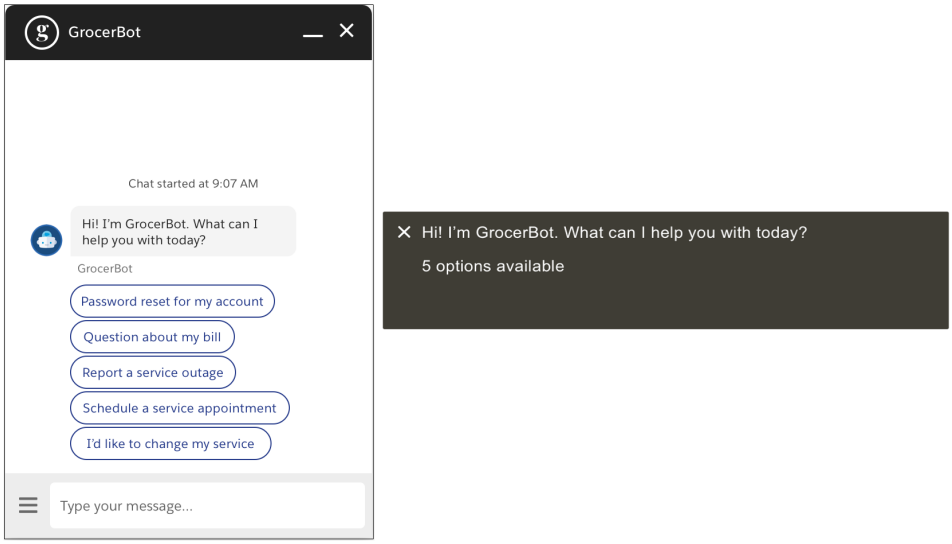


Rationalisation des réponses de robot pour les lecteurs d'écran

Présentez une synthèse des options dans la fenêtre de chat pour les utilisateurs de lecteurs d'écran qui interagissent avec les Robots Einstein. Cette mise à jour rend les lecteurs d'écran automatiquement réactifs et offre une expérience plus accessible.

Où : cette modification s'applique à Digital Engagement pour Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance, Unlimited et Essential.

Comment : au lieu de répéter chaque choix dans la fenêtre Chat incorporé pour les lecteurs d'écran, un agent robot répond avec un résumé des options. La mise à jour synthétise le nombre d'options disponibles et invite l'utilisateur à indiquer s'il souhaite les écouter.



CONSULTER ÉGALEMENT :

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.snapins_web_dev.meta/snapins_web_dev/embedded_web_mobile_access.htm

https://help.salesforce.com/articleView?id=accessibility_overview.htm

Knowledge : améliorations du partage, liaison d'articles

Utilisez le partage standard pour Knowledge avec les utilisateurs invités et les utilisateurs de communauté à haut volume, changez la propriété de plusieurs articles en même temps et suivez la propriété des articles. Utilisez des articles liés avec Voix et des listes associées avec Voix, Chat, Messagerie et Publication sociale.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration du partage pour Lightning Knowledge (globalement disponible)

Le partage Salesforce standard pour Lightning Knowledge, qui est désormais globalement disponible, a été modifié depuis la dernière version.

Amélioration de la base de connaissances Knowledge pour les canaux

La version Summer '20 ajoute des Articles liés au chat, à la messagerie et aux conversations sociales. La version Winter '21 élargit cette fonctionnalité à Voix et ajoute la possibilité d'utiliser des Listes associées pour les quatre canaux. Vous pouvez en outre joindre et détacher manuellement des articles de canaux.

Modification des autorisations pour les articles liés

L'accès aux articles liés dans l'API est limité aux utilisateurs qui ont accès à l'article Knowledge.

Amélioration du partage pour Lightning Knowledge (globalement disponible)

Le partage Salesforce standard pour Lightning Knowledge, qui est désormais globalement disponible, a été modifié depuis la dernière version.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation du partage Knowledge avec des utilisateurs invités et des utilisateurs de communauté à haut volume

Nous avons amélioré le partage standard pour Knowledge afin d'appliquer une méthode de partage identique à celle des autres objets Salesforce. Utilisez des règles de partage d'enregistrement basées sur des critères afin de contrôler les articles qui sont exposés aux utilisateurs invités de votre communauté. Utilisez des groupes de partage et des ensembles de partage afin de partager des articles appartenant à des utilisateurs de communauté à haut volume et à des utilisateurs de portail. Lightning Knowledge seulement.

Transfert de la propriété des articles publiés et archivés

La version Spring '20 a introduit la possibilité de changer le propriétaire d'un article brouillon dans Salesforce Lightning. Vous pouvez changer la propriété des versions publiées et archivées en même temps que vous changez le propriétaire d'une version brouillon.

Changements de propriété en masse dans les articles brouillons

Vous pouvez désormais changer simultanément la propriété de plusieurs articles brouillons, y compris les traductions.

Suivi des changements de propriété d'article

Knowledge pour Lightning Experience inclut désormais la possibilité de changer la propriété d'un article. Vous pouvez par conséquent suivre la propriété des articles. Nous avons ajouté le champ Propriétaire à Historique des champs Knowledge pour toutes les versions d'article.

Utilisation du partage Knowledge avec des utilisateurs invités et des utilisateurs de communauté à haut volume

Nous avons amélioré le partage standard pour Knowledge afin d'appliquer une méthode de partage identique à celle des autres objets Salesforce. Utilisez des règles de partage d'enregistrement basées sur des critères afin de contrôler les articles qui sont exposés aux utilisateurs invités de votre communauté. Utilisez des groupes de partage et des ensembles de partage afin de partager des articles appartenant à des utilisateurs de communauté à haut volume et à des utilisateurs de portail. Lightning Knowledge seulement.

Où : cette modification s'applique aux éditions Knowledge Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited avec Lightning Knowledge activée. Pas disponible dans Salesforce Classic.

Pourquoi : le partage pour les utilisateurs de communauté à haut volume est nouveau avec Knowledge dans Summer '20.

Le partage avec des utilisateurs invités était disponible avec Knowledge dans la version Summer '20, mais Knowledge suivait des règles de partage externes. Désormais, les politiques de sécurité standard définies pour les utilisateurs invités s'appliquent à Knowledge.

Comment : dans Paramètres Knowledge, activez Lightning Knowledge et le partage standard Salesforce. Pour le partage avec les utilisateurs invités, accédez à Configuration > Paramètres de partage, puis définissez Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités.

Pour le partage avec les utilisateurs de communauté à haut volume, utilisez des groupes de partage et des ensembles de partage.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Aide de Salesforce* : Partage pour Lightning Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Considérations relatives au partage pour Lightning Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Utilisation de groupes de partage pour partager des enregistrements appartenant à des utilisateurs de communauté à haut volume (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Configuration d'ensembles de partage (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Stratégies de sécurité pour les utilisateurs invités et chronologies (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *IdeaExchange* : Allow Sharing Rule assignments to Knowledge Articles
- *IdeaExchange* : Sharing Settings for Knowledge__kav object

Transfert de la propriété des articles publiés et archivés

La version Spring '20 a introduit la possibilité de changer le propriétaire d'un article brouillon dans Salesforce Lightning. Vous pouvez changer la propriété des versions publiées et archivées en même temps que vous changez le propriétaire d'une version brouillon.

Où : cette modification s'applique aux éditions Knowledge Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited avec Lightning Knowledge activée. Pas disponible dans Salesforce Classic.

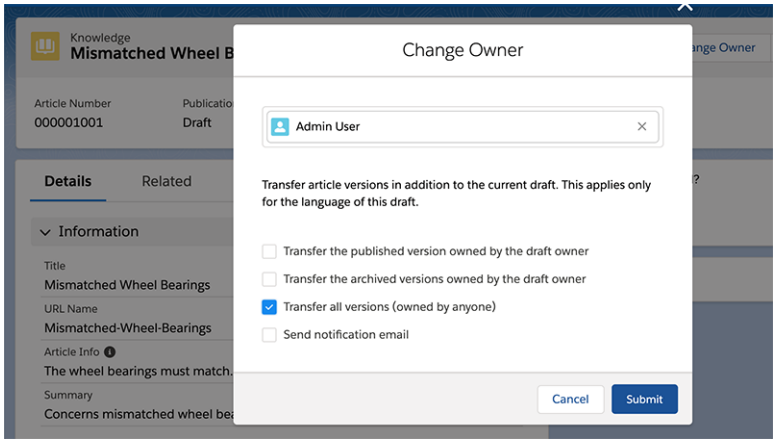
Qui : pour changer la propriété d'un article, vous devez :

- Être utilisateur de Knowledge.
- Disposer de l'autorisation utilisateur Gérer les articles.
- Disposer des autorisations Lire et Modifier sur l'article.

Pourquoi : avec cette amélioration, vous pouvez changer la propriété de n'importe quelle version d'un article. Cette fonctionnalité peut être utile par exemple lorsque le propriétaire d'un article publié ne travaille plus dans votre entreprise.

Comment : lorsque l'article brouillon correspond à des versions archivées et publiées, le bouton Modifier le propriétaire dans l'accueil de l'enregistrement permet de modifier les autres versions.

- Pour transférer la version publiée du propriétaire de l'article vers la langue du brouillon actuel, sélectionnez **Transférer la version publiée appartenant au propriétaire du brouillon**.
- Pour transférer des versions archivées du propriétaire de l'article vers la langue du brouillon actuel, sélectionnez **Transférer les versions archivées appartenant au propriétaire du brouillon**.
- Pour transférer toutes les versions publiées et archivées appartenant à n'importe quel utilisateur vers la langue de la version brouillon, sélectionnez **Transférer toutes les versions (quelle que soit l'appartenance)**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives au changement du propriétaire d'un enregistrement (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Accès des utilisateurs à Lightning Knowledge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Changements de propriété en masse dans les articles brouillons

Vous pouvez désormais changer simultanément la propriété de plusieurs articles brouillons, y compris les traductions.

Où : cette modification s'applique aux éditions Knowledge Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited avec Lightning Knowledge activée. Pas disponible dans Salesforce Classic.

Qui : pour utiliser l'action Modifier le propriétaire en masse, les utilisateurs doivent disposer d'une autorisation pour transférer des enregistrements, gérer des articles, et de l'autorisation d'objet Knowledge pour créer, lire et modifier des articles. Pour être propriétaire d'un article, l'utilisateur ou la file d'attente doit être autorisé à afficher les articles brouillons. Lorsque vous utilisez des catégories de données pour contrôler l'accès aux enregistrements, le propriétaire doit avoir un accès basé sur la catégorie.

Pourquoi : la version Summer '20 a introduit la possibilité de changer le propriétaire d'un article brouillon dans Lightning Knowledge. Cependant, vous ne pouviez travailler que sur un seul article à la fois.

Comment : dans une vue de liste d'articles Knowledge, sélectionnez les articles que vous souhaitez modifier, puis Modifier le propriétaire.

Remarque :

- Modifier le propriétaire doit être ajouté à la présentation de page Knowledge.

- Si vous sélectionnez des articles publiés et archivés en même temps que des articles brouillons, les articles brouillons sont modifiés, mais les articles publiés et archivés restent inchangés. Vous pouvez toutefois les modifier manuellement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Quand les actions de composition Lightning sont-elles disponibles ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suivi des changements de propriété d'article

Knowledge pour Lightning Experience inclut désormais la possibilité de changer la propriété d'un article. Vous pouvez par conséquent suivre la propriété des articles. Nous avons ajouté le champ Propriétaire à Historique des champs Knowledge pour toutes les versions d'article.

Où : cette modification s'applique aux éditions Knowledge Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited avec Lightning Knowledge activée. Pas disponible dans Salesforce Classic.

Qui : l'historique des articles respecte la sécurité au niveau du champ, de l'entité et de l'enregistrement. Pour accéder à son historique, vous devez avoir au moins l'autorisation Lire sur le type d'article ou le champ.

Comment : pour suivre les changements de propriété d'articles dans l'aide, vérifiez que :

- Lightning Knowledge est activé.
- Le suivi de champ est activé pour la base de connaissances.
- Le champ Propriétaire est activé pour le suivi de champ.

Les changements de propriété sont affichés pour toutes les versions d'articles mises à jour, y compris les articles en ligne et archivés, et les articles brouillons. Une requête SOQL dans **KnowledgeArticleVersionHistory** renvoie deux lignes pour chaque mise à jour de changement de propriétaire :

- L'étiquette Utilisateur (ancienne et nouvelle) stockée dans les champs `oldval_first_name` et `oldval_last_name`.
- ID d'utilisateur (ancien et nouveau) stocké dans les champs `oldval_string` et `newval_string`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Suivi de l'historique des champs (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

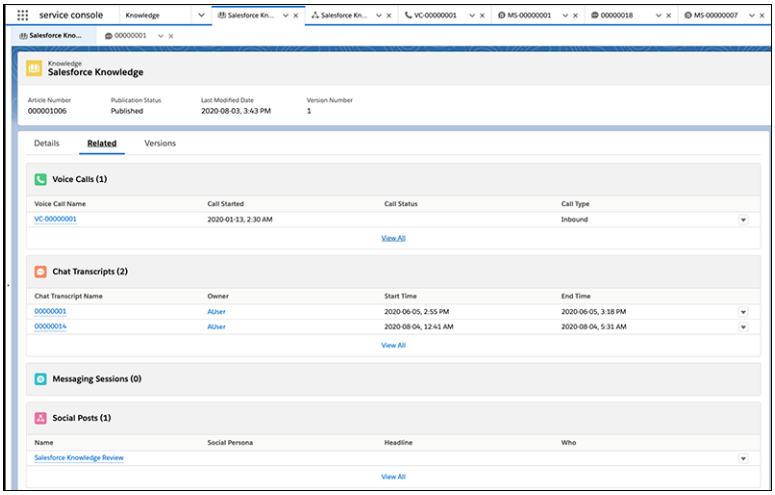
Amélioration de la base de connaissances Knowledge pour les canaux

La version Summer '20 ajoute des Articles liés au chat, à la messagerie et aux conversations sociales. La version Winter '21 élargit cette fonctionnalité à Voix et ajoute la possibilité d'utiliser des Listes associées pour les quatre canaux. Vous pouvez en outre joindre et détacher manuellement des articles de canaux.

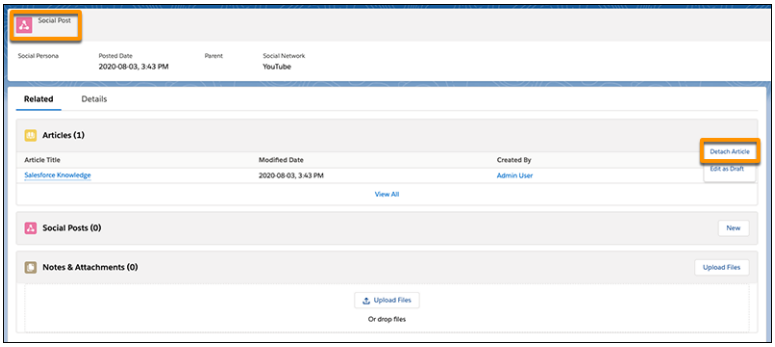
Où : cette modification s'applique aux éditions Knowledge Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited avec Lightning Knowledge activée. Pas disponible dans Salesforce Classic.

Qui : outre Lightning Knowledge activée, vous devez avoir configuré Service Cloud et les canaux que vous souhaitez utiliser. Vous devez également configurer des présentations de page afin d'afficher des articles et des listes associées dans vos canaux.

Pourquoi : vous pouvez afficher des articles dans les listes associées des canaux. Inversement, depuis Knowledge, vous pouvez afficher les canaux liés à des articles. Voici un exemple de Liste associée montrant les canaux liés à des articles.



Vous pouvez désormais joindre et dissocier manuellement des articles.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Partage d'articles dans des canaux dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

Modification des autorisations pour les articles liés

L'accès aux articles liés dans l'API est limité aux utilisateurs qui ont accès à l'article Knowledge.

Où : cette modification s'applique aux éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience avec Lightning Knowledge activée.

Acheminement : surveillance du superviseur pour Voix, configuration du superviseur (globalement disponible), changements de nom, acheminement basé sur les compétences pour Chat et Messagerie

Permettez aux superviseurs de service d'assister en temps réel les agents avec les toutes dernières améliorations apportées à Omni-Channel Supervisor. Les superviseurs peuvent consulter les transcriptions vocales pendant un appel téléphonique et intervenir pour aider les agents si nécessaire. Définissez les superviseurs d'agent autorisés à afficher les Configurations de superviseur. La Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences a été renommée et est désormais disponible pour Chat et Messagerie.

DANS CETTE SECTION :

Nouveau nom pour la Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences

Nous avons renommé la Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences en Règles d'acheminement basé sur les compétences. Cette fonctionnalité hors-pair reste inchangée, mais porte un nom plus intuitif. Les règles d'acheminement basé sur les compétences peuvent être configurées seulement avec des clics, sans aucun code.

Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences Omni-Channel pour acheminer les chats et les messages vers les agents dotés des compétences requises

Vous pouvez désormais utiliser les informations d'un chat ou d'un message afin de déterminer les compétences requises pour acheminer la conversation vers l'agent approprié.

Nouveau nom pour les types d'acheminement Chat et Messagerie

Nous avons renommé le type d'acheminement File d'attente Omni-Channel en Omni-Channel. Le type d'acheminement Compétences Omni-Channel a été renommé en Compétences de canal pour les canaux de messagerie et en Compétences de bouton pour les boutons de chat.

Transfert de chats à d'autres agents, files d'attente et compétences

Un agent qui reçoit un chat acheminé avec des règles d'acheminement basé sur les compétences peut le transférer à un autre agent, une autre file d'attente ou une autre compétence. Auparavant, ils pouvaient transférer les chats acheminés par une file d'attente, mais pas les chats acheminés en fonction des compétences.

Affichage des agents de leur équipe seulement pour les superviseurs (globalement disponible)

Créez des configurations de superviseur afin de déterminer les agents qu'un superviseur ou un groupe de superviseurs peut afficher en utilisant Omni-Channel Supervisor.

Surveillance des transcriptions vocales Service Cloud dans Omni-Channel Supervisor

Les superviseurs peuvent désormais afficher en temps réel les transcriptions d'appels vocaux afin de faciliter la formation et l'intégration. Les superviseurs peuvent surveiller jusqu'à cinq transcriptions vocales Service Cloud et chats dans Omni-Channel Supervisor. Auparavant, ils ne pouvaient surveiller que les chats.

Nouveau nom pour la Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences

Nous avons renommé la Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences en Règles d'acheminement basé sur les compétences. Cette fonctionnalité hors-pair reste inchangée, mais porte un nom plus intuitif. Les règles d'acheminement basé sur les compétences peuvent être configurées seulement avec des clics, sans aucun code.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration de l'acheminement basé sur les compétences (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

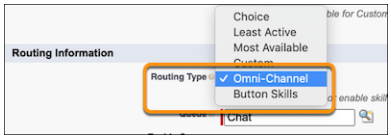
Utilisation de règles d'acheminement basé sur les compétences Omni-Channel pour acheminer les chats et les messages vers les agents dotés des compétences requises

Vous pouvez désormais utiliser les informations d'un chat ou d'un message afin de déterminer les compétences requises pour acheminer la conversation vers l'agent approprié.

Remarque: Auparavant, cette fonctionnalité s'intitulait Configuration d'attributs pour l'acheminement basé sur les compétences.

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

Comment : dans la section Acheminement de Bouton de chat ou Canal de messagerie, définissez **Type d'acheminement** sur **Omni-Channel**.



Dans la configuration d'acheminement associée à la file d'attente, sélectionnez **Utiliser avec des règles d'acheminement basées sur les compétences**. Vous pouvez également ajouter des compétences à la configuration de l'acheminement.

Lorsqu'un client démarre une session de chat ou de messagerie, la session est associée à une combinaison des compétences définies dans les règles d'acheminement basées sur les compétences et la configuration de l'acheminement. Ces compétences acheminent les sessions de chat et de messagerie vers l'agent approprié.

Pour qu'un chat soit mis en file d'attente, au moins un agent combinant les compétences de la configuration d'acheminement et des règles d'acheminement basé sur les compétences doit être en ligne. Sinon, la session de chat est annulée, même si le bouton est configuré avec Activer la file d'attente.

Remarque: L'option du type d'acheminement Compétences Omni-Channel a été renommée en Compétences de bouton pour les boutons de chat et en Compétences de canal pour les canaux de messagerie.

CONSULTER ÉGALEMENT :

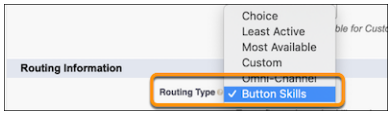
Aide de Salesforce : Configuration de l'acheminement basé sur les compétences (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveau nom pour les types d'acheminement Chat et Messagerie

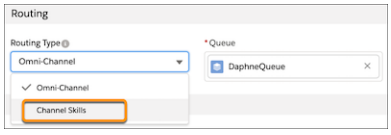
Nous avons renommé le type d'acheminement File d'attente Omni-Channel en Omni-Channel. Le type d'acheminement Compétences Omni-Channel a été renommé en Compétences de canal pour les canaux de messagerie et en Compétences de bouton pour les boutons de chat.

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

Le type d'acheminement Compétences Omni-Channel dans Boutons de Chat et Invitations a été renommé en Compétences de bouton.



Le type d'acheminement Compétences Omni-Channel dans Paramètres de messagerie a été renommé en Compétences de canal.



Remarque: Pour configurer des exigences de compétence dynamiques, sélectionnez le type d'acheminement Omni-Channel et configurez des règles d'acheminement basées sur les compétences.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration de l'acheminement basé sur les compétences (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Transfert de chats à d'autres agents, files d'attente et compétences

Un agent qui reçoit un chat acheminé avec des règles d'acheminement basé sur les compétences peut le transférer à un autre agent, une autre file d'attente ou une autre compétence. Auparavant, ils pouvaient transférer les chats acheminés par une file d'attente, mais pas les chats acheminés en fonction des compétences.

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

Comment : sélectionnez le type d'acheminement Omni-Channel et configurez des règles d'acheminement basées sur les compétences.

Affichage des agents de leur équipe seulement pour les superviseurs (globalement disponible)

Créez des configurations de superviseur afin de déterminer les agents qu'un superviseur ou un groupe de superviseurs peut afficher en utilisant Omni-Channel Supervisor.

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

Pourquoi : auparavant, les superviseurs filtraient les agents manuellement, ce qui prenait du temps. Les administrateurs ne pouvaient pas empêcher les superviseurs d'afficher les agents extérieurs à leur équipe.

Comment : utilisez **Configurations de superviseur** dans la Configuration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Limitation des agents qu'un superviseur ou un groupe de superviseurs peut afficher (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Surveillance des transcriptions vocales Service Cloud dans Omni-Channel Supervisor

Les superviseurs peuvent désormais afficher en temps réel les transcriptions d'appels vocaux afin de faciliter la formation et l'intégration. Les superviseurs peuvent surveiller jusqu'à cinq transcriptions vocales Service Cloud et chats dans Omni-Channel Supervisor. Auparavant, ils ne pouvaient surveiller que les chats.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Formation facilitée avec la surveillance des transcriptions Voix Service Cloud

Gestion des requêtes : outils de productivité et threading pour E-mail vers requête

De nouvelles macros prédéfinies, le texte rapide et les flux augmentent la productivité des agents qui peuvent travailler beaucoup plus vite. La mise à jour du comportement de threading pour E-mail vers requête renforce la sécurité en mappant les e-mails entrants avec leurs informations d'en-tête au lieu d'un ID de référence.

DANS CETTE SECTION :

Renforcement de la sécurité avec un nouveau comportement de threading pour E-mail vers requête

Un nouveau comportement de threading E-mail vers requête mappe les e-mails entrants avec leurs informations d'en-tête au lieu d'un ID de référence dans l'objet ou le corps de texte. Les nouveaux e-mails sortants ne contiennent pas d'ID de référence.

Amélioration des interactions des agents à l'aide de flux prédéfinis

Trois flux prêts à l'emploi fournis avec votre abonnement Salesforce facilitent l'exécution des processus récurrents pour vos agents.

Optimisation de la productivité des agents à l'aide de macros prédéfinies

De nouvelles macros prédéfinies permettent aux agents de contrôler les requêtes et d'envoyer des e-mails en masse aux clients avec une interaction simplifiée incluse dans votre abonnement Salesforce.

Simplification des interactions avec les clients à l'aide de textes rapides prédéfinis

De nouveaux textes rapides prédéfinis améliorent le flux de travail des agents avec une productivité instantanée. Les agents peuvent résoudre des requêtes, demander des informations supplémentaires aux clients et effectuer un suivi par e-mail en quelques clics seulement après avoir fermé des requêtes ou pour un dépannage.

Assistant de configuration de Service : création d'une console en quelques minutes

La prise en main de Service Cloud n'a jamais été aussi rapide. L'assistant de configuration prêt à l'emploi se charge de la configuration de base, c'est-à-dire la liaison à votre adresse e-mail de support et l'ajout des membres de votre équipe. Le processus configure tous les éléments utiles pour pouvoir commencer à résoudre des requêtes le jour même : l'application Lightning Service Console, des profils personnalisés, E-mail vers requête, files d'attente et la page d'enregistrement de requête Lightning. Nous avons également ajouté le texte rapide, des macros et des flux Lightning prédéfinis afin de rationaliser votre workflow.

Renforcement de la sécurité avec un nouveau comportement de threading pour E-mail vers requête

Un nouveau comportement de threading E-mail vers requête mappe les e-mails entrants avec leurs informations d'en-tête au lieu d'un ID de référence dans l'objet ou le corps de texte. Les nouveaux e-mails sortants ne contiennent pas d'ID de référence.

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

Comment : les nouvelles organisations appliquent par défaut ce nouveau comportement de threading. Les administrateurs d'organisations existantes peuvent activer ou désactiver le nouveau comportement avec une Mise à jour de version jusqu'à l'application automatique de la mise à jour par Salesforce dans la version Winter '22. Les organisations existantes continuent de travailler avec l'ID de référence jusqu'à l'activation du nouveau paramètre pour pouvoir essayer la nouvelle fonctionnalité avant la date d'application automatique.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des requêtes

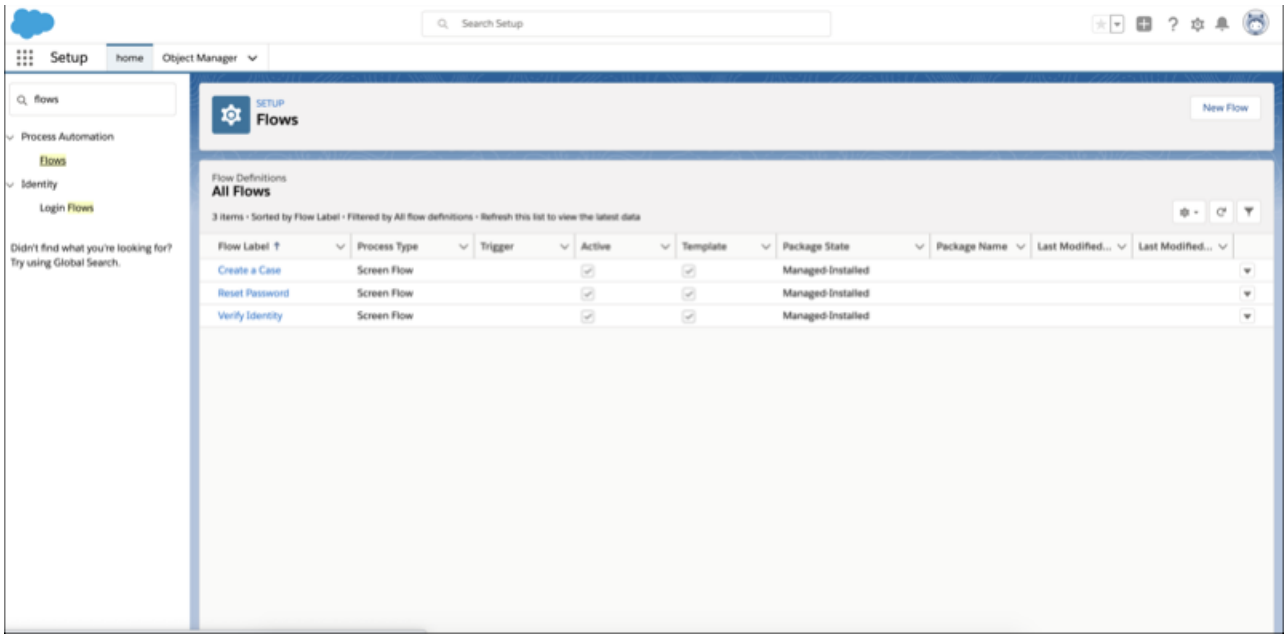
Article Knowledge : Désactivation de l'ID de référence et nouveau comportement de threading pour E-mail vers requête

Amélioration des interactions des agents à l'aide de flux prédéfinis

Trois flux prêts à l'emploi fournis avec votre abonnement Salesforce facilitent l'exécution des processus récurrents pour vos agents.

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

Comment : Créer une requête guide les agents à travers le processus de création d'une requête classique afin d'éliminer les erreurs et de simplifier les flux de travail. Réinitialiser le mot de passe guide les agents à travers l'expérience de réinitialisation des mots de passe des clients en quelques clics, libérant les agents pour d'autres tâches importantes. Le flux Vérifier l'identité permet aux agents de résoudre en quelques secondes les requêtes d'identifiants manquants.

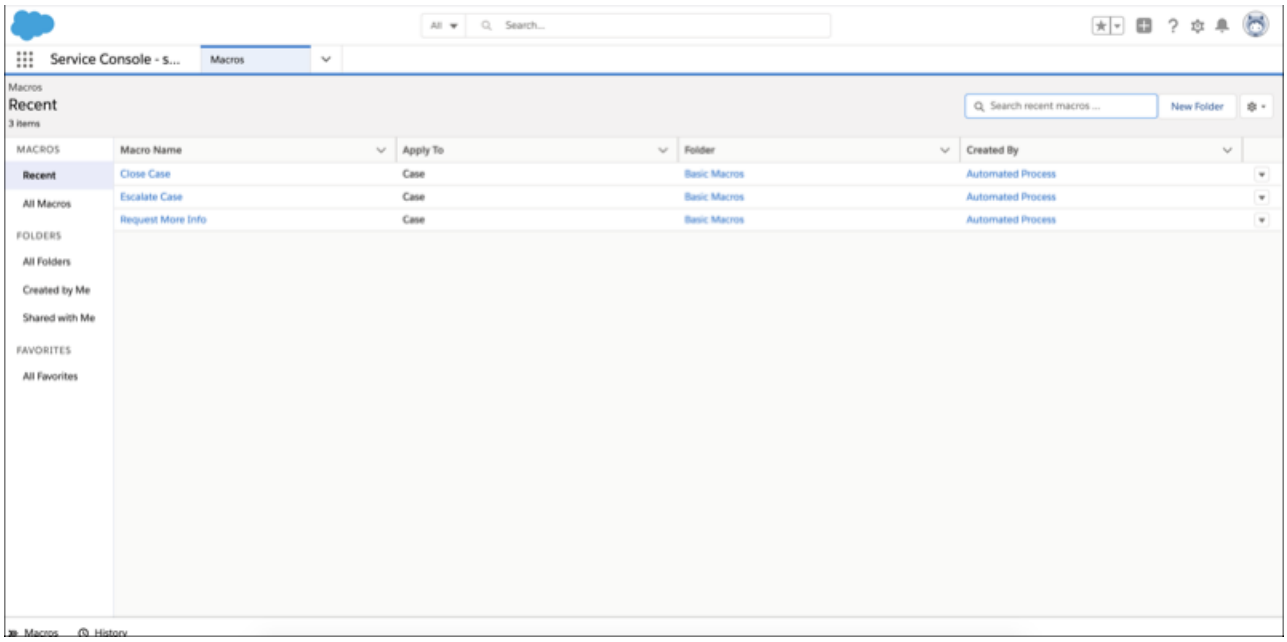


Optimisation de la productivité des agents à l'aide de macros prédéfinies

De nouvelles macros prédéfinies permettent aux agents de contrôler les requêtes et d'envoyer des e-mails en masse aux clients avec une interaction simplifiée incluse dans votre abonnement Salesforce.

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

Comment : accédez à **Paramètres de support** dans la Configuration, puis activez **Afficher les statuts Fermé dans le champ Statut de la requête**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

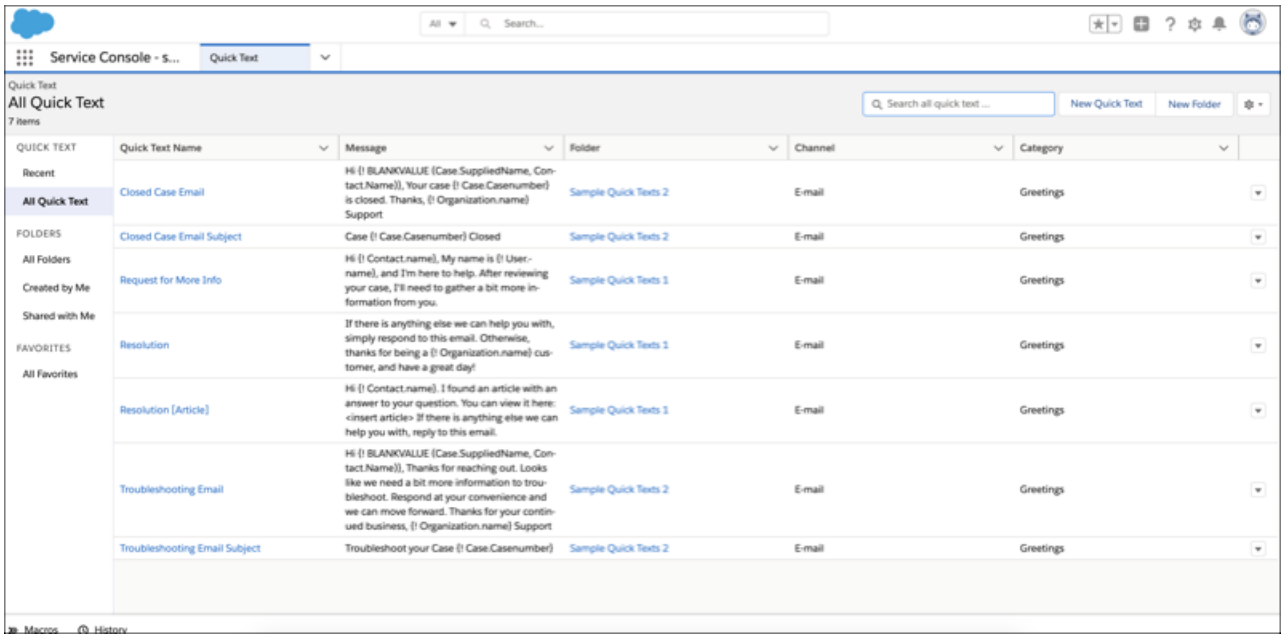
Aide de Salesforce : Gestion des requêtes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Simplification des interactions avec les clients à l'aide de textes rapides prédéfinis

De nouveaux textes rapides prédéfinis améliorent le flux de travail des agents avec une productivité instantanée. Les agents peuvent résoudre des requêtes, demander des informations supplémentaires aux clients et effectuer un suivi par e-mail en quelques clics seulement après avoir fermé des requêtes ou pour un dépannage.

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

Comment : partagez le dossier **Exemples de textes rapides 1**, puis accordez l'accès en lecture aux agents de service qui doivent accéder aux textes rapides.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

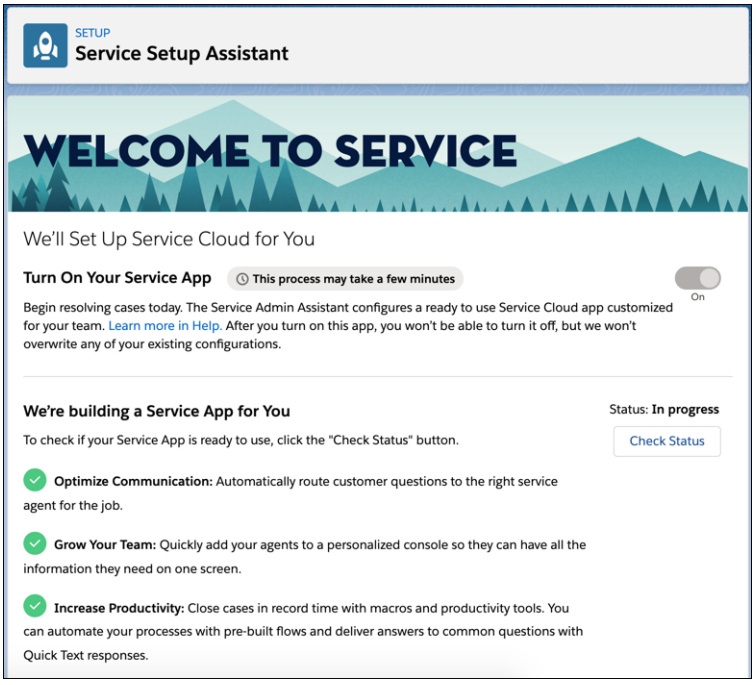
Assistant de configuration de Service : création d'une console en quelques minutes

La prise en main de Service Cloud n'a jamais été aussi rapide. L'assistant de configuration prêt à l'emploi se charge de la configuration de base, c'est-à-dire la liaison à votre adresse e-mail de support et l'ajout des membres de votre équipe. Le processus configure tous les éléments utiles pour pouvoir commencer à résoudre des requêtes le jour même : l'application Lightning Service Console, des profils personnalisés, E-mail vers requête, files d'attente et la page d'enregistrement de requête Lightning. Nous avons également ajouté le texte rapide, des macros et des flux Lightning prédéfinis afin de rationaliser votre workflow.

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

Qui : l'assistant de configuration de service est disponible pour les organisations Salesforce qui détiennent des licences Service Cloud.

Comment : pour prendre en main Service, cliquez sur **Assistant de configuration de Service** dans le menu Configuration.



Autres modifications dans Service Cloud

Découvrez les autres améliorations que nous avons apportées à Service Cloud.

DANS CETTE SECTION :

Service Console : éviter duplication des enregistrements existants
Les agents de service d'assistance utilisent le composant Profil global C360 pour éviter de créer des enregistrements de contact, de compte ou de piste en double dans Service Console. Un point vert en regard d'un résultat de recherche informe l'agent que le résultat peut faire partie d'un profil global 360 Data Manager existant. Les agents peuvent ainsi effectuer une recherche sur différentes parties des résultats de recherche, par exemple l'adresse e-mail ou le numéro de téléphone, pour retrouver l'enregistrement existant.

Service Console : éviter duplication des enregistrements existants

Les agents de service d'assistance utilisent le composant Profil global C360 pour éviter de créer des enregistrements de contact, de compte ou de piste en double dans Service Console. Un point vert en regard d'un résultat de recherche informe l'agent que le résultat peut faire partie d'un profil global 360 Data Manager existant. Les agents peuvent ainsi effectuer une recherche sur différentes parties des résultats de recherche, par exemple l'adresse e-mail ou le numéro de téléphone, pour retrouver l'enregistrement existant.

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

Qui : les utilisateurs qui possèdent un abonnement complémentaire Customer 360 Data Manager.

Ventes : amélioration des cadences de vente pour High Velocity Sales, modèles globaux pour le Score des pistes Einstein, présentation des

modifications d'affaires d'opportunités et prise en charge multi-cloud pour Billing

Organisez et partagez des cadences de vente dans des dossiers, interrompez les cadences de vente et changez la propriété des étapes. Utilisez le Score des pistes Einstein même si vous ne possédez pas suffisamment de données. Utilisez les présentations des modifications d'affaires d'opportunités pour examiner les changements dans le pipeline. Créez des factures pour les commandes provenant de B2B Commerce, Service Cloud et d'autres systèmes. De plus, les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent partager des appels vocaux. Tirez parti de la Capture d'activité Einstein avec de nouvelles options de connexion et de configuration. Les commerciaux peuvent optimiser leur productivité avec les e-mails et les modèles.

DANS CETTE SECTION :

High Velocity Sales : amélioration de l'Accompagnement d'appel Einstein, dossiers et partage de cadences de vente et amélioration de la gestion des cibles de cadence de vente

Les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent désormais afficher de nouvelles connaissances et partager des appels vocaux. Organisez et partagez des cadences de vente avec des dossiers, réattribuez des cibles à un autre commercial, interrompez des cibles dans les cadences de vente et utilisez des filtres améliorés dans la File d'attente des travaux.

Salesforce Maps : intégration d'Uber, comparaisons de Alignement de la planification de territoire, attribution d'itinéraires avancée pour les équipes de compte

Déplacez-vous avec Uber pour rendre visite à des clients proches, générez des comparaisons côte à côte d'alignements de territoires et de focus, et tracez des couches de forme en utilisant des alignements de n'importe quelle taille de la Planification de territoire. Attribuez des itinéraires à des membres d'équipes de compte dans Salesforce Maps Advanced, et créez des couches de données en utilisant les données de sources extérieures à Salesforce.

Sales Cloud Einstein : renforcement du contrôle du modèle de score des opportunités, modèles globaux pour le score des pistes et améliorations importantes de la Capture d'activité Einstein

Lors de la configuration du Score des opportunités et Einstein, demandez à Einstein d'analyser uniquement certains enregistrements d'opportunités et champs personnalisés. Utilisez le Score des pistes Einstein même si vous ne possédez pas suffisamment de données. Tirez parti de la Capture d'activité Einstein avec de nouvelles options de connexion et de configuration.

Principales fonctionnalités commerciales : mise en évidence des modifications des affaires d'opportunité et prévisions mobiles

Identifiez rapidement les opportunités qui ont changé au cours de la semaine précédente. Un plus grand nombre d'utilisateurs mobiles bénéficient des Prévisions collaboratives, qui sont désormais disponibles pour Android et iOS. Attribuez manuellement un territoire à une nouvelle opportunité en moins d'étapes. Enfin, l'exécution d'une logique d'application personnalisée sur des commandes a été simplifiée.

Fonctionnalités de productivité : amélioration de la Capture d'activité Einstein, simplification de la planification de rendez-vous et nouveau générateur de modèles d'e-mail

Plusieurs améliorations ont été apportées à la Capture d'activité Einstein, notamment de nouvelles options de synchronisation et la nouvelle connaissance par e-mail Requête. Les commerciaux peuvent inclure dans leurs e-mails des heures de réunion suggérées en choisissant des créneaux disponibles dans leur calendrier. Les destinataires choisissent parmi les heures proposées, ce qui facilite l'organisation des réunions. Les commerciaux ont une nouvelle option qui facilite et accélère la création de modèles d'e-mail d'engagement avec le Générateur de modèles d'e-mail. Des outils visuels facilitent l'ajout de composants, par exemple un code HTML et des images.

Intégration à Google : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein activée, amélioration de l'insertion de la disponibilité, modification de la disponibilité de Lightning Sync

Les commerciaux peuvent consigner manuellement des e-mails dans l'intégration à Outlook lorsque des e-mails sont désactivés dans la Capture d'activité Einstein. Nous avons amélioré la fenêtre Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox, en particulier l'accessibilité et la localisation. Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce.

Intégration à Microsoft® : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein activée, prise en charge des boîtes de réception partagées, modification de la disponibilité de Lightning Sync et Salesforce pour Outlook

Les commerciaux peuvent consigner manuellement des e-mails dans l'intégration à Outlook lorsque les e-mails de la Capture d'activité Einstein sont désactivés. Ils peuvent désormais consigner des e-mails et des événements dans Salesforce à partir des dossiers partagés Outlook et depuis Déléguer l'accès aux boîtes de réception. Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce. Le retrait de Salesforce pour Outlook est reporté et un calendrier de retrait progressif est introduit.

Salesforce CPQ et Billing : champs de devis dynamiques, gestion du cycle de vie des actifs, commandes autonomes

Dans Salesforce CPQ, vous pouvez contrôler dynamiquement les champs de devis. Les clients de Salesforce Billing peuvent désormais recevoir des connaissances sur les achats des clients et créer des commandes autonomes.

Autres modifications dans Sales Cloud

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

High Velocity Sales : amélioration de l'Accompagnement d'appel Einstein, dossiers et partage de cadences de vente et amélioration de la gestion des cibles de cadence de vente

Les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent désormais afficher de nouvelles connaissances et partager des appels vocaux. Organisez et partagez des cadences de vente avec des dossiers, réattribuez des cibles à un autre commercial, interrompez des cibles dans les cadences de vente et utilisez des filtres améliorés dans la File d'attente des travaux.

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 :

Accompagnement d'appel Einstein : nouvelles connaissances automatiques, partage d'appel et fonctionnalités de rapport supplémentaires

Nous introduisons deux nouveaux types de connaissances automatiques : défis et termes tendance Les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent désormais partager des appels vocaux. Quantité de nouvelles fonctionnalités sont également disponibles pour les rapports d'accompagnement d'appel et les lecteurs d'appels vocaux, notamment le filtrage des tableaux de bord par enregistrement et le réglage du débit de lecture pour les enregistrements vocaux.

Contrôle de l'accès aux cadences de vente

Vos responsables et commerciaux peuvent désormais définir qui est autorisé à accéder aux cadences de vente et définir les niveaux d'accès appropriés. Les responsables peuvent organiser les cadences de vente dans des dossiers pour des équipes, des produits ou des unités commerciales spécifiques, et partager ces dossiers avec leurs commerciaux ou leurs équipes.

Transfert de cibles de cadence de vente à un autre commercial

Si un responsable ou un commercial souhaite confier une cible en cours à un autre commercial, il peut mettre à jour le destinataire sans retirer la cible de la cadence vente.

Interruption des cibles de cadence de vente

Lorsqu'une cible est absente du bureau, les commerciaux peuvent interrompre sa progression dans la cadence de vente afin d'éviter toute perte de temps en essayant de la contacter.

Filtrage de votre file d'attente des travaux par statut de cible

Les commerciaux peuvent filtrer leur file d'attente des travaux par statut de cible pour mieux définir leurs priorités. Avec l'organisation dans des dossiers et le contrôle d'accès, et la possibilité d'interrompre des cibles, les commerciaux affichent plus de statuts de cible dans leur file d'attente des travaux. Le statut d'une cible peut être Actif, Interrompu ou Accès à la cadence de vente perdu.

Organisation avec une file d'attente des travaux mieux structurée

Les commerciaux peuvent afficher des listes secondaires qui regroupent des éléments de la file des travaux en fonction du statut de cible. Les nouvelles listes secondaires contiennent les cibles et les cadences de vente interrompues auxquelles les commerciaux n'ont plus accès.

Maintien du focus avec les filtres de la File d'attente des travaux pendant les longues sessions

Aidez vos commerciaux à gérer plus efficacement leur temps. Lorsqu'un commercial filtre sa file d'attente des travaux, il peut quitter l'onglet et revenir en retrouvant la toute dernière liste de cadences de vente filtrée. Auparavant, le commercial devait sélectionner son filtre chaque fois qu'il revenait dans l'onglet File d'attente des travaux.

Choix du numéro à composer pour Click-to-Call

Les commerciaux peuvent améliorer leurs interactions avec les clients en les contactant au numéro approprié. Lorsque plusieurs numéros de téléphone sont répertoriés dans un enregistrement, les commerciaux peuvent choisir le numéro à composer. Auparavant, le numéro de téléphone était automatiquement sélectionné.

Autres modifications dans High Velocity Sales

Découvrez les nouvelles limites des e-mails automatisés, les cibles de cadence de vente et de nouveaux champs dans le tableau de bord et les rapports Sales Cadence Engagement.

Accompagnement d'appel Einstein : nouvelles connaissances automatiques, partage d'appel et fonctionnalités de rapport supplémentaires

Nous introduisons deux nouveaux types de connaissances automatiques : défis et termes tendance Les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent désormais partager des appels vocaux. Quantité de nouvelles fonctionnalités sont également disponibles pour les rapports d'accompagnement d'appel et les lecteurs d'appels vocaux, notamment le filtrage des tableaux de bord par enregistrement et le réglage du débit de lecture pour les enregistrements vocaux.

Cette fonctionnalité est disponible avec High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

L'accompagnement d'appel n'enregistre pas vos appels. À la place, vous le connectez à votre système d'enregistrement, par exemple Lightning Dialer ou d'autres partenaires pris en charge. Il est de la responsabilité d'un client de gérer le consentement et la conformité aux lois sur la confidentialité de la juridiction locale portant sur la méthode d'enregistrement des appels.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des connaissances associées aux défis et termes tendance

Les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent désormais accéder à deux types de connaissances automatiques : Défis et Tendances. Les défis présentent les défis commerciaux avec des clients, et les tendances indiquent les mots et les phrases tendance.

Partage d'appels vocaux

Les responsables et les commerciaux peuvent désormais partager des appels vocaux avec d'autres utilisateurs.

Possibilités supplémentaires avec les tableaux de bord Accompagnement d'appel

Les responsables commerciaux peuvent désormais filtrer les tableaux de bord Accompagnement d'appel par enregistrement associé. Ils peuvent également déterminer la date de dernière actualisation du tableau de bord, aisément réinitialiser les filtres et accéder aux appels vocaux en un clic.

Utilisation de fonctionnalités supplémentaires pour le lecteur d'appels

Les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent accélérer le débit d'écoute des enregistrements d'appel. Le lecteur d'appel affiche l'heure de l'appel. D'autres informations contextuelles sont également disponibles, notamment des liens vers les enregistrements associés et le texte des mots-clés personnalisés.

Accès à Chatter à partir d'enregistrements d'appels vocaux

Le composant Chatter est désormais disponible par défaut dans les enregistrements d'appels vocaux. Il facilite la collaboration des commerciaux avec leurs collègues sur des appels.

Réception d'informations supplémentaires dans l'e-mail Principaux points de l'appel

L'e-mail mis à jour Principaux points de l'appel inclut désormais des types d'enregistrement et des informations contextuelles supplémentaires. De plus, lorsque vous cliquez sur un appel dans l'e-mail, vous accédez directement à la première mention dans le lecteur.

Affichage d'informations de configuration supplémentaires

Les administrateurs Salesforce disposent désormais d'informations supplémentaires et de liens pour configurer l'Accompagnement d'appel. Ils peuvent afficher le statut de configuration des tableaux de bord et attribuer aisément des ensembles d'autorisations.

Affichage des connaissances associées aux défis et termes tendance

Les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent désormais accéder à deux types de connaissances automatiques : Défis et Tendances. Les défis présentent les défis commerciaux avec des clients, et les tendances indiquent les mots et les phrases tendance.

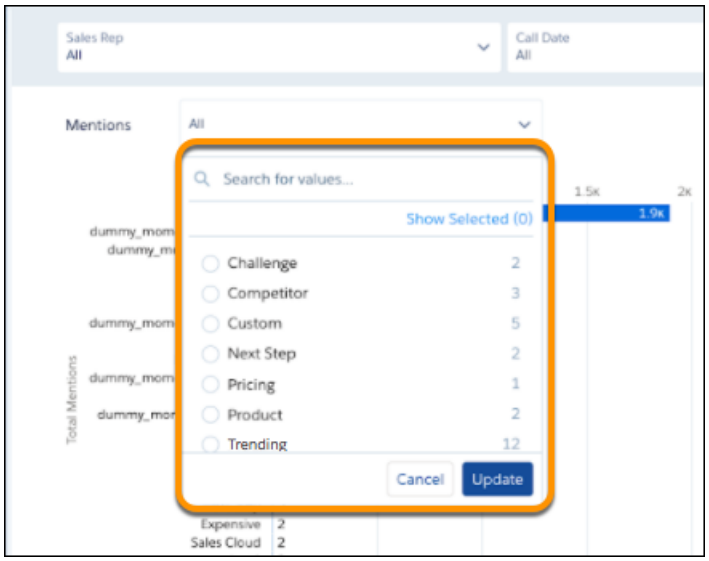
Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les responsables commerciaux avec l'ensemble d'autorisations Utilisateur de Call Coaching, et est uniquement en anglais.

Pourquoi : les connaissances Défis détectent les obstacles courants que les commerciaux doivent relever pendant les appels commerciaux, notamment le prix, les défis temporels, les besoins du client, une approbation supplémentaire et les autres phrases associées à un défi.

Les connaissances Tendances renvoient les mots ou les phrases récents affichés sous un format significatif dans les appels et qui ne sont couverts par aucune connaissance personnalisée ou automatique. Les thèmes émergents qui ont été fréquemment évoqués au cours de la semaine passée sont affichés.

Ces connaissances sont mises en évidence dans les enregistrements d'appel et avec les tableaux de bord Accompagnement d'appel. Les responsables peuvent également filtrer par ces connaissances pour afficher les rapports correspondants.



Comment : ces connaissances sont automatiques et ne nécessitent aucune configuration. Les connaissances automatiques et configurées par l'administrateur peuvent être accédées à partir de la page Connaissance des appels dans la Configuration.

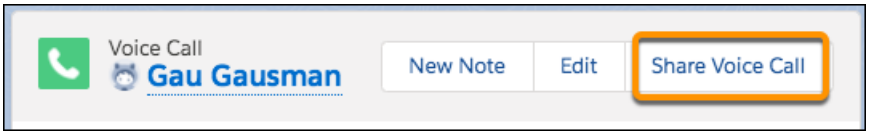
Partage d'appels vocaux

Les responsables et les commerciaux peuvent désormais partager des appels vocaux avec d'autres utilisateurs.

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.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les responsables commerciaux avec l'ensemble d'autorisations Utilisateur de Call Coaching, et est uniquement en anglais.

Pourquoi : pour partager un appel, sélectionnez **Partager l'appel vocal** dans l'enregistrement de l'appel vocal.



Les utilisateurs reçoivent une notification lorsqu'un appel est partagé avec eux.

L'accès au lecteur d'enregistrement d'appel est limité aux utilisateurs de High Velocity Sales. Les autres utilisateurs peuvent accéder aux détails des enregistrements, mais n'ont pas accès à l'enregistrement ni aux mentions associées.

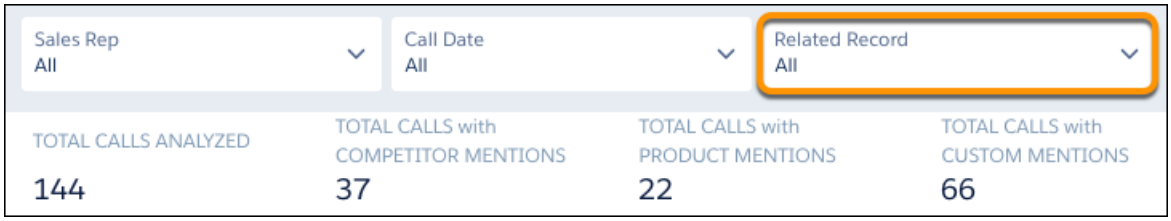
Possibilités supplémentaires avec les tableaux de bord Accompagnement d'appel

Les responsables commerciaux peuvent désormais filtrer les tableaux de bord Accompagnement d'appel par enregistrement associé. Ils peuvent également déterminer la date de dernière actualisation du tableau de bord, aisément réinitialiser les filtres et accéder aux appels vocaux en un clic.

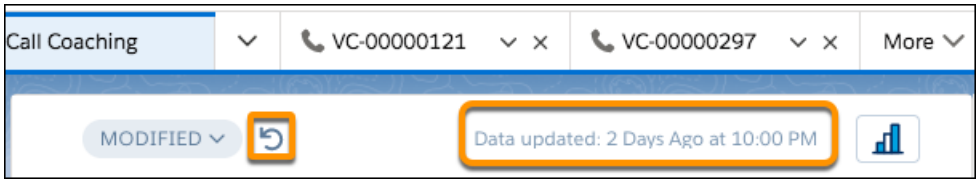
Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les responsables commerciaux avec l'ensemble d'autorisations Utilisateur de Call Coaching, et est uniquement en anglais.

Pourquoi : les responsables commerciaux ont davantage de contrôle sur le type de données par lequel ils peuvent filtrer. Dans les pages Vue d'ensemble et Mentions, ils peuvent filtrer les tableaux de bord en sélectionnant piste, contact ou compte.



Ils peuvent également cliquer sur pour réinitialiser aisément les filtres et vérifier la date de dernière actualisation du tableau de bord.



Les appels vocaux et les enregistrements associés sont accessibles en un seul clic, plutôt que de cliquer sur une liste déroulante supplémentaire pour accéder aux enregistrements à partir des tableaux de bord.

Utilisation de fonctionnalités supplémentaires pour le lecteur d'appels

Les utilisateurs d'Accompagnement d'appel peuvent accélérer le débit d'écoute des enregistrements d'appel. Le lecteur d'appel affiche l'heure de l'appel. D'autres informations contextuelles sont également disponibles, notamment des liens vers les enregistrements associés et le texte des mots-clés personnalisés.

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.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les responsables commerciaux avec l'ensemble d'autorisations Utilisateur de Call Coaching, et est uniquement en anglais.

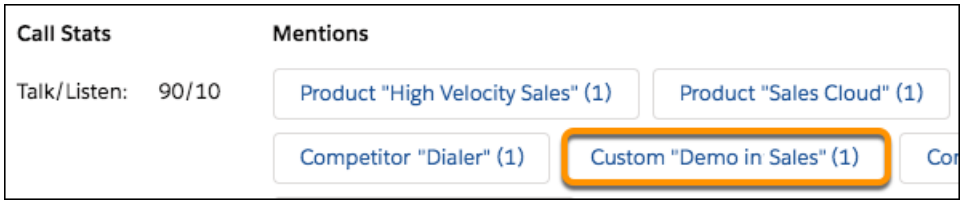
Pourquoi : les utilisateurs peuvent régler la vitesse de lecture sur 1,5 ou 2 fois la vitesse normale.



L'heure des appels est également affichée. Si les participants sont associés à un enregistrement existant, il est automatiquement lié au lecteur.



Les mots-clés personnalisés dans la section Mentionné affichent le texte spécifique des mots-clés, pas seulement le nom du groupe.



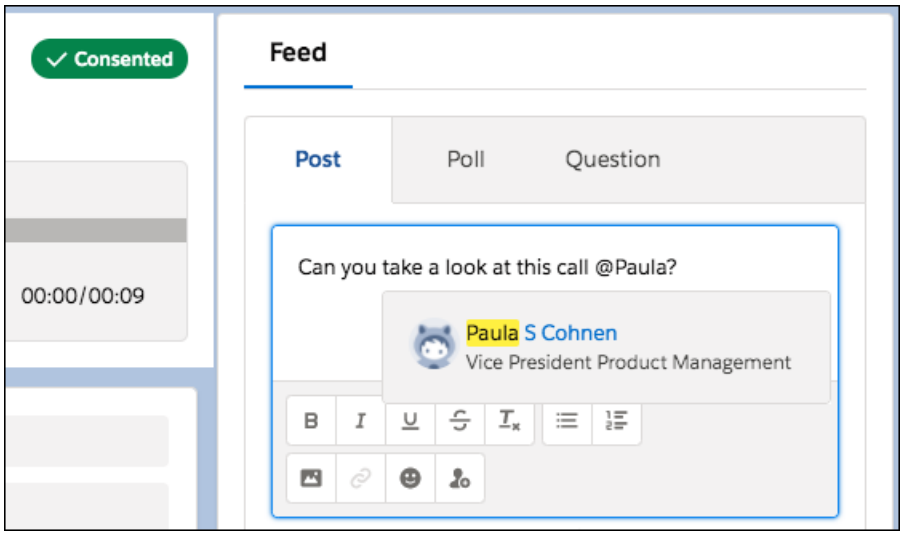
Accès à Chatter à partir d'enregistrements d'appels vocaux

Le composant Chatter est désormais disponible par défaut dans les enregistrements d'appels vocaux. Il facilite la collaboration des commerciaux avec leurs collègues sur des appels.

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.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les responsables commerciaux avec l'ensemble d'autorisations Utilisateur de Call Coaching, et est uniquement en anglais.

Comment : ouvrez un enregistrement d'appel vocal pour afficher le fil Chatter, publier, mentionner des collègues, créer des tâches à partir d'éléments de fil, lier à des enregistrements, et davantage.



Le composant Chatter est automatiquement ajouté à la présentation de page par défaut. Si votre organisation utilise une présentation personnalisée pour les enregistrements d'appels vocaux, il peut être nécessaire d'ajouter le composant manuellement.

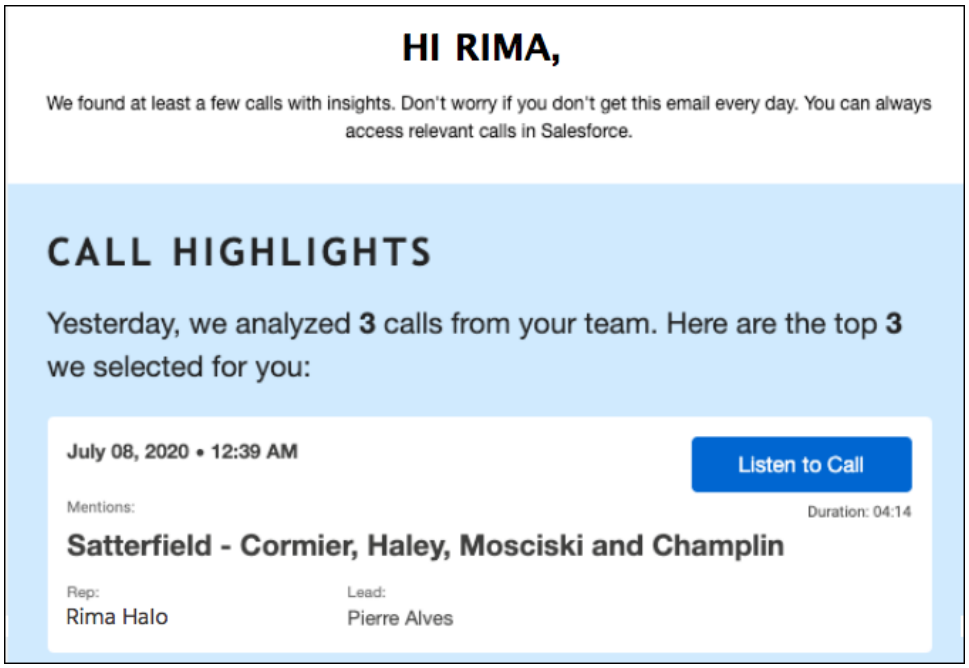
Réception d'informations supplémentaires dans l'e-mail Principaux points de l'appel

L'e-mail mis à jour Principaux points de l'appel inclut désormais des types d'enregistrement et des informations contextuelles supplémentaires. De plus, lorsque vous cliquez sur un appel dans l'e-mail, vous accédez directement à la première mention dans le lecteur.

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.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les responsables commerciaux avec l'ensemble d'autorisations Utilisateur de Call Coaching, et est uniquement en anglais.

Pourquoi : la présentation des e-mails Principaux points de l'appel a été améliorée. Le nouveau format d'e-mail affiche désormais le commercial et le prospect correspondants, le type d'enregistrement et d'autres détails utiles.



Lorsque vous cliquez sur un appel, vous accédez à la première mention plutôt que de commencer au début de l'appel.

Les e-mails sont désormais envoyés à 9h00 selon le fuseau horaire de votre organisation Salesforce.

Affichage d'informations de configuration supplémentaires

Les administrateurs Salesforce disposent désormais d'informations supplémentaires et de liens pour configurer l'Accompagnement d'appel. Ils peuvent afficher le statut de configuration des tableaux de bord et attribuer aisément des ensembles d'autorisations.

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.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les responsables commerciaux avec l'ensemble d'autorisations Utilisateur de Call Coaching, et est uniquement en anglais.

Pourquoi : les administrateurs Salesforce qui configurent l'Accompagnement d'appel disposent d'informations supplémentaires sur le statut des tableaux de bord Accompagnement d'appel.



Les administrateurs reçoivent des instructions plus détaillées concernant l'attribution d'ensembles d'autorisations et de liens aux pages de configuration associées.

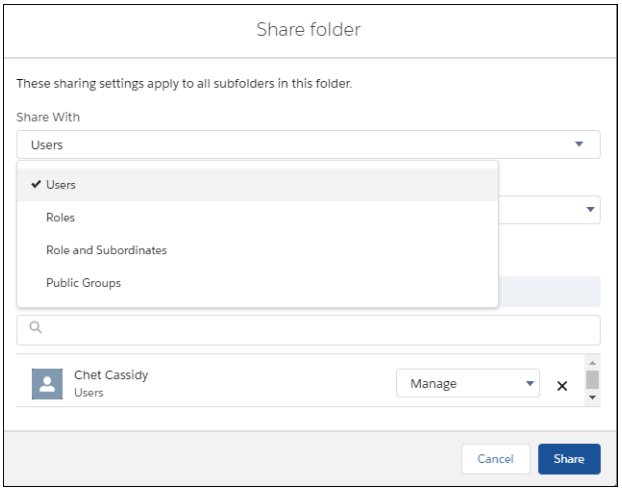
Contrôle de l'accès aux cadences de vente

Vos responsables et commerciaux peuvent désormais définir qui est autorisé à accéder aux cadences de vente et définir les niveaux d'accès appropriés. Les responsables peuvent organiser les cadences de vente dans des dossiers pour des équipes, des produits ou des unités commerciales spécifiques, et partager ces dossiers avec leurs commerciaux ou leurs équipes.

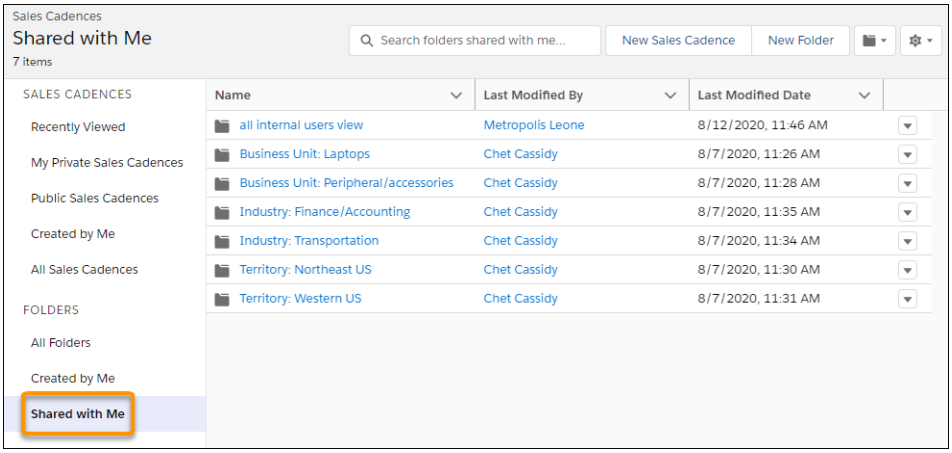
Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : les dossiers de cadence de vente et le partage de dossier sont disponibles pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation High Velocity Sales User ou High Velocity Sales Cadence Creator.

Pourquoi : les entreprises qui ont des équipes commerciales importantes, et de multiples territoires ou gammes de produits, peuvent organiser les cadences de vente, et limiter l'accès aux commerciaux et aux équipes concernés. En contrôlant l'accès aux cadences de vente, vous pouvez empêcher les commerciaux d'attribuer des cibles à une cadence de vente dans l'équipe ou la gamme de produits incorrecte.



Les responsables peuvent aisément partager des dossiers avec des commerciaux individuels, des équipes et des rôles.



La vue des cadences de vente montre les dossiers auxquels vous avez accès.

Remarque: Toutes les cadences de vente existantes sont dans le dossier Cadences de vente publiques. Pour garantir l'accès de vos utilisateurs aux cadences de vente dont ils ont besoin, commencez par créer et partager des dossiers avec les utilisateurs et les équipes appropriés. Déplacez ensuite vos cadences de vente vers ces dossiers.

Comment : assurez-vous que la mise à jour **Activer le partage de dossier optimisé pour les rapports et les tableaux de bord** est active dans la Configuration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives à la configuration de High Velocity Sales (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Sélection des utilisateurs qui peuvent travailler avec High Velocity Sales (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

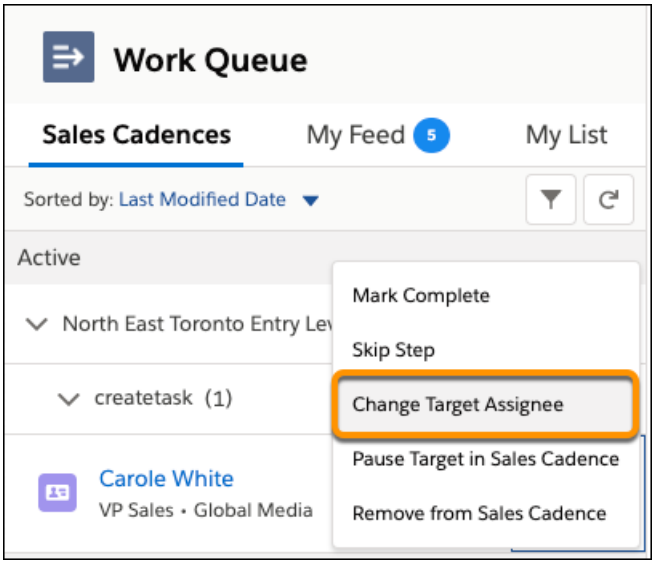
Transfert de cibles de cadence de vente à un autre commercial

Si un responsable ou un commercial souhaite confier une cible en cours à un autre commercial, il peut mettre à jour le destinataire sans retirer la cible de la cadence vente.

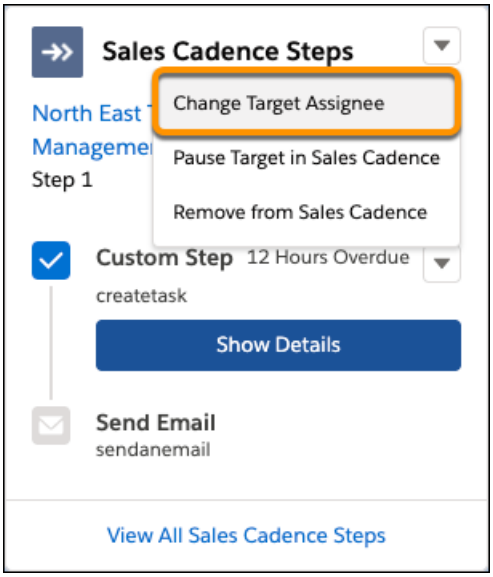
Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : lorsque des commerciaux partent en vacances, changent de rôle ou souhaitent simplement rééquilibrer leur charge de travail, ils peuvent aisément réattribuer des cibles à un collègue.

Comment : dans la configuration de High Velocity Sales, activez **Changer le destinataire de la cible de la cadence de vente**. Par défaut, ce paramètre est désactivé pour les organisations existantes et activé pour les nouvelles organisations. Lorsque ce paramètre est activé, l'utilisation des rapports qui utilisent le champ ID de propriétaire de l'objet Suiveur de cadence de vente, pour indiquer quels commerciaux ont complété les étapes de la cadence de vente, est imprécise. Mettez à jour ces rapports pour utiliser à la place le champ Terminé par dans l'objet Suiveur d'étape de cadence d'action.



Les commerciaux peuvent changer les destinataires d'une cible dans la File d'attente des travaux ou dans le composant Étapes de la cadence de vente.



Interruption des cibles de cadence de vente

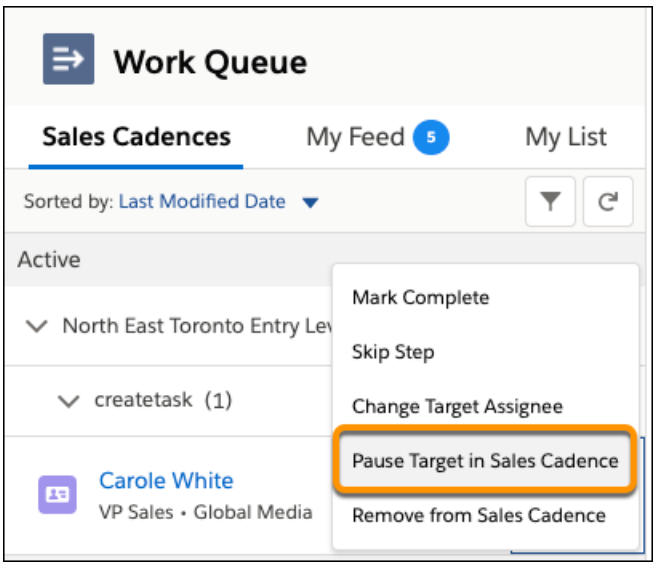
Lorsqu'une cible est absente du bureau, les commerciaux peuvent interrompre sa progression dans la cadence de vente afin d'éviter toute perte de temps en essayant de la contacter.

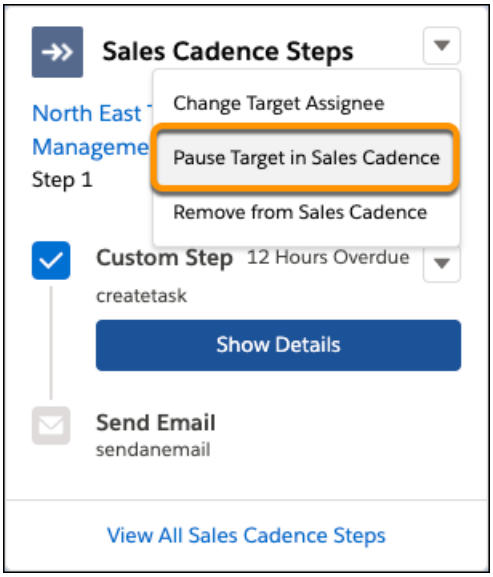
Où : cette modification s'applique à High Velocity Sales dans Lightning Experience. High Velocity Sales est disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : les responsables peuvent interrompre des cibles qui sont en congés, qui voyagent ou demander aux commerciaux de suspendre temporairement les contacts.

Les rapports sur les cadences de vente contiennent désormais le champ Cibles interrompues qui indique le nombre de cibles interrompues à chaque étape d'une cadence de vente.

Comment : les commerciaux peuvent interrompre et reprendre des cibles depuis la File d'attente des travaux ou le composant Étapes de la cadence de vente.



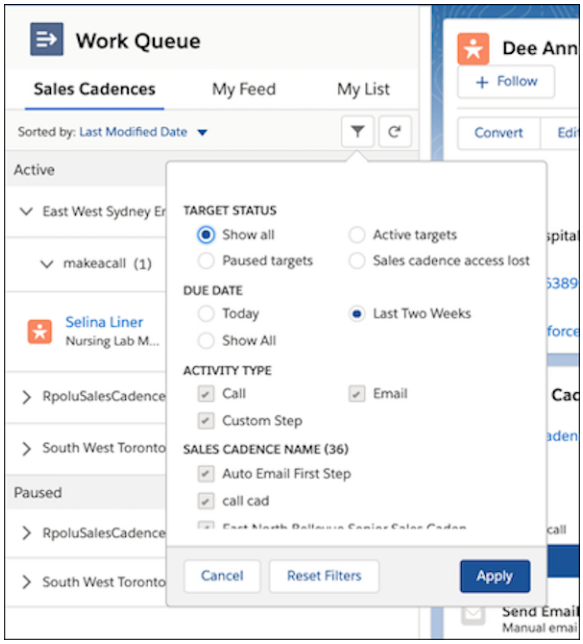


Filtrage de votre file d'attente des travaux par statut de cible

Les commerciaux peuvent filtrer leur file d'attente des travaux par statut de cible pour mieux définir leurs priorités. Avec l'organisation dans des dossiers et le contrôle d'accès, et la possibilité d'interrompre des cibles, les commerciaux affichent plus de statuts de cible dans leur file d'attente des travaux. Le statut d'une cible peut être Actif, Interrompu ou Accès à la cadence de vente perdu.

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 commerciaux peuvent examiner les prospects qui progressent dans la cadence de vente en utilisant le filtre de cible Actif. Ils peuvent reprendre rapidement une carence de vente interrompue en utilisant le filtre de cible Interrompu. Si un commercial ne gère plus une cible pour une raison quelconque, il peut réattribuer la cadence de vente associée à un collègue qui prend la relève.

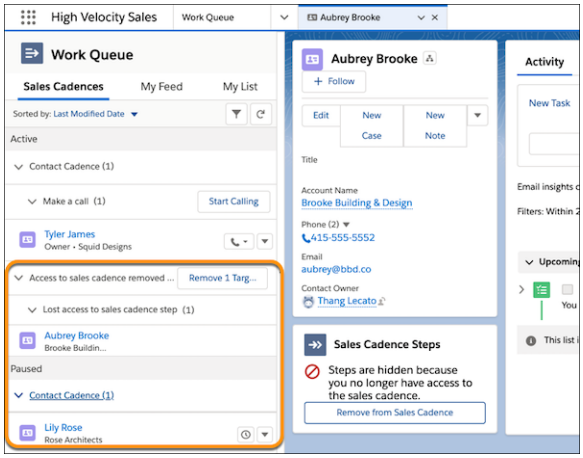


Organisation avec une file d'attente des travaux mieux structurée

Les commerciaux peuvent afficher des listes secondaires qui regroupent des éléments de la file des travaux en fonction du statut de cible. Les nouvelles listes secondaires contiennent les cibles et les cadences de vente interrompues auxquelles les commerciaux n'ont plus 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 : avec les nouvelles listes secondaires, les commerciaux peuvent examiner aisément les cibles de leur cadence de vente à reprendre ou à réattribuer à un collègue.

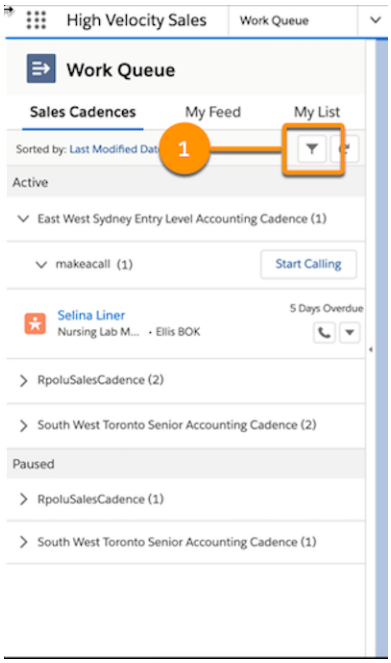


Maintien du focus avec les filtres de la File d'attente des travaux pendant les longues sessions

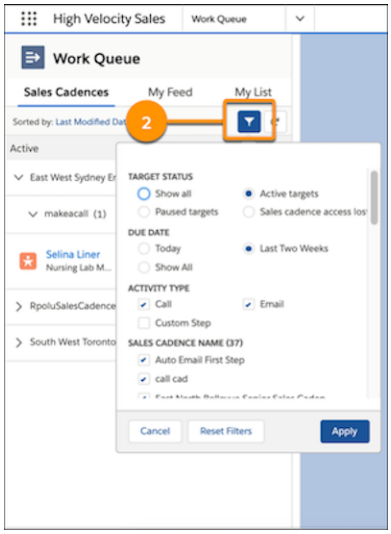
Aidez vos commerciaux à gérer plus efficacement leur temps. Lorsqu'un commercial filtre sa file d'attente des travaux, il peut quitter l'onglet et revenir en retrouvant la toute dernière liste de cadences de vente filtrée. Auparavant, le commercial devait sélectionner son filtre chaque fois qu'il revenait dans l'onglet File d'attente des travaux.

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 : un commercial filtre sa file d'attente des travaux (1) par cibles actives et ferme l'onglet pour consulter les détails d'un prospect.



Lorsqu'il revient dans l'onglet File d'attente des travaux, ses cadences de vente sont toujours filtrées par cibles actives (2). Le commercial peut concentrer son attention sur les détails du prospect qu'il consulte. Les filtres persistent pendant toute votre session Salesforce actuelle.

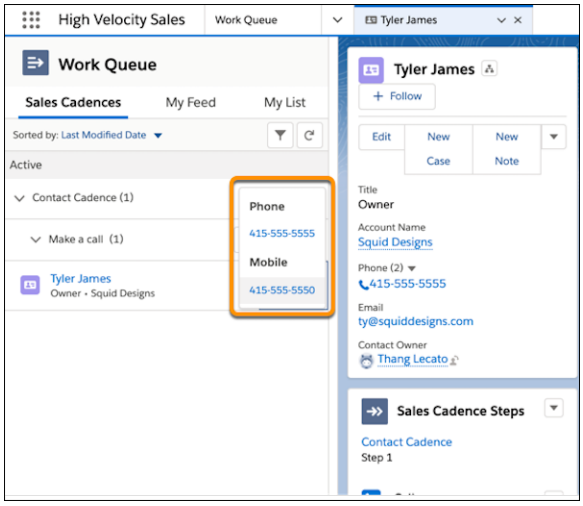


Choix du numéro à composer pour Click-to-Call

Les commerciaux peuvent améliorer leurs interactions avec les clients en les contactant au numéro approprié. Lorsque plusieurs numéros de téléphone sont répertoriés dans un enregistrement, les commerciaux peuvent choisir le numéro à composer. Auparavant, le numéro de téléphone était automatiquement sélectionné.

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 commerciaux peuvent choisir le numéro pour des cibles d'une étape Appeler de la cadence de vente.



Autres modifications dans High Velocity Sales

Découvrez les nouvelles limites des e-mails automatisés, les cibles de cadence de vente et de nouveaux champs dans le tableau de bord et les rapports Sales Cadence Engagement.

DANS CETTE SECTION :

Limite quotidienne par utilisateur introduite pour les e-mails automatisés
La nouvelle limite quotidienne en envois est de 1000 e-mails automatisés par utilisateur.

Introduction d'une limite en nombre de cibles actives dans les cadences de vente
La limite en cibles actives dans les cadences de vente est de 150 000 par organisation. Auparavant, aucune limite n'était appliquée.

Affichage du nombre de cibles interrompues à chaque étape de la cadence de vente
Le nouveau champ Cibles interrompues montre aux responsables et aux commerciaux le nombre total de cibles qui ont été interrompues à une étape de cadence de vente spécifique. Le champ est affiché dans le tableau de bord Sales Cadence Engagement avec l'application High Velocity Sales Performance.

Affichage du nombre total de réponses et de clics sur un lien dans les rapports
Permettez aux responsables et aux commerciaux de consulter des résultats d'engagement précis de chaque étape d'e-mail et de modèle d'e-mail. Les rapports Sales Cadence Engagement et Email Template Engagement contiennent maintenant des champs qui montrent le nombre d'ouvertures d'e-mail, de réponses et de clics sur un lien que chaque étape d'e-mail et modèle d'e-mail génère.

Limite quotidienne par utilisateur introduite pour les e-mails automatisés

La nouvelle limite quotidienne en envois est de 1000 e-mails automatisés par utilisateur.

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.

Introduction d'une limite en nombre de cibles actives dans les cadences de vente

La limite en cibles actives dans les cadences de vente est de 150 000 par organisation. Auparavant, aucune limite n'était appliquée.

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.

Affichage du nombre de cibles interrompues à chaque étape de la cadence de vente

Le nouveau champ Cibles interrompues montre aux responsables et aux commerciaux le nombre total de cibles qui ont été interrompues à une étape de cadence de vente spécifique. Le champ est affiché dans le tableau de bord Sales Cadence Engagement avec l'application High Velocity Sales Performance.

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.

Affichage du nombre total de réponses et de clics sur un lien dans les rapports

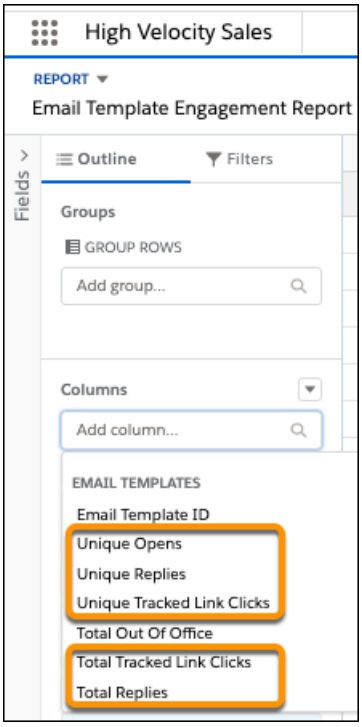
Permettez aux responsables et aux commerciaux de consulter des résultats d'engagement précis de chaque étape d'e-mail et de modèle d'e-mail. Les rapports Sales Cadence Engagement et Email Template Engagement contiennent maintenant des champs qui montrent le nombre d'ouvertures d'e-mail, de réponses et de clics sur un lien que chaque étape d'e-mail et modèle d'e-mail génère.

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 : ces nouveaux champs affichent d'engagement total :

- Ouvertures uniques
- Nombre total de réponses
- Réponses uniques
- Nombre total de clics sur un lien suivi
- Clics uniques sur un lien suivi

Pour ajouter des champs aux présentations des rapports Sales Cadence Engagement et Email Template Engagement, ajoutez-les à la liste des colonnes visibles.



Pour inclure les champs à des types de rapport personnalisés, ajoutez-les à la présentation du rapport dans la page Types de rapport, dans la Configuration.

Salesforce Maps : intégration d'Uber, comparaisons de Alignement de la planification de territoire, attribution d'itinéraires avancée pour les équipes de compte

Déplacez-vous avec Uber pour rendre visite à des clients proches, générez des comparaisons côte à côte d'alignements de territoires et de focus, et tracez des couches de forme en utilisant des alignements de n'importe quelle taille de la Planification de territoire. Attribuez des itinéraires à des membres d'équipes de compte dans Salesforce Maps Advanced, et créez des couches de données en utilisant les données de sources extérieures à Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce Maps : intégration d'Uber, composants et les flux Lightning, et fonctionnalité Cartographier dans Lightning Experience
Obtenez votre destination avec Uber, tracez des couches de forme à partir des alignements de Planification de territoire, et placez plusieurs enregistrements sur la carte en utilisant le bouton Cartographier dans Lightning Experience. Exploitez les composants et les flux Salesforce Lightning directement dans Salesforce Maps. Insérez les horaires et les distances des itinéraires routiers dans des rapports.

Planification de territoire Salesforce Maps : comparaisons des alignements, jeux de données agrégés et intégration de Field Service
Déterminez le comportement d'un alignement modifié par rapport à un autre. Créez des jeux de données agrégés qui représentent de nombreux clients avec des emplacements spécifiques. Planifiez également des territoires de service à partir d'une carte pour Field Service.

Salesforce Maps avancé : couches de données en utilisant des sources de données externes et attributions d'acheminement en utilisant des équipes de compte

Créez des couches de données en utilisant des données stockées ailleurs. Automatisez l'attribution de comptes en fonction des règles que vous créez pour les équipes de comptes Salesforce. Définissez également des périodes de visite spécifiques à la chaîne ou à la franchise que chaque commercial peut utiliser.

Salesforce Maps : intégration d'Uber, composants et les flux Lightning, et fonctionnalité Cartographier dans Lightning Experience

Obtenez votre destination avec Uber, tracez des couches de forme à partir des alignements de Planification de territoire, et placez plusieurs enregistrements sur la carte en utilisant le bouton Cartographier dans Lightning Experience. Exploitez les composants et les flux Salesforce Lightning directement dans Salesforce Maps. Insérez les horaires et les distances des itinéraires routiers dans des rapports.

DANS CETTE SECTION :

Déplacement avec Uber

Confiez la conduite à Uber lorsque vous rendez visite à des clients proches. La fonctionnalité Take Me There de Salesforce Maps complète les destinations dans l'application Uber sur les appareils mobiles de vos agents de service. En plus de n'importe quelle application de cartographie, vos commerciaux peuvent sélectionner Uber comme mode de transport.

Extension de Salesforce Maps avec des composants et des flux Lightning

Faites gagner du temps à vos commerciaux et encouragez-les à suivre des processus métiers lorsque vous ajoutez des composants et des flux Lightning à Salesforce Maps. Insérez par exemple des actions en masse dans des polygones et des flux qui se déclenchent à la fin des visites.

Tracé des couches de forme correspondant aux aliments de planification de territoire

Tracez des couches de formes basées sur les territoires de toute taille que vous publiez dans Salesforce Maps.

Rapport sur les temps de trajet et les distances des itinéraires

Analysez les données de temps de trajet et de distance des itinéraires de Salesforce Maps en utilisant des rapports Salesforce.

Cartographie d'enregistrements multiples depuis Lightning Experience

Après avoir ajouté la fonctionnalité Cartographier de Salesforce Maps à la présentation de recherche, vous pouvez tracer sur la carte plusieurs enregistrements en utilisant une vue de liste dans Lightning Experience.

Cartographie des nouvelles couches de forme

Découvrez les couches de forme, disponibles après la version Summer '20 dans Salesforce Maps.

Autres améliorations dans Salesforce Maps

Accédez aux données de recensement sur la carte, choisissez entre deux méthodes de recherche celle qui donne les meilleurs résultats pour votre entreprise et examinez les adresses incorrectes. Ce n'est pas tout !

Déplacement avec Uber

Confiez la conduite à Uber lorsque vous rendez visite à des clients proches. La fonctionnalité Take Me There de Salesforce Maps complète les destinations dans l'application Uber sur les appareils mobiles de vos agents de service. En plus de n'importe quelle application de cartographie, vos commerciaux peuvent sélectionner Uber comme mode de transport.

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

Comment : les exigences de configuration sont différentes selon l'appareil mobile des agents. Pour afficher Uber en tant qu'option Take Me There, les agents procèdent comme suit.

Appareil	Procédure
Apple	1. Depuis la carte de Salesforce Maps Mobile, sélectionnez **Paramètres** > **Paramètres avancés**. 2. Dans Handle Maps, sélectionnez **Utiliser Uber**. 3. Enregistrez les paramètres.
Android	Aucune ! Les systèmes d'exploitation Android ne nécessitent aucune configuration pour afficher Uber en tant qu'option sur les appareils mobiles de vos agents. Cependant, si les agents ont déjà configuré leur appareil pour sélectionner une application de cartographie par défaut, il peuvent retirer ce paramètre par défaut pour afficher l'option Uber.

Extension de Salesforce Maps avec des composants et des flux Lightning

Faites gagner du temps à vos commerciaux et encouragez-les à suivre des processus métiers lorsque vous ajoutez des composants et des flux Lightning à Salesforce Maps. Insérez par exemple des actions en masse dans des polygones et des flux qui se déclenchent à la fin des visites.

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

Pourquoi : l'insertion de composants et de flux d'écran Lightning peut aider vos équipes commerciales et d'assistance à gérer les nombreux processus qu'elles exécutent déjà dans Salesforce. Par exemple, lorsque vous ajoutez certains flux à Salesforce Maps, vous :

- Permettez aux commerciaux d'accéder directement dans Salesforce Maps à des composants Lightning téléchargés depuis AppExchange.
- Aidez les commerciaux à gérer leurs opportunités et à créer des devis ajustés en fonction des distances de trajet en utilisant des flux visuels.
- Demandez aux membres de l'équipe à remplir les formulaires de votre entreprise à des stades spécifiques des visites commerciales et d'assistance.

Comment : dans Configuration, saisissez `Packages installés` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Packages installés**. Cliquez sur **Configurer** en regard du package Salesforce Maps.

Sélectionnez **Paramètres** > **Actions personnalisées**, puis créez une action personnaliser.

Tracé des couches de forme correspondant aux aliments de planification de territoire

Tracez des couches de formes basées sur les territoires de toute taille que vous publiez dans Salesforce Maps.

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

Rapport sur les temps de trajet et les distances des itinéraires

Analysez les données de temps de trajet et de distance des itinéraires de Salesforce Maps en utilisant des rapports Salesforce.

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

Comment : pour inclure les distances et les temps de trajet des itinéraires dans des rapports, ajoutez l'objet Maps Routes à un type de rapport personnalisé. Créer ensuite rapport en utilisant ce type et insérez les nouveaux champs suivants :

- Distance de trajet (km)

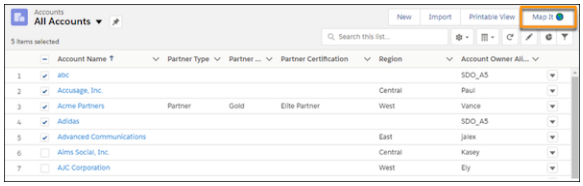
- Temps de trajet (min)

Cartographie d'enregistrements multiples depuis Lightning Experience

Après avoir ajouté la fonctionnalité Cartographier de Salesforce Maps à la présentation de recherche, vous pouvez tracer sur la carte plusieurs enregistrements en utilisant une vue de liste dans Lightning Experience.

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

Pourquoi : les commerciaux et agents de service ne sont plus contraints de basculer vers Salesforce Classic pour cartographier des enregistrements à partir d'une liste de recherche. Lorsque vous configurez le nouveau bouton Cartographier, il fonctionne aussi bien dans Lightning Experience que dans Salesforce Classic.



Comment : ajoutez le bouton Salesforce Maps à la présentation Recherche en utilisant un nouveau code Visualforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Ajout du bouton Cartographier à une vue de liste (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Cartographie des nouvelles couches de forme

Découvrez les couches de forme, disponibles après la version Summer '20 dans Salesforce Maps.

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

Pourquoi : les commerciaux peuvent cartographier des zones spécifiques en utilisant de nouvelles frontières géographiques.

Couche de forme	Type de frontière
Argentine	Codes postaux
Autriche	Bundesland
	Bezirk
Biélorussie	Rayon
Belgique	Gewest
Tchad	Département
	Région
Chili	Codes postaux
Colombie	Codes postaux

Couche de forme	Type de frontière
Congo, République Démocratique	District
	Province
Congo, République Démocratique	District
	Département
Costa Rica	Codes postaux
	Canton
	Provincia
Danemark	Kommune
République Dominicaine	Codes postaux
	Municipio
Équateur	Canton
	Provincia
Égypte	Codes postaux
Îles Féroé	Kommuna
Guyane Française	Codes postaux
	Département
	Région
Guadeloupe	Codes postaux
	Département
	Région
Hong Kong	Province
Islande	Codes postaux
	Sveitarfelag
Inde	Codes postaux
Indonésie	Codes postaux
	Kota
Israël	Codes postaux
	Nafa
Japon	Codes postaux
Luxembourg	Codes postaux

Couche de forme	Type de frontière
Malaisie	Districts
	Codes postaux
	États
Monaco	Codes postaux
Nouvelle-Zélande	Region Councils
Norvège	Kommune
Panama	Distrito
	Provincia
Philippines	Codes postaux
Porto Rico et Îles Vierges américaines	Municipio
	Commonwealth
Arabie Saoudite	Codes postaux
	Governorate
Singapour	Codes postaux
Afrique-du-Sud	Codes postaux
Suède	Kommun
Taïwan	Codes postaux
	Settlement
Ukraine	Rayon
Venezuela	Codes postaux
	Municipio
Vietnam	Quan

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Notes de publication Maintenance de la couche de forme Planification de territoire Salesforce Maps

Autres améliorations dans Salesforce Maps

Accédez aux données de recensement sur la carte, choisissez entre deux méthodes de recherche celle qui donne les meilleurs résultats pour votre entreprise et examinez les adresses incorrectes. Ce n'est pas tout !

Où : ces améliorations s'appliquent à Salesforce Maps dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : envoyez des détails d'itinéraire par e-mail, gérez plus de paramètres dans des groupes d'autorisations et profitez de la configuration simplifiée de Consumer Goods.

Nouvel emplacement pour les autorisations Auto Check Out

Nous avons déplacé le paramètre de l'autorisation Auto Check Out depuis les paramètres généraux vers des groupes d'autorisations.

Plus de paramètres dans les groupes d'autorisations

Autorisation	Avec cette autorisation, vous...
Rechercher le type	Sélectionnez l'une de ces méthodes de recherche. • SOQL, qui renvoie des résultats de recherche *contenant* la chaîne de recherche. • SOSL, qui renvoie des résultats de recherche *commençant par* la chaîne de recherche. Chaque méthode renvoie des résultats différents à différentes vitesses.
Autoriser les utilisateurs à envoyer des itinéraires par e-mail	Indiquez si les utilisateurs peuvent envoyer par e-mail des détails d'itinéraire à d'autres utilisateurs.
Autoriser les utilisateurs à exporter les adresses incorrectes	Indiquez si les utilisateurs peuvent exporter les détails des adresses incorrectes pour les examiner.

Données de recensement actualisées pour les États-Unis

Affichez sur la carte les dernières données de recensement des États-Unis en sélectionnant **2018 ACS 5yr, United States** en tant que source pour votre couche de données.

Rationalisation de la configuration pour l'intégration à Consumer Goods

Nous avons simplifié la configuration de Salesforce Maps pour les clients Consumer Goods détenteurs d'une licence. Salesforce Maps inclus désormais ces objets de base, que Consumer Goods utilise.

- Visite
- Magasin de détail

Planification de territoire Salesforce Maps : comparaisons des alignements, jeux de données agrégés et intégration de Field Service

Déterminez le comportement d'un alignement modifié par rapport à un autre. Créez des jeux de données agrégés qui représentent de nombreux clients avec des emplacements spécifiques. Planifiez également des territoires de service à partir d'une carte pour Field Service.

DANS CETTE SECTION :

Comparaison des alignements

Analysez et comparez les alignements entre eux dans la Planification de territoire Salesforce Maps. Vous pouvez par exemple déterminer si votre plan actuel est meilleur que celui de l'année dernière ou identifier des différences entre leurs attributs, par exemple les unités moyennes et le revenu annuel moyen.

Mise à jour des champs Salesforce avec les données de planification de territoire

Mettez en œuvre les territoires que vous avez définis lorsque vous mettez à jour les propriétaires de compte dans Salesforce pour qu'ils correspondent aux propriétaires de compte dans les territoires commerciaux et de service. Stockez et mettez à jour les données de territoire dans les champs Salesforce lorsque vous publiez les récents contenus de vos alignements dans la Planification de territoire Salesforce Maps.

Création de jeux de données avec plusieurs pays et régions

Personnalisez des jeux de données avec les pays et les régions de votre choix dans la Planification de territoire Salesforce Maps.

Accès et restauration des données d'alignement

Examinez un historique d'alignements pour découvrir la liste des modifications dans la Planification de territoire Salesforce Maps. Les responsables de service commercial et d'assistance peuvent capturer des données d'alignement à n'importe quel stade pour les affiner ou les sauvegarder.

Planification de territoires pour Field Service

Créez et mettez à jour des territoires de service à partir d'une carte pour Field Service en utilisant la Planification de territoire Salesforce Maps. Les services d'assistance peuvent ensuite publier des alignements sous forme de territoires de service ou de polygones.

Agrégation d'enregistrements pour des jeux de données volumineux

Planifiez des territoires pour les entreprises qui gèrent de nombreux clients. Créez des jeux de données dans la Planification de territoire Salesforce Maps en combinant des rapports et des requêtes avec la possibilité d'agréger les enregistrements par emplacement. Les données d'agrégation aident à créer des jeux de données sans dépasser les 250 000 enregistrements.

Découverte de nouveaux conteneurs

Examinez les conteneurs disponibles après la version Summer '20 dans la Planification de territoire de Salesforce Maps.

Autres améliorations apportées à la planification de territoire de Salesforce Maps

Filtrez et recherchez des légendes, configurez les paramètres de publication à un emplacement unique, conservez certaines données lors de la publication dans la Gestion des territoires d'entreprise, et davantage !

Comparaison des alignements

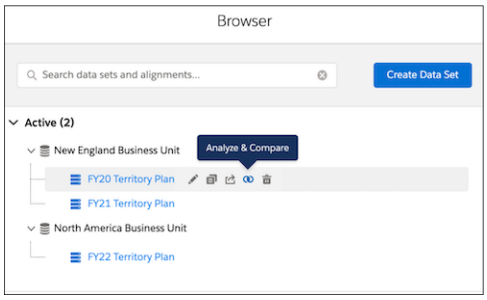
Analysez et comparez les alignements entre eux dans la Planification de territoire Salesforce Maps. Vous pouvez par exemple déterminer si votre plan actuel est meilleur que celui de l'année dernière ou identifier des différences entre leurs attributs, par exemple les unités moyennes et le revenu annuel moyen.

Où : cette modification s'applique à la Planification de territoire de Salesforce Maps dans Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

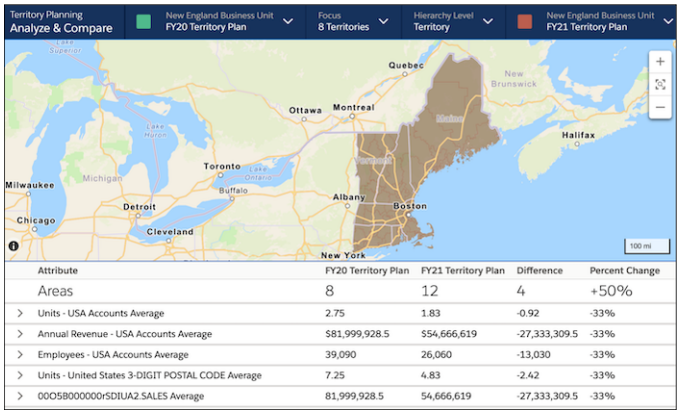
Pourquoi : les métriques d'attribut d'alignement visibles fournissent aux responsables commerciaux et de services les informations essentielles dont ils ont besoin pour comparer et créer des alignements équitables. Par exemple :

- Examinez l'évolution en comparant deux alignements. Examinez les différences entre les alignements sur la carte et comparez leurs attributs côte à côte.
- Analysez les sommes, les moyennes, les valeurs minimum et maximum, et les métriques d'écart standard pour des territoires spécifiques.
- Identifiez l'alignement le plus logique et le moins perturbateur pour votre équipe en comparant la différence et le pourcentage d'évolution entre deux alignements.
- Vérifiez si un alignement créé à partir de la Planification de scénario entraîne des résultats commerciaux supérieurs à l'alignement d'origine en comparant leurs métriques.
- Partagez les comparaisons dans les fichiers PDF.

Comment : dans Planification de territoire, cliquez sur **Analyser et comparer** en regard du premier alignement que vous souhaitez comparer.



Ajoutez le deuxième alignement, affichez les deux alignements sur la carte, puis comparez leurs attributs.

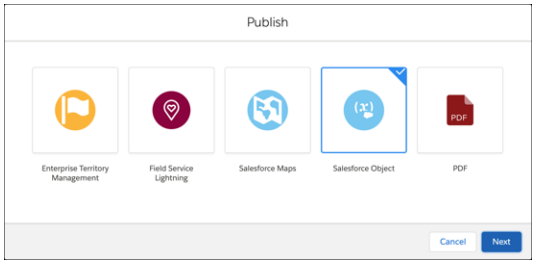


Mise à jour des champs Salesforce avec les données de planification de territoire

Mettez en œuvre les territoires que vous avez définis lorsque vous mettez à jour les propriétaires de compte dans Salesforce pour qu'ils correspondent aux propriétaires de compte dans les territoires commerciaux et de service. Stockez et mettez à jour les données de territoire dans les champs Salesforce lorsque vous publiez les récents contenus de vos alignements dans la Planification de territoire Salesforce Maps.

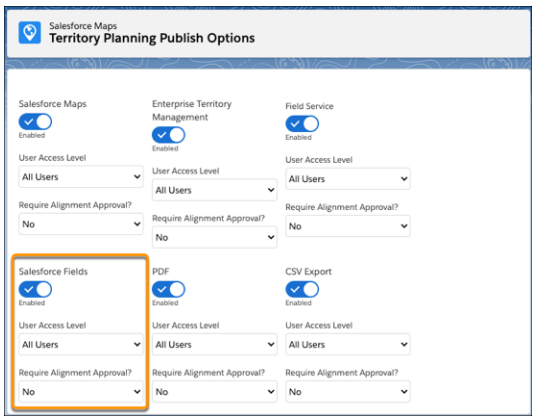
Où : cette modification s'applique à la Planification de territoire de Salesforce Maps dans Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : lorsque vous utilisez les territoires basés sur une carte dans la Gestion des territoires d'entreprise ou dans Salesforce Maps, publiez les données de territoire directement dans les champs Salesforce. Vous pouvez ainsi optimiser l'expérience commerciale et d'assistance en incorporant des données de territoire dans des rapports, des prévisions et d'autres enregistrements.



Comment : dans Configuration, saisissez `Packages installés` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Packages installés**. Cliquez sur **Configurer** en regard du package Salesforce Maps.

Sous Planification de territoire, sélectionnez **Options de publication**, puis activez **Champs Salesforce**.



Tout utilisateur auquel vous accordez la possibilité de publier des alignements peut publier des données de territoire dans des champs Salesforce.

Création de jeux de données avec plusieurs pays et régions

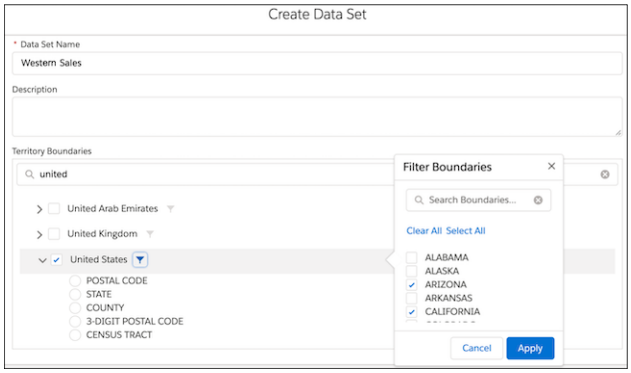
Personnalisez des jeux de données avec les pays et les régions de votre choix dans la Planification de territoire Salesforce Maps.

Où : cette modification s'applique à la Planification de territoire de Salesforce Maps dans Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : vous pouvez désormais planifier des territoires qui contiennent plusieurs pays ou plusieurs régions/provinces d'un pays. Par exemple, avec ces nouvelles capacités géographiques, les responsables de service commerciaux et d'assistance peuvent :

- Attribuer des commerciaux à un seul territoire couvrant plusieurs pays.
- Éviter d'attribuer des commerciaux à des zones où l'entreprise n'a aucune activité en planifiant des territoires pour des régions géographiques plus petites qu'un pays.
- Diminuer le nombre de territoires à suivre en attribuant les comptes de plusieurs les pays à un seul commercial.

Comment : en créant un jeu de données, sélectionnez une option, par exemple une région/province, du pays dans lequel vous souhaitez planifier vos activités. Filtrez ensuite la région/province pour inclure la zone de votre choix.



Accès et restauration des données d'alignement

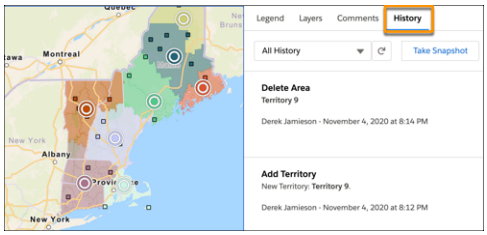
Examinez un historique d'alignements pour découvrir la liste des modifications dans la Planification de territoire Salesforce Maps. Les responsables de service commercial et d'assistance peuvent capturer des données d'alignement à n'importe quel stade pour les affiner ou les sauvegarder.

Où : cette modification s'applique à la Planification de territoire de Salesforce Maps dans Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : accordez aux responsables de service commercial et d'assistance l'accès à un historique des modifications apportées à un alignement pour leur permettre de :

- Capturer le modèle de territoire et les valeurs d'attribution en prenant un cliché instantané de l'alignement pour le conserver. Les responsables peuvent ainsi restaurer un jalon antérieur dans le processus de conception.
- Enregistrer leur progression dans un plan pour la consulter ultérieurement.
- Déterminer qui a apporté les dernières modifications à l'alignement pour connaître la personne à contacter à leur sujet.
- Déterminer la date de dernière optimisation d'un alignement et s'il doit être de nouveau optimisé.

Comment : consultez les modifications suivies et prenez un cliché instantané sous l'onglet Historique.



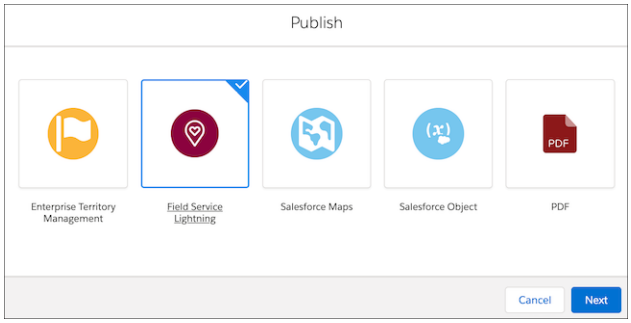
Planification de territoires pour Field Service

Créez et mettez à jour des territoires de service à partir d'une carte pour Field Service en utilisant la Planification de territoire Salesforce Maps. Les services d'assistance peuvent ensuite publier des alignements sous forme de territoires de service ou de polygones.

Où : cette modification s'applique à la Planification de territoire de Salesforce Maps dans Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

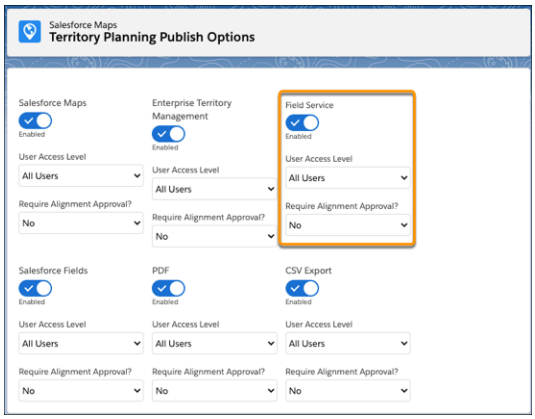
Qui : la création et la mise à jour de territoires de service à partir d'une carte est disponible pour les utilisateurs qui disposent du package Field Service.

Pourquoi : les territoires publiés créent et mettent à jour des territoires et des polygones Field Service pour une couverture appropriée.



Comment : dans Configuration, saisissez `Packages installés` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Packages installés**. Cliquez sur **Configurer** en regard du package Salesforce Maps.

Sous Planification de territoire, sélectionnez **Options de publication**, puis activez **Field Service**.



Tout utilisateur auquel vous accordez la possibilité de publier des alignements peut publier des données de territoire dans Field Service.

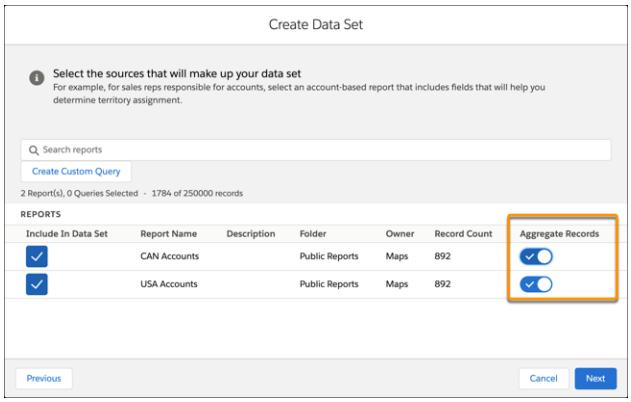
Agrégation d'enregistrements pour des jeux de données volumineux

Planifiez des territoires pour les entreprises qui gèrent de nombreux clients. Créez des jeux de données dans la Planification de territoire Salesforce Maps en combinant des rapports et des requêtes avec la possibilité d'agréger les enregistrements par emplacement. Les données d'agrégation aident à créer des jeux de données sans dépasser les 250 000 enregistrements.

Où : cette modification s'applique à la Planification de territoire de Salesforce Maps dans Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : lorsque vous importez des données, sélectionnez n'importe quelle combinaison de rapports et de requêtes SOQL qui extraient ensemble les enregistrements Salesforce que vous souhaitez inclure dans vos jeux de données. Si la Planification de territoire vous invite à agréger des enregistrements, sélectionnez l'option correspondant à n'importe quelle de vos sources. Ainsi, les montants d'enregistrement agrégés des jeux de données ne dépassent pas 250 000 enregistrements.

Sélectionnez l'option d'agrégation des enregistrements de vos sources de données.



Si vous choisissez de ne pas agréger les enregistrements, excluez toutes les sources qui dépassent les capacités du jeu de données.

Découverte de nouveaux conteneurs

Examinez les conteneurs disponibles après la version Summer '20 dans la Planification de territoire de Salesforce Maps.

Où : cette modification s'applique à la Planification de territoire de Salesforce Maps dans Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les commerciaux peuvent cartographier des zones spécifiques en utilisant de nouvelles frontières géographiques.

Conteneur	Type de frontière
Argentine	Provincia
	Codes postaux
Autriche	Bundesland
	Bezirk
	Codes postaux
Bahamas	Island
Biélorussie	Voblast
	Codes postaux
Belgique	Provincie
	Codes postaux
	Gewest
Belize	District
Bénin	Département
Bermudes	Code postal
Bolivie	Provincia
	Departamento
Bosnie-Herzégovine	Région
	Code postal
	Kanton
Brésil	Estado
	Regiao
	Codes postaux
Bulgarie	Codes postaux
	Oblast
Burundi	Province
Cameroun	Région

Conteneur	Type de frontière
Îles Caïmans	Code postal
République centrafricaine	Préfecture
Tchad	Department
	Région
Chili	Provincia
	Région
	Codes postaux
Colombie	Codes postaux
	Departmento
Comores	Island
Congo, République Démocratique	District
	Province
Congo, République Démocratique	District
	Department
Côte d'Ivoire	Région
	District
Croatie	Codes postaux
	Zupanije
Cuba	Provincia
République tchèque	Codes postaux
	Okres
	Kraj
Danemark	Codes postaux
	Kommune
Djibouti	Région
République Dominicaine	Codes postaux
	Municipio
Équateur	Canton
	Provincia
Égypte	Codes postaux

Conteneur	Type de frontière
	Mohafaza
Salvador	Departamento
Guinée Équatoriale	Provincia
Érythrée	Sous-région
	Région
Estonie	Code postal
	Maakond
Éthiopie	Zone
	Région
Îles Féroé	Sysla
Finlande	Codes postaux
	Avi
	Maakunta
Guyane Française	Codes postaux
Grèce	Codes postaux
	Nomos
	Perifereia
Guadeloupe	Codes postaux
	Department
	Région
Hong Kong	Province
Hongrie	Codes postaux
	Jaras
	Megye
Islande	Codes postaux
	Landshluti
Inde	Codes postaux
Irlande	Codes postaux
	Post Town
	Post County

Conteneur	Type de frontière
Israël	Code postal
	Mahoz
Italie	Codes postaux
	Provincia
	Regione
Lituanie	Codes postaux
	Savivaldybe
	Apskritis
Luxembourg	Canton
	District
	Codes postaux
Malaisie	District
	Codes postaux
	Région/province
Mexique	Municipio
	Codes postaux
Monaco	Codes postaux
Pays-Bas	Codes postaux
	Provincie
Norvège	Codes postaux
	Fylke
Pérou	Provincia
	Région
Pologne	Codes postaux
	Powiat
	Wojewodztwo
Portugal	Codes postaux
	Concelho
Roumanie	Codes postaux
	Judet

Conteneur	Type de frontière
Russie	Sub'ekt
	Codes postaux
	Okrug
Arabie Saoudite	Codes postaux
	Governorate
Slovaquie	Codes postaux
	Okres
	Kraj
Afrique-du-Sud	Codes postaux
	District Municipal
	Province
Espagne	Codes postaux
	Provincia
	Autonomia
Suède	Lan
	Codes postaux
Trinité-et-Tobago	Island
Turquie	Codes postaux
	Il
Ukraine	Rayon
	Codes postaux
Émirats Arabes Unis	Emirate

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Notes de publication Maintenance des ensembles de conteneurs Planification de territoire Salesforce Maps

Autres améliorations apportées à la planification de territoire de Salesforce Maps

Filtrez et recherchez des légendes, configurez les paramètres de publication à un emplacement unique, conservez certaines données lors de la publication dans la Gestion des territoires d'entreprise, et davantage !

Où : ces améliorations s'appliquent à la planification de territoire Salesforce Maps dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : contrôlez mieux le focus, obtenez les informations voulues à partir de légendes personnalisées, et exportez les détails de territoire et d'unité pour des systèmes externes.

Conservation des unités verrouillées dans les territoires dissous

Lorsque vous dissolvez des territoires qui contiennent des unités verrouillées, la planification de territoire retire désormais toutes les unités déverrouillées, mais conserve les unités verrouillées dans le territoire.

Ajout de fonctions de condition et d'agrégation pour le calcul des attributs

Pour offrir aux équipes davantage de flexibilité dans le calcul des attributs, nous avons ajouté l'instruction IF conditionnelle et les fonctions suivantes : SUM, AVG, MIN et MAX.

Logique ou fonction	Exemple
Instruction IF	IF Chiffre d'affaires annuel > 50000 renvoie la valeur 1
Fonction SUM	Unit Annual Revenue / SUM Data Set Annual Revenue

Gestion du focus et fonctionnalités ajoutées

Nous avons amélioré l'utilisation des focus. Les responsables de services commerciaux et d'assistance peuvent désormais :

- Agrandir et réduire l'arborescence de focus pour faciliter la navigation.
- Afficher les détails disponibles sur les territoires dans l'arborescence de focus, y compris les noms de territoire, les propriétaires et les descriptions des zones.
- Rechercher des territoires par nom et détails de zone.
- Exclure les unités du focus.

Mieux exploiter les légendes

Éléments importants	Avantage
Filtrer et rechercher	Améliorez le contrôle des légendes lorsque vous filtrez par valeur de champ. Recherchez des conteneurs séparés et des unités verrouillées.
Adapter la vue et la ligne de résumé	Les responsables de services commerciaux et d'assistance peuvent désormais : • Personnaliser la ligne de résumé pour n'importe quel attribut numérique à tous les niveaux en utilisant des fonctions SUM, AVG, MIN, MAX et STD DEV. • Renvoyer à la ligne le texte des champs. • Figer la colonne du nom de l'unité.
Personnaliser les colonnes	Les responsables de services commerciaux et d'assistance peuvent désormais : • Changer les formats de date, lignes de résumé et les attributs de colonne. • Retirer des colonnes. • Renommer les attributs.
Afficher le pourcentage d'unités dans un focus	Afficher les unités de chaque territoire sous forme de pourcentage du focus pour aider les commerciaux et les agents de service à comprendre comment répartir équitablement les attributions de compte.
Afficher le nombre de limites et les codes postaux des points	Déterminer rapidement le nombre de limites administratives et de codes postaux de points dans un territoire. Par exemple, déterminez ensuite si vous pouvez publier dans la Gestion des territoires d'entreprise sans simplifier les règles ni diviser le territoire.

Gain de temps et d'efforts en exécutant des tâches pour plusieurs unités et plusieurs zones

Les services commerciaux et d'assistance bénéficient de nouvelles options pour sélectionner une zone sur la carte.

- Créer un territoire.
- Retirer des attributions d'unité.
- Dissoudre des unités.

Efficacité accrue dans le traitement des règles numériques pour la Gestion des territoires d'entreprise

La planification de territoire offre aux équipes commerciales et d'assistance des options pour gérer les territoires qui dépassent les limites des critères dans les règles qu'elles publient pour la Gestion des territoires d'entreprise.

<table>
<tr><th>Option</th><th colspan="2">Avantage</th><th>Considération</th></tr>
<tr><td rowspan="3">Simplifier les règles</td><td colspan="2">Vous évitez les limites en caractères des critères qui composent les règles. Voici un exemple de simplification d'une règle de code postal de facturation.</td><td rowspan="3">Lorsque les codes postaux contiennent quatre chiffres identiques, la planification de territoire convertit les codes postaux à cinq chiffres ci-dessous en codes postaux à quatre chiffres.
Si vos règles nécessitent des codes postaux à cinq chiffres, considérez l'option suivante.</td></tr>
<tr><td>Non simplifiée</td><td>BillingPostalCode STARTS WITH 11040, 11041, 11042, 11043, 11044</td></tr>
<tr><td>Simplifiée</td><td>BillingPostalCode STARTS WITH 1104</td></tr>
<tr><td>Diviser le territoire en territoires enfants</td><td colspan="2">Vous conservez tous les critères numériques de vos règles pour les grands territoires. Vous conservez également tous les détails de vos territoires d'origine.
La planification de territoire divise votre territoire en plusieurs territoires afin de contourner les limites en caractères des critères qui composent les règles.</td><td>La planification de territoire divise les territoires en territoires enfants nommés de façon séquentielle. Par exemple, le Territoire Nord-Ouest est divisé en territoires enfants :
• Territoire Nord-Ouest 1
• Territoire Nord-Ouest 2
• Territoire Nord-Ouest 3</td></tr>
</table>

Conservation de certains détails lors de la publication de mises à jour dans la Gestion des territoires d'entreprise

Vous pouvez désormais conserver les valeurs suivantes lorsque vous publiiez des mises à jour de territoire dans la Gestion des territoires d'entreprise.

- ID de territoire
- Paramètre Responsable des prévisions
- Champs personnalisés
- Niveaux d'accès au territoire pour les comptes, les opportunités et les requêtes
- Comptes attribués manuellement lorsque vous n'utilisez pas l'option **Attribution manuelle des unités verrouillées à des territoires**
- Règles d'attribution non concordantes

Exportation des détails de territoire et d'unité

Si vous exportez des données de Planification de territoire pour les importer dans des systèmes tiers, vous pouvez désormais inclure les détails suivants dans les fichiers d'exportation `.csv`.

- ID utilisateur des propriétaires de territoire dans les légendes de territoire et d'unité
- Propriétaires de territoire dans les légendes territoire
- Descriptions de territoire et parents dans les légendes d'unité

Avantage de la visibilité des codes postaux des points

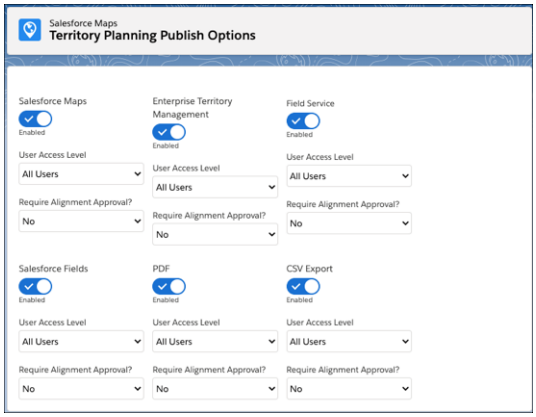
Nous affichons désormais les codes postaux des points dans la légende de la carte pour vous aider à :

- Tenir compte du nombre de codes postaux lors de la planification et de la publication d'un territoire et respecter les limites en critères des règles.
- Déterminez le nombre de codes de point présents dans un code de limite.
- Exportez les codes de points vers des systèmes tiers dans des fichiers `.csv`.

Configuration des paramètres de publication

La nouvelle page Options de publication permet de gérer les paramètres de publication à un emplacement unique.

- Activez la publication.
- Sélectionnez qui peut utiliser chaque méthode de publication, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Éditeur ou les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Approbateur.
- Précisez si une approbation est requise avant la publication.



Salesforce Maps avancé : couches de données en utilisant des sources de données externes et attributions d'acheminement en utilisant des équipes de compte

Créez des couches de données en utilisant des données stockées ailleurs. Automatisez l'attribution de comptes en fonction des règles que vous créez pour les équipes de comptes Salesforce. Définissez également des périodes de visite spécifiques à la chaîne ou à la franchise que chaque commercial peut utiliser.

DANS CETTE SECTION :

Création de couches de données à partir de sources de données externes

Élaborez des couches de données dans Salesforce Maps Advanced à partir de sources stockées ou utilisées hors de Salesforce. Vous pouvez par exemple importer un fichier `.csv` externe qui contient vos pistes, vos clients, des détails de livraison, des adresses ou des latitudes et longitudes.

Attribution d'itinéraires aux membres d'équipes de compte

Économisez en temps de maintenance lorsque les attributions des commerciaux changent. Les équipes de compte, disponibles directement dans Salesforce Maps Advanced, facilitent l'attribution d'itinéraires aux commerciaux que vous sélectionnez dans des objets associés, par exemple Membre de l'équipe du compte.

Définition de périodes de visite pour vos commerciaux

Faites gagner du temps à vos commerciaux et honorez les créneaux horaires de visite de vos clients en créant des périodes de visite prédéfinies pour des chaînes de magasins et des franchises spécifiques. Par exemple, vous ou vos commerciaux et agents de service créez des périodes qui limitent les visites à certaines heures. Vos commerciaux appliquent ensuite ces périodes de visite aux comptes qu'ils démarchent et assistent.

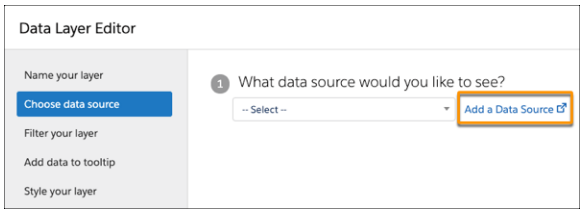
Création de couches de données à partir de sources de données externes

Élaborez des couches de données dans Salesforce Maps Advanced à partir de sources stockées ou utilisées hors de Salesforce. Vous pouvez par exemple importer un fichier `.csv` externe qui contient vos pistes, vos clients, des détails de livraison, des adresses ou des latitudes et longitudes.

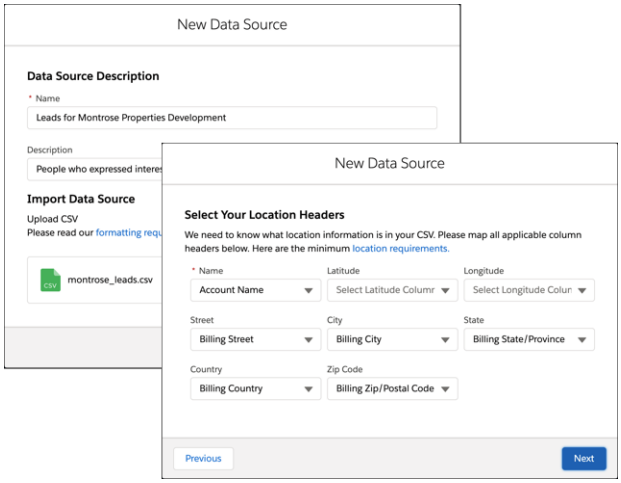
Où : cette modification s'applique à Salesforce Maps Advanced dans Lightning Experience et à Salesforce Classic avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les données dans Salesforce Maps.

Comment : dans Salesforce Maps, créez une couche de données, puis cliquez sur **Ajouter une source de données**.



À l'invite, connectez-vous à votre organisation de production, puis créez une source de données en chargeant un fichier `.csv`.



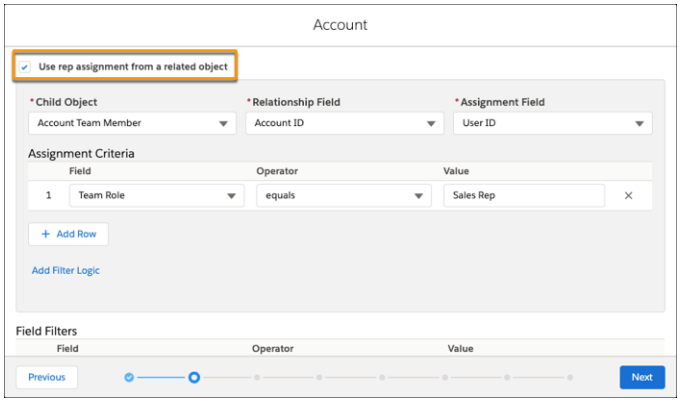
Mappez les données de votre fichier `.csv` avec vos champs. Appliquez ensuite les formats aux en-têtes de colonne. Vous pouvez ensuite tracer la source de données.

Attribution d'itinéraires aux membres d'équipes de compte

Économisez en temps de maintenance lorsque les attributions des commerciaux changent. Les équipes de compte, disponibles directement dans Salesforce Maps Advanced, facilitent l'attribution d'itinéraires aux commerciaux que vous sélectionnez dans des objets associés, par exemple Membre de l'équipe du compte.

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

Comment : pour attribuer des utilisateurs de différents objets, tels que Membre de l'équipe du compte, modifiez un jeu de données dans un plan de visite. Sélectionnez **Utiliser l'attribution au commercial d'un objet associé**,



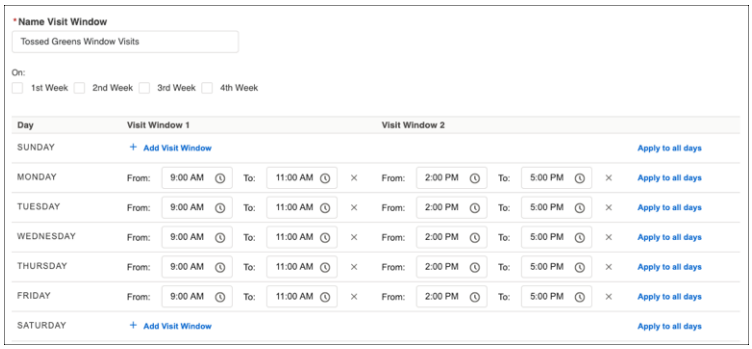
puis sélectionnez l'objet enfant qui contient les champs de relation et d'attribution des équipes de compte. Définissez les critères d'attribution des rôles d'équipe correspondants.

Définition de périodes de visite pour vos commerciaux

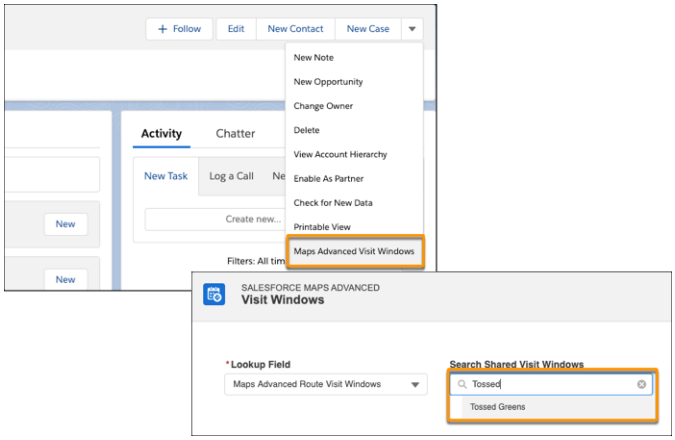
Faites gagner du temps à vos commerciaux et honorez les créneaux horaires de visite de vos clients en créant des périodes de visite prédéfinies pour des chaînes de magasins et des franchises spécifiques. Par exemple, vous ou vos commerciaux et agents de service créez des périodes qui limitent les visites à certaines heures. Vos commerciaux appliquent ensuite ces périodes de visite aux comptes qu'ils démarchent et assistent.

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

Comment : pour créer des périodes de visite prédéfinies, sélectionnez l'onglet **Périodes de visite partagées avancées Maps**. Saisissez un nom explicite, puis définissez les périodes de visite.



Dans un enregistrement de compte de Salesforce, vos commerciaux sélectionnent Périodes de visite partagées Maps, puis recherchent les périodes qu'ils souhaitent appliquer à leurs comptes.



Sales Cloud Einstein : renforcement du contrôle du modèle de score des opportunités, modèles globaux pour le score des pistes et améliorations importantes de la Capture d'activité Einstein

Lors de la configuration du Score des opportunités et Einstein, demandez à Einstein d'analyser uniquement certains enregistrements d'opportunités et champs personnalisés. Utilisez le Score des pistes Einstein même si vous ne possédez pas suffisamment de données. Tirez parti de la Capture d'activité Einstein avec de nouvelles options de connexion et de configuration.

DANS CETTE SECTION :

Optimisation du modèle de score des opportunités

En ajustant votre modèle de score, vous pouvez générer des scores plus précis. Lors de la configuration du Score des opportunités et Einstein, vous pouvez demander à Einstein d'analyser uniquement les opportunités qui remplissent certaines conditions. Vous pouvez également déterminer si Einstein doit exclure des champs d'opportunité personnalisés du modèle de score.

Activation du Score des pistes Einstein avec moins de données

Les organisations Salesforce qui ont de petits jeux de données peuvent désormais activer le Score des opportunités Einstein. Einstein s'appuie sur un modèle de score global qui utilise des données agrégées anonymes afin de permettre aux petites organisations d'établir un score sur leurs pistes. Lorsqu'une organisation génère suffisamment de données, Einstein bascule vers un modèle de score élaboré uniquement avec ces données.

Affichage des facteurs clés avec les étiquettes de champ d'opportunité renommées

Lorsque votre équipe affiche des étiquettes de champ familières, les facteurs clés sont plus faciles à comprendre. Si vous renommez des étiquettes de champ d'opportunité, les facteurs clés référencent désormais la nouvelle étiquette au lieu de l'étiquette standard.

Autorisations utilisateur supplémentaires pour la configuration du score des opportunités et des pistes

L'autorisation Afficher tous les profils est désormais requise lors de l'activation ou de la désactivation du Score des opportunités Einstein et du Score des pistes Einstein. Auparavant, seules les autorisations utilisateur Personnaliser l'application et Modifier toutes les données étaient requises.

Passage au niveau supérieur avec la Capture d'activité Einstein

Si vous utilisez Microsoft Office 365, vous pouvez désormais connecter à Salesforce tous vos utilisateurs de la Capture d'activité Einstein en même temps. Définissez votre configuration pour synchroniser les événements et les contacts uniquement depuis Salesforce vers le compte connecté. Vous pouvez aussi arrêter le déplacement des données de contacts et d'événements entre les applications. Les commerciaux sont informés qu'une action est requise avec la nouvelle connaissance par e-mail Requête. Nous avons également amélioré le suivi des e-mails et des événements, facilité l'ajout d'utilisateurs à une configuration et optimisé le tableau de bord Activités.

Optimisation du modèle de score des opportunités

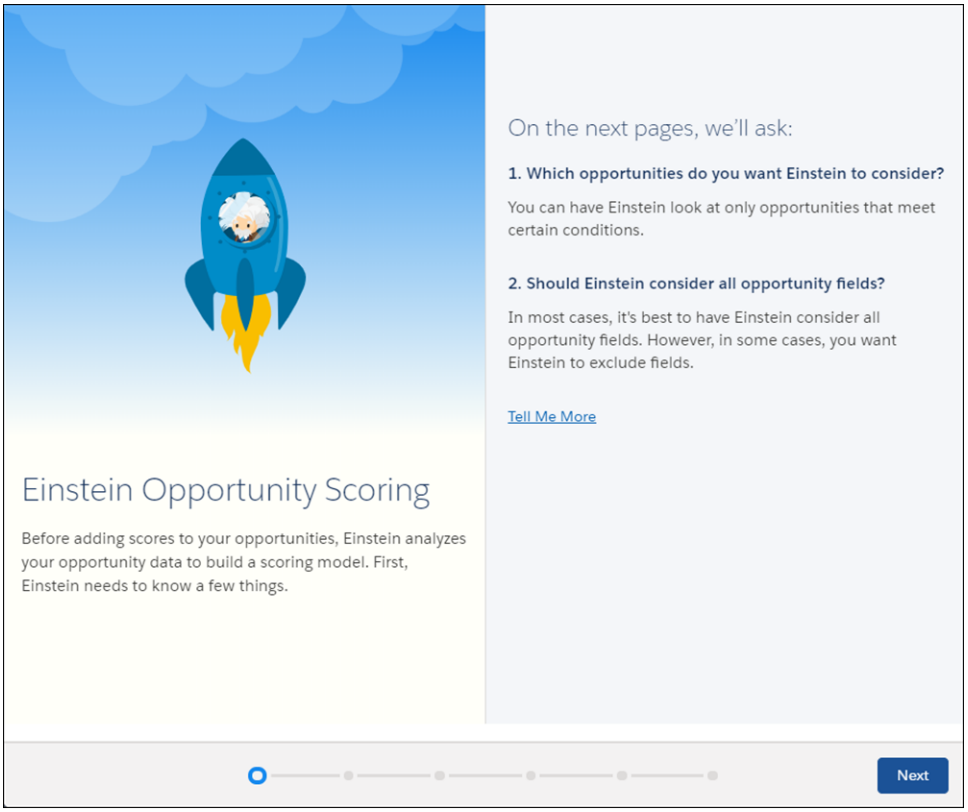
En ajustant votre modèle de score, vous pouvez générer des scores plus précis. Lors de la configuration du Score des opportunités et Einstein, vous pouvez demander à Einstein d'analyser uniquement les opportunités qui remplissent certaines conditions. Vous pouvez également déterminer si Einstein doit exclure des champs d'opportunité personnalisés du modèle de score.

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

Qui : Le Score des opportunités Einstein est disponible pour les utilisateurs avec ou sans licence Sales Cloud Einstein. Si vous avez des questions sur les exigences pour le Score des opportunités Einstein sans licence Sales Cloud Einstein, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Comment : ouvrez la page de configuration Score des opportunités Einstein. Cliquez sur **Configurer** ou **Réviser les paramètres**, selon l'option disponible. Suivez les invites pour filtrer les enregistrements d'opportunité et exclure les champs d'opportunité personnalisés.

Remarque: Les champs qui sont exclus de la configuration des prévisions Einstein n'affectent plus le modèle de score des opportunités. Si vous aviez déjà exclu des champs du modèle de score des opportunités via les Prévisions Einstein ou une requête spéciale soumise à Salesforce, nous conservons vos paramètres existants jusqu'à ce que vous les modifiiez. Cependant, vos paramètres existants ne sont pas reflétés dans la configuration. Nous recommandons de mettre à jour les paramètres avec vos préférences d'enregistrement et d'exclusion de champ.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation du Score des opportunités Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Activation du Score des pistes Einstein avec moins de données

Les organisations Salesforce qui ont de petits jeux de données peuvent désormais activer le Score des opportunités Einstein. Einstein s'appuie sur un modèle de score global qui utilise des données agrégées anonymes afin de permettre aux petites organisations d'établir un score sur leurs pistes. Lorsqu'une organisation génère suffisamment de données, Einstein bascule vers un modèle de score élaboré uniquement avec ces données.

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

Pourquoi : auparavant, l'Évaluation de la préparation à Einstein nécessitait 1000 nouvelles pistes et 120 conversions de pistes au cours des six derniers mois. Désormais, l'évaluation permet à toutes les organisations d'activer le Score des pistes Einstein.

Comment : pour déterminer si votre organisation est prête à utiliser un modèle global ou un modèle de client unique, exécutez l'Évaluation de la préparation à Einstein depuis la Configuration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible
- *Aide de Salesforce* : Exécution de l'évaluation de la préparation à Sales Cloud Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Article Knowledge Salesforce* : Salesforce Einstein : Processus de désabonnement du modèle global (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

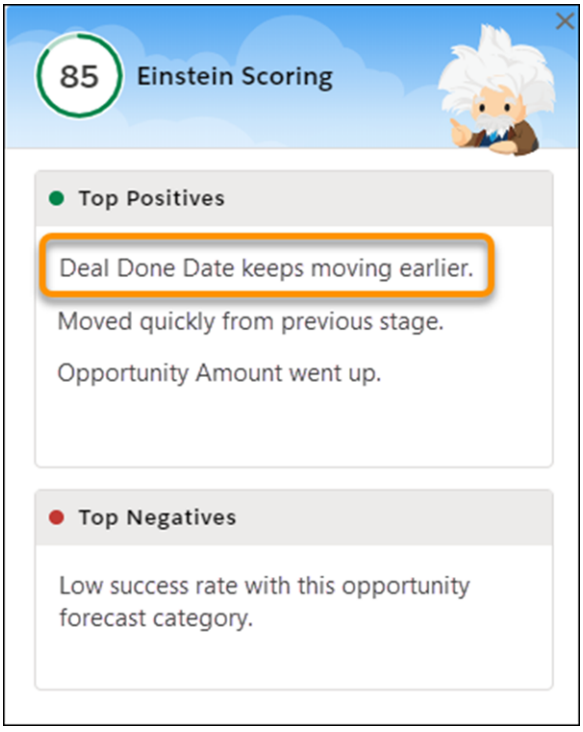
Affichage des facteurs clés avec les étiquettes de champ d'opportunité renommées

Lorsque votre équipe affiche des étiquettes de champ familières, les facteurs clés sont plus faciles à comprendre. Si vous renommez des étiquettes de champ d'opportunité, les facteurs clés référencent désormais la nouvelle étiquette au lieu de l'étiquette standard.

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

Qui : Le Score des opportunités Einstein est disponible pour les utilisateurs avec ou sans licence Sales Cloud Einstein. Si vous avez des questions sur les exigences pour le Score des opportunités Einstein sans licence Sales Cloud Einstein, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Pourquoi : par exemple, si vous changez le champ d'opportunité **Date de fermeture** en **Date de conclusion de l'affaire**, le facteur clé `Date de fermeture anticipée.` s'intitule désormais `Date de conclusion de l'affaire anticipée.`



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Autorisations utilisateur supplémentaires pour la configuration du score des opportunités et des pistes

L'autorisation Afficher tous les profils est désormais requise lors de l'activation ou de la désactivation du Score des opportunités Einstein et du Score des pistes Einstein. Auparavant, seules les autorisations utilisateur Personnaliser l'application et Modifier toutes les données étaient requises.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Passage au niveau supérieur avec la Capture d'activité Einstein

Si vous utilisez Microsoft Office 365, vous pouvez désormais connecter à Salesforce tous vos utilisateurs de la Capture d'activité Einstein en même temps. Définissez votre configuration pour synchroniser les événements et les contacts uniquement depuis Salesforce vers le compte connecté. Vous pouvez aussi arrêter le déplacement des données de contacts et d'événements entre les applications. Les commerciaux sont informés qu'une action est requise avec la nouvelle connaissance par e-mail Requête. Nous avons également amélioré le suivi des e-mails et des événements, facilité l'ajout d'utilisateurs à une configuration et optimisé le tableau de bord Activités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Capture d'activité Einstein : nouvelles options de connexion, contrôle renforcé des flux de données et nouvelles connaissances de la messagerie
- Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Principales fonctionnalités commerciales : mise en évidence des modifications des affaires d'opportunité et prévisions mobiles

Identifiez rapidement les opportunités qui ont changé au cours de la semaine précédente. Un plus grand nombre d'utilisateurs mobiles bénéficient des Prévisions collaboratives, qui sont désormais disponibles pour Android et iOS. Attribuez manuellement un territoire à une nouvelle opportunité en moins d'étapes. Enfin, l'exécution d'une logique d'application personnalisée sur des commandes a été simplifiée.

DANS CETTE SECTION :

- Opportunités : options supplémentaires pour la gestion des affaires, et amélioration du Score des opportunités Einstein
  Les modifications des affaires d'opportunité soulignent les récents changements de montant et de date de fermeture. Une nouvelle configuration Score des opportunités Einstein permet de mieux contrôler le calcul du score des opportunités.
- Prévisions collaboratives : options supplémentaires pour les prévisions mobiles et la modification en ligne
  Les prévisions mobiles ne sont plus limitées aux appareils iOS. La liste des opportunités de la page des prévisions prend désormais en charge la modification en ligne pour la colonne Étape.
- Gestion des territoires d'entreprise : attribution manuelle d'un territoire à une nouvelle opportunité en moins d'étapes
  Les utilisateurs peuvent désormais attribuer un territoire en créant une opportunité. Auparavant, ils devaient enregistrer la nouvelle opportunité, puis la modifier.

Commandes : nouveau comportement d'enregistrement des commandes (mise à jour)

L'exécution d'une logique d'application personnalisée sur les commandes a été simplifiée. Salesforce évalue la logique d'application personnalisée lorsqu'un nouveau produit de commande ou un produit de commande modifié entraîne une modification de la commande parente.

Autres modifications des principales fonctionnalités de vente

Nous prenons désormais en charge le PK chunking pour l'objet ObjectTerritory2Association. En outre, retrait de la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine est programmé à compter de la version Summer '21.

Opportunités : options supplémentaires pour la gestion des affaires, et amélioration du Score des opportunités Einstein

Les modifications des affaires d'opportunité soulignent les récents changements de montant et de date de fermeture. Une nouvelle configuration Score des opportunités Einstein permet de mieux contrôler le calcul du score des opportunités.

DANS CETTE SECTION :

Identification en un coup d'œil des affaires modifiées

Les principaux points des modifications des affaires d'opportunité aident votre équipe commerciale à définir les affaires prioritaires en présentant les récents changements de montant et de date de fermeture. Par exemple, en étant informés des affaires qui ont changé, les responsables commerciaux sont plus efficaces lors de leurs sessions d'accompagnement hebdomadaires. Dans la vue de liste et la vue Kanban des opportunités, la couleur du texte et des flèches indique les montants et les dates de fermeture qui ont changé au cours des sept derniers jours. Les utilisateurs peuvent survoler une flèche pour afficher les détails.

Amélioration du Score des opportunités Einstein

Ajustez votre modèle de score pour générer des scores plus précis. Si vous renommez des étiquettes de champ d'opportunité, les facteurs clés référencent la nouvelle étiquette au lieu de l'étiquette standard.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mise à jour des étapes d'opportunité dans la page des prévisions de Lightning Experience

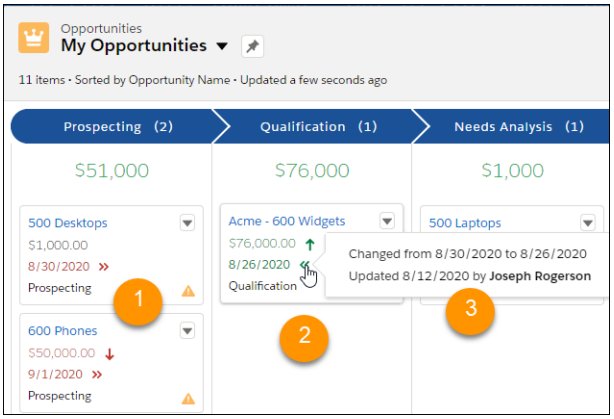
Gestion des territoires d'entreprise : attribution manuelle d'un territoire à une nouvelle opportunité en moins d'étapes

Identification en un coup d'œil des affaires modifiées

Les principaux points des modifications des affaires d'opportunité aident votre équipe commerciale à définir les affaires prioritaires en présentant les récents changements de montant et de date de fermeture. Par exemple, en étant informés des affaires qui ont changé, les responsables commerciaux sont plus efficaces lors de leurs sessions d'accompagnement hebdomadaires. Dans la vue de liste et la vue Kanban des opportunités, la couleur du texte et des flèches indique les montants et les dates de fermeture qui ont changé au cours des sept derniers jours. Les utilisateurs peuvent survoler une flèche pour afficher les détails.

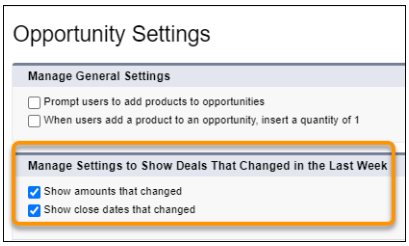
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans l'édition Unlimited.

Pourquoi : des indicateurs de mouvement sont désormais affichés en regard des montants et des dates de fermeture d'opportunité modifiés au cours des sept derniers jours



Un texte et des flèches rouges indiquent des montants qui ont diminué et des dates de fermeture reportées (1). Un texte et des flèches verts indiquent des montants qui ont augmenté et des dates de fermeture avancées (2). Survolez une flèche pour afficher la modification, qui l'a effectuée et quand (3).

Comment : les principaux points des modifications des affaires d'opportunité sont activés par défaut, mais vous pouvez les désactiver (et les réactiver) dans les Paramètres des opportunités, dans la Configuration.



L'API Enterprise et l'API de métadonnées prennent en charge les principaux points des modifications des affaires d'opportunité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des paramètres pour afficher les affaires modifiées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration du Score des opportunités Einstein

Ajustez votre modèle de score pour générer des scores plus précis. Si vous renommez des étiquettes de champ d'opportunité, les facteurs clés référencent la nouvelle étiquette au lieu de l'étiquette standard.

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

Qui : Le Score des opportunités Einstein est disponible pour les utilisateurs avec ou sans licence Sales Cloud Einstein. Si vous avez des questions sur les exigences pour le Score des opportunités Einstein sans licence Sales Cloud Einstein, contactez votre chargé de compte Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Optimisation du modèle de score des opportunités

Affichage des facteurs clés avec les étiquettes de champ d'opportunité renommées

Autorisations utilisateur supplémentaires pour la configuration du score des opportunités et des pistes

Prévisions collaboratives : options supplémentaires pour les prévisions mobiles et la modification en ligne

Les prévisions mobiles ne sont plus limitées aux appareils iOS. La liste des opportunités de la page des prévisions prend désormais en charge la modification en ligne pour la colonne Étape.

DANS CETTE SECTION :

Prévisions embarquées

Avec les prévisions mobiles désormais disponibles pour les appareils Android, davantage d'utilisateurs peuvent consulter les prévisions pendant leurs déplacements. Auparavant, les prévisions mobiles étaient disponibles uniquement sur les appareils iOS.

Mise à jour des étapes d'opportunité dans la page des prévisions de Lightning Experience

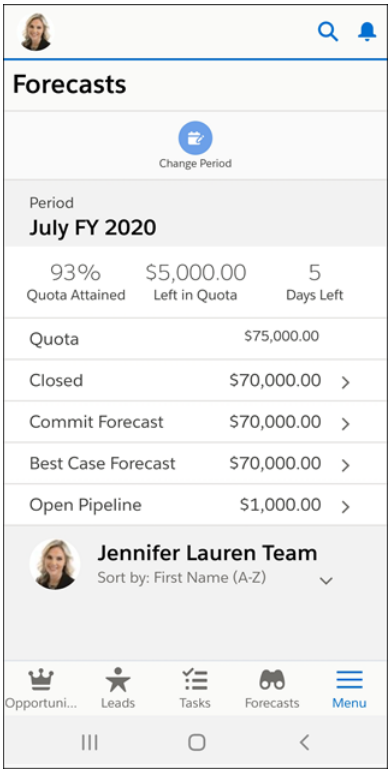
Les utilisateurs des prévisions peuvent désormais mettre à jour les étapes de la liste des opportunités sans quitter la page des prévisions. Auparavant, la modification en ligne était disponible pour d'autres champs, mais pas pour les étapes.

Prévisions embarquées

Avec les prévisions mobiles désormais disponibles pour les appareils Android, davantage d'utilisateurs peuvent consulter les prévisions pendant leurs déplacements. Auparavant, les prévisions mobiles étaient disponibles uniquement sur les appareils iOS.

Où : cette modification s'applique à l'application mobile Salesforce pour Android dans les éditions Professional, Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Pourquoi : les utilisateurs d'appareils Android ont désormais accès en lecture seule aux prévisions de chiffre d'affaires d'opportunités.



CONSULTER ÉGALEMENT :

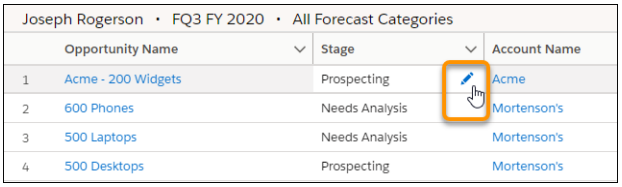
Aide de Salesforce : Prévisions collaboratives : Fonctionnalités différentes ou non disponibles dans l'application mobile Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mise à jour des étapes d'opportunité dans la page des prévisions de Lightning Experience

Les utilisateurs des prévisions peuvent désormais mettre à jour les étapes de la liste des opportunités sans quitter la page des prévisions. Auparavant, la modification en ligne était disponible pour d'autres champs, mais pas pour les étapes.

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.

Pourquoi : les utilisateurs peuvent cliquer sur l'icône de crayon pour modifier une étape d'opportunité.



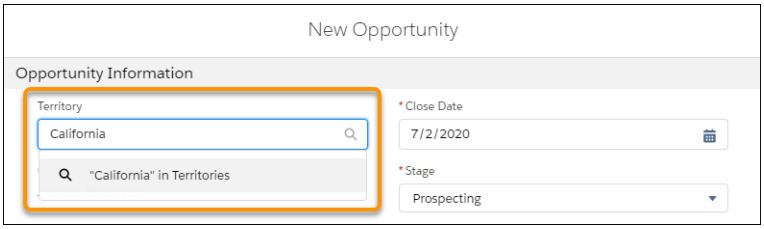
Remarque: L'édition en ligne n'est pas disponible si Étape est un champ de liste de sélection de contrôle ou dépendant.

Gestion des territoires d'entreprise : attribution manuelle d'un territoire à une nouvelle opportunité en moins d'étapes

Les utilisateurs peuvent désormais attribuer un territoire en créant une opportunité. Auparavant, ils devaient enregistrer la nouvelle opportunité, puis la modifier.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application mobile Salesforce dans les éditions Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Comment : en créant une opportunité, sélectionnez un territoire pour l'attribuer. Seuls les territoires du modèle de territoire actif sont disponibles.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Attribution manuelle d'un territoire à une opportunité (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Commandes : nouveau comportement d'enregistrement des commandes (mise à jour)

L'exécution d'une logique d'application personnalisée sur les commandes a été simplifiée. Salesforce évalue la logique d'application personnalisée lorsqu'un nouveau produit de commande ou un produit de commande modifié entraîne une modification de la commande parente.

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

Pourquoi : auparavant, Salesforce n'exécutait pas de logique d'application personnalisée lorsque la mise à jour d'un produit de commande entraînait une modification de la commande parente. Par exemple, elle n'exécutait pas de logique lorsqu'un nouveau produit de commande entraînait la modification du montant total de la commande. Les utilisateurs qui souhaitaient utiliser des applications personnalisées dans ce scénario devaient personnaliser un contournement.

Comment : accédez à la vignette de la mise à jour de version Activer le nouveau comportement d'enregistrement des commandes, puis cliquez sur **Activer l'exécution test**.

Lorsque le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes est actif, Salesforce évalue et exécute les personnalisations ci-dessous dès qu'un changement de produit entraîne une modification de la commande parente.

- Règles de validation de commande et de produit de commande
- Déclencheurs et classes Apex de commande et de produit de commande
- Règles de workflow de commande et de produit de commande
- Flux, y compris des processus

Important:

- Les packages créés avant Winter '21 ne prennent pas en charge par défaut la mise à jour de version Nouveau comportement d'enregistrement des commandes. Les fournisseurs de packages doivent tester et configurer leurs packages afin de prendre en charge le nouveau comportement.

- Si vous utilisez un package qui implique des commandes, attendez la confirmation du fournisseur avant d'activer cette mise à jour de version.
- Salesforce CPQ et Salesforce Billing ne prennent pas en charge le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes de Winter '21.
- Salesforce applique automatiquement le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes à toutes les organisations dans Spring '22.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Documentation du développeur : Test and Respond to the New Order Save Behavior (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Article Knowledge : Mise à jour du comportement d'enregistrement des commandes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Autres modifications des principales fonctionnalités de vente

Nous prenons désormais en charge le PK chunking pour l'objet ObjectTerritory2Association. En outre, retrait de la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine est programmé à compter de la version Summer '21.

DANS CETTE SECTION :

Ajout de la prise en charge de PK Chunking pour ObjectTerritory2Association

PK chunking accroît les performances et la fiabilité lors de l'utilisation de l'API pour extraire des jeux de données volumineux de l'objet ObjectTerritory2Association.

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 '21. 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.

Ajout de la prise en charge de PK Chunking pour ObjectTerritory2Association

PK chunking accroît les performances et la fiabilité lors de l'utilisation de l'API pour extraire des jeux de données volumineux de l'objet ObjectTerritory2Association.

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 :

Salesforce Developers : Use PK Chunking to Extract Large Data Sets from Salesforce

Salesforce Developers : PK Chunking Header (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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 '21. 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.

Remarque: Les Prévisions personnalisables sont retirées depuis la version Summer '20. Les utilisateurs de la gestion des territoires d'origine ne peuvent pas accéder à la fonctionnalité Prévisions personnalisables, mais les responsables des prévisions gardent l'accès accordé aux opportunités et aux territoires. Si vous avez utilisé les Prévisions personnalisables, nous vous encourageons à migrer vers les Prévisions collaboratives.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Retrait du module Gestion des territoires d'origine dans la version Summer '21

Fonctionnalités de productivité : amélioration de la Capture d'activité Einstein, simplification de la planification de rendez-vous et nouveau générateur de modèles d'e-mail

Plusieurs améliorations ont été apportées à la Capture d'activité Einstein, notamment de nouvelles options de synchronisation et la nouvelle connaissance par e-mail Requête. Les commerciaux peuvent inclure dans leurs e-mails des heures de réunion suggérées en choisissant des créneaux disponibles dans leur calendrier. Les destinataires choisissent parmi les heures proposées, ce qui facilite l'organisation des réunions. Les commerciaux ont une nouvelle option qui facilite et accélère la création de modèles d'e-mail d'engagement avec le Générateur de modèles d'e-mail. Des outils visuels facilitent l'ajout de composants, par exemple un code HTML et des images.

DANS CETTE SECTION :

Capture d'activité Einstein : nouvelles options de connexion, contrôle renforcé des flux de données et nouvelles connaissances de la messagerie

Si vous utilisez Microsoft Office 365, vous pouvez désormais connecter à Salesforce tous vos utilisateurs de la Capture d'activité Einstein en même temps. Définissez votre configuration pour synchroniser les événements et les contacts uniquement depuis Salesforce vers le compte connecté. Vous pouvez aussi arrêter le déplacement des données de contacts et d'événements entre les applications. Les commerciaux sont informés qu'une action est requise avec la nouvelle connaissance par e-mail Requête. Nous avons également amélioré le suivi des e-mails et des événements, facilité l'ajout d'utilisateurs à une configuration et optimisé le tableau de bord Activités.

Expérience de la messagerie : utilisation de l'option Insérer la disponibilité, planification d'e-mails de liste et alertes de rebond rationalisées

Les commerciaux peuvent désormais insérer les disponibilités du calendrier dans des e-mails, ce qui facilite la planification des réunions. Les destinataires des e-mails choisissent l'heure de réunion préférée dans les choix disponibles et la réunion est automatiquement créée. Les commerciaux peuvent également planifier la remise des e-mails de liste à une date et une heure spécifiques. Les alertes de rebond sont désormais affichées dans tous les enregistrements qui ont la même adresse e-mail.

Modèles d'e-mail : Générateur de modèle d'e-mail

Créez rapidement et aisément des modèles d'e-mail avec les outils visuels du Générateur de modèle d'e-mail.

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.

WDC : nouveau nom

Toutes les instances de Work.com s'intitulent désormais WDC.

Capture d'activité Einstein : nouvelles options de connexion, contrôle renforcé des flux de données et nouvelles connaissances de la messagerie

Si vous utilisez Microsoft Office 365, vous pouvez désormais connecter à Salesforce tous vos utilisateurs de la Capture d'activité Einstein en même temps. Définissez votre configuration pour synchroniser les événements et les contacts uniquement depuis Salesforce vers le compte connecté. Vous pouvez aussi arrêter le déplacement des données de contacts et d'événements entre les applications. Les commerciaux sont informés qu'une action est requise avec la nouvelle connaissance par e-mail Requête. Nous avons également amélioré le suivi des e-mails et des événements, facilité l'ajout d'utilisateurs à une configuration et optimisé le tableau de bord Activités.

DANS CETTE SECTION :

Nouvelles méthodes de connexion de Microsoft Office 365 à Salesforce

Si vous utilisez la Capture d'activité Einstein avec Microsoft Office 365, , vous pouvez désormais vous connecter à Salesforce avec une connexion au niveau de l'organisation ou un compte de service. Les deux méthodes de connexion offrent la sécurité du OAuth 2.0. De plus, les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein ne connectent pas leur propre compte, ce qui simplifie le déploiement.

Contrôle des flux de données entre Salesforce et le compte connecté

Lors de la définition d'une configuration Capture d'activité Einstein, vous pouvez arrêter la transmission des données d'événement et de contact entre Salesforce et le compte Microsoft ou Google connecté. De plus, vous pouvez synchroniser les données d'événements et de contacts uniquement depuis Salesforce vers le compte connecté.

Notification des demandes d'un prospect ou d'un contact avec les connaissances de la messagerie

La nouvelle connaissance Requête indique aux commerciaux qu'ils ont des éléments d'action spécifiques. Ces connaissances sont affichées lorsqu'un prospect ou un contact indique une requête et que le commercial souhaite effectuer un suivi.

Impossibilité pour les nouveaux utilisateurs de changer leur paramètre de partage par défaut

Si vous définissez le paramètre de partage par défaut de la Capture d'activité Einstein sur Ne pas partager, vous pouvez empêcher les nouveaux utilisateurs de le changer. En appliquant automatiquement le paramètre de partage, vous gardez les informations confidentielles privées.

Simplification de l'ajout d'utilisateurs à une configuration

Lors de l'ajout d'utilisateurs à une configuration Capture d'activité Einstein, jusqu'à 500 utilisateurs sont répertoriés. Auparavant, seuls 100 utilisateurs étaient répertoriés. De plus, les dernières modifications d'attribution que vous avez effectuées, que ce soit la configuration ou via l'API, sont utilisées.

Conservation des paramètres et des configurations lors de la désactivation de la Capture d'activité Einstein

Pour vous éviter tout problème inattendu, nous avons différentié les comportements de désactivation et de réinitialisation de la Capture d'activité Einstein.

Amélioration du tableau de bord des activités

Si vous créez des enregistrements de contact pour des utilisateurs internes, les activités des clients ne sont plus cumulées avec ces contacts internes. Par conséquent, les activités des comptes et des opportunités du tableau de bord reflètent le véritable nombre d'interactions clients. De plus, seules les tâches terminées sont incluses dans le tableau de bord, ce qui renvoie une indication plus précise de la progression de votre équipe. Auparavant, les tâches incomplètes, y compris les tâches avec des dates d'échéance dans la plage horaire sélectionnée, étaient également incluses dans le tableau de bord.

Absence d'encombrement dans la chronologie des activités avec l'activité interne

Salesforce continue d'ajouter votre domaine interne par défaut à la liste Adresses exclues. Désormais, vous ne pouvez pas supprimer le domaine interne par défaut de la liste. En gardant la chronologie dédiée aux interactions des clients, elle est libérée de toute nuisance et les performances restent élevées.

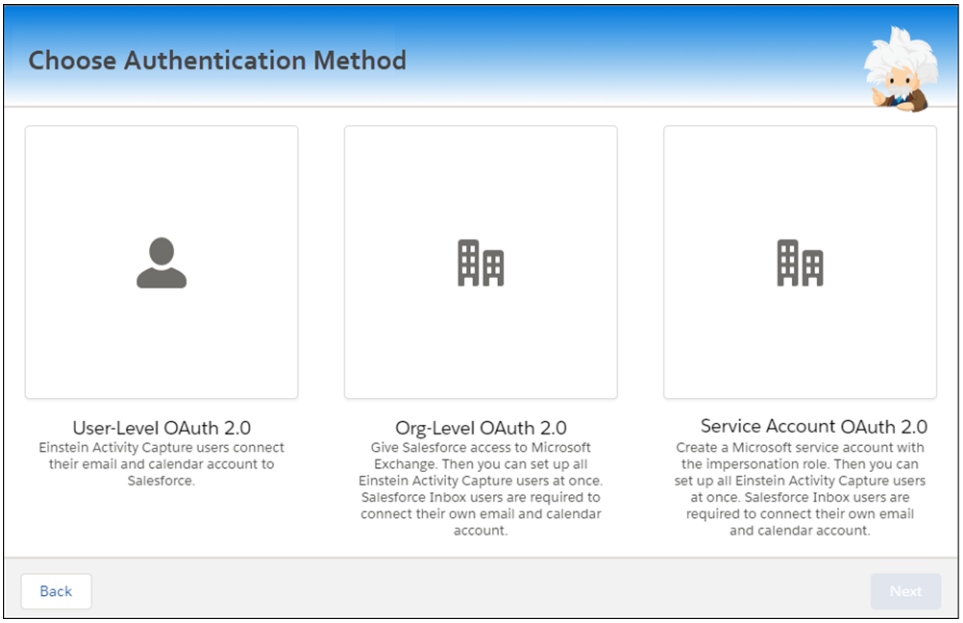
Nouvelles méthodes de connexion de Microsoft Office 365 à Salesforce

Si vous utilisez la Capture d'activité Einstein avec Microsoft Office 365, , vous pouvez désormais vous connecter à Salesforce avec une connexion au niveau de l'organisation ou un compte de service. Les deux méthodes de connexion offrent la sécurité du OAuth 2.0. De plus, les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein ne connectent pas leur propre compte, ce qui simplifie le déploiement.

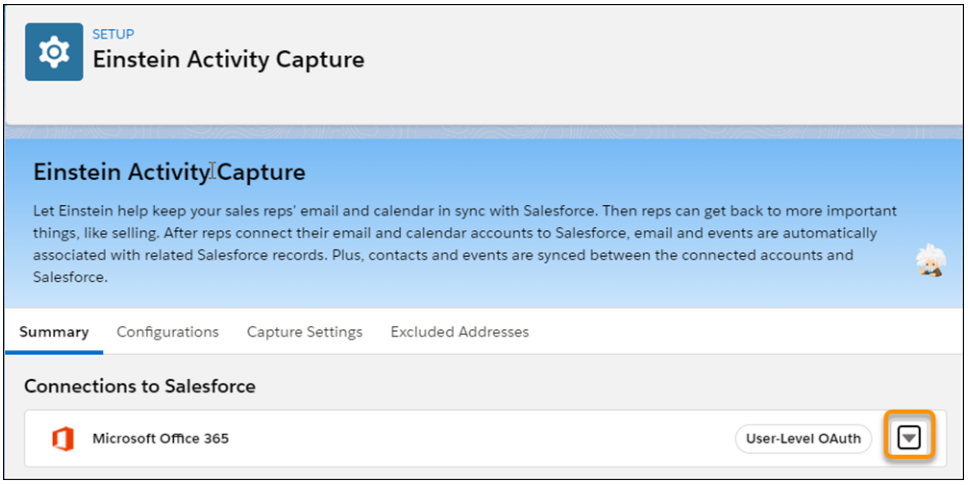
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : les deux options d'authentification facilitent la configuration de nombreux utilisateurs, car ils ne connectent pas leur propre compte Microsoft Office 365 à Salesforce. Les comptes de service offrent en outre davantage de contrôle sur les utilisateurs qui ont des données auxquelles Salesforce peut accéder.

Comment : lors de la configuration initiale de la Capture d'activité Einstein, sélectionnez la méthode d'authentification OAuth 2.0 au niveau de l'organisation ou Compte de service OAuth 2.0.



Si vous avez déjà configuré la Capture d'activité Einstein, vous pouvez la réinitialiser et sélectionner une autre méthode d'authentification. Dans la page des paramètres de la Capture d'activité Einstein, sélectionnez Réinitialiser la Capture d'activité Einstein dans la liste déroulante. Lorsque le processus de réinitialisation est terminé, reconfigurez la Capture d'activité Einstein. Vous êtes invité à sélectionner une méthode d'authentification



Remarque: Les utilisateurs dont la configuration est définie pour capturer les données des e-mails sont invités à accepter les conditions d'utilisation de la Capture d'activité Einstein. Tant qu'ils n'ont pas accepté les conditions, les données des e-mails ne sont pas capturées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Connexion à la Capture d'activité Einstein avec OAuth 2.0 au niveau de l'organisation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Connexion à la Capture d'activité Einstein avec un compte de service OAuth 2.0 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

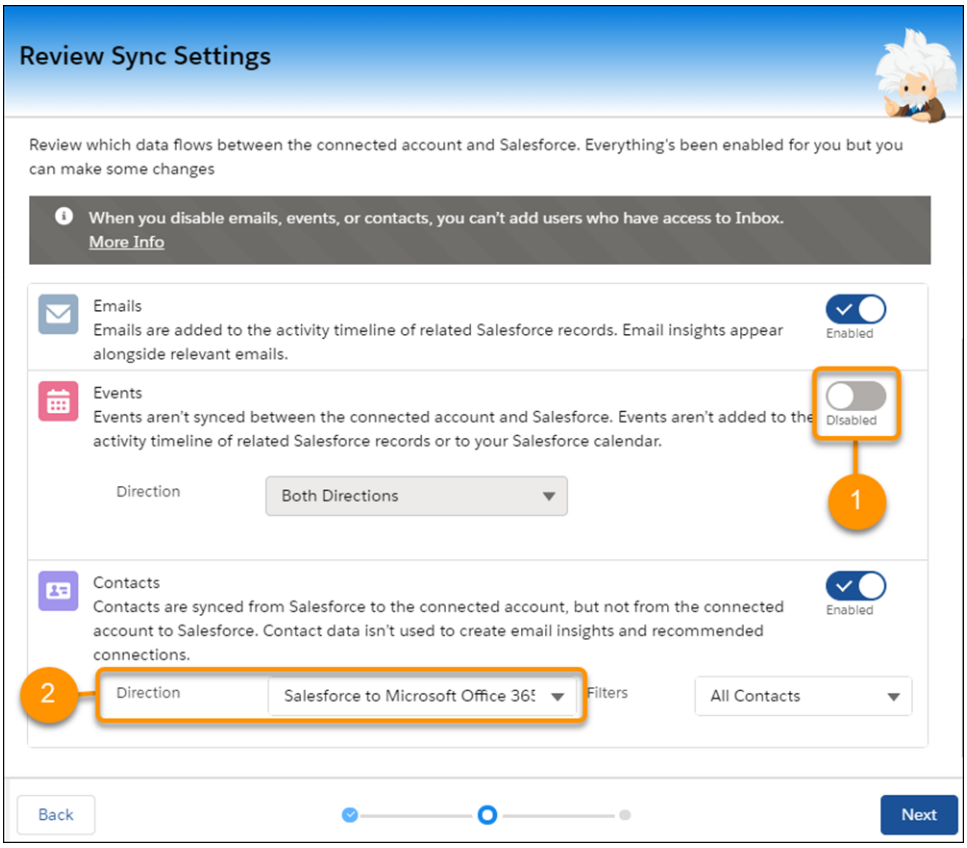
Contrôle des flux de données entre Salesforce et le compte connecté

Lors de la définition d'une configuration Capture d'activité Einstein, vous pouvez arrêter la transmission des données d'événement et de contact entre Salesforce et le compte Microsoft ou Google connecté. De plus, vous pouvez synchroniser les données d'événements et de contacts uniquement depuis Salesforce vers le compte connecté.

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

Pourquoi : la possibilité de contrôler l'interaction de la Capture d'activité Einstein avec vos données aide Salesforce à répondre aux besoins uniques de votre entreprise.

Comment :



Pour arrêter la transmission de toutes les données de contacts et d'événements entre Salesforce et les comptes connectés, accédez à la Configuration de la Capture d'activité Einstein. Désactivez ensuite les événements ou les contacts (1).

Pour arrêter la transmission des données de contacts et d'événements depuis le compte connecté vers Salesforce, accédez à la Configuration de la Capture d'activité Einstein. Ensuite, pour les événements ou les contacts, sélectionnez le sens qui indique la transmission des données depuis Salesforce vers votre compte connecté (2). Les données des événements ou des contacts sont synchronisés depuis Salesforce vers le compte connecté, mais pas depuis le compte connecté vers Salesforce.

La fonctionnalité de capture, qui récupère les données d'événements du compte connecté, les stocke et les ajoute à la chronologie des activités des enregistrements Salesforce associés et à votre calendrier Salesforce, s'arrête. De la même façon, les données de contacts, qui sont utilisées pour créer des connaissances de la messagerie et des connexions recommandées, ne sont plus capturées à partir du compte connecté.

Remarque: Vous ne pouvez pas désactiver les événements ou les contacts pour les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein qui ont accès à Inbox. Les données d'événements et de contacts sont utilisées pour les fonctionnalités de productivité Inbox, telles que Insérer la disponibilité et Connexions recommandées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'une configuration pour la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Notification des demandes d'un prospect ou d'un contact avec les connaissances de la messagerie

La nouvelle connaissance Requête indique aux commerciaux qu'ils ont des éléments d'action spécifiques. Ces connaissances sont affichées lorsqu'un prospect ou un contact indique une requête et que le commercial souhaite effectuer un suivi.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour tous les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein, y compris les utilisateurs détenteurs d'une licence Inbox.

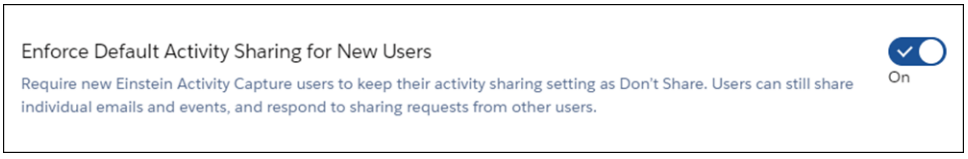
Comment : Les connaissances de la messagerie sont disponibles lorsque vous activez la Capture des activités Einstein. Si vous utilisez la Capture d'activité Einstein avec une licence Sales Cloud Einstein ou Inbox, les connaissances de la messagerie sont activées par défaut. Visualisez ces connaissances dans les détails des e-mails, dans la chronologie des activités et dans les applications mobiles Salesforce Inbox.

Impossibilité pour les nouveaux utilisateurs de changer leur paramètre de partage par défaut

Si vous définissez le paramètre de partage par défaut de la Capture d'activité Einstein sur Ne pas partager, vous pouvez empêcher les nouveaux utilisateurs de le changer. En appliquant automatiquement le paramètre de partage, vous gardez les informations confidentielles privées.

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

Comment : dans la page des paramètres de la Capture d'activité Einstein, cliquez sur l'onglet Paramètres de capture. Activez ensuite le paramètre **Appliquer le partage d'activité par défaut aux nouveaux utilisateurs**. Les utilisateurs peuvent partager des e-mails et des événements individuels et répondre aux demandes de partage d'autres utilisateurs.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition du partage d'activité par défaut pour les utilisateurs de la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Simplification de l'ajout d'utilisateurs à une configuration

Lors de l'ajout d'utilisateurs à une configuration Capture d'activité Einstein, jusqu'à 500 utilisateurs sont répertoriés. Auparavant, seuls 100 utilisateurs étaient répertoriés. De plus, les dernières modifications d'attribution que vous avez effectuées, que ce soit la configuration ou via l'API, sont utilisées.

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

Comment : dans la page des paramètres de la Capture d'activité Einstein, cliquez sur l'onglet Configurations. Créez ou modifiez une configuration, puis attribuez des utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'une configuration pour la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Conservation des paramètres et des configurations lors de la désactivation de la Capture d'activité Einstein

Pour vous éviter tout problème inattendu, nous avons différentié les comportements de désactivation et de réinitialisation de la Capture d'activité Einstein.

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

Pourquoi : désormais, lorsque vous désactivez la Capture d'activité Einstein, les actions ci-dessous sont exécutées.

- Vos configurations et paramètres sont enregistrés.
- Les contacts et les événements ne sont plus synchronisés pour tous les utilisateurs.
- Tous les e-mails et les événements précédemment capturés sont masqués de la chronologie des activités et du calendrier Salesforce. Le tableau de bord Activités n'est pas disponible.
- Les données précédemment capturées et les nouvelles données restent stockées hors de Salesforce.

Le comportement existant de réinitialisation de la Capture d'activité Einstein reste inchangé.

- Votre service de messagerie et de calendrier sélectionné est retiré.
- Vos configurations et paramètres sont supprimés.
- Les contacts et les événements ne sont plus synchronisés pour tous les utilisateurs.
- Les connexions au niveau de l'utilisateur restent utilisées pour la capture des e-mails, des événements et des contacts.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation et désactivation de la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Réinitialisation de la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration du tableau de bord des activités

Si vous créez des enregistrements de contact pour des utilisateurs internes, les activités des clients ne sont plus cumulées avec ces contacts internes. Par conséquent, les activités des comptes et des opportunités du tableau de bord reflètent le véritable nombre d'interactions clients. De plus, seules les tâches terminées sont incluses dans le tableau de bord, ce qui renvoie une indication plus précise de la progression de votre équipe. Auparavant, les tâches incomplètes, y compris les tâches avec des dates d'échéance dans la plage horaire sélectionnée, étaient également incluses dans le tableau de bord.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, 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)

Absence d'encombrement dans la chronologie des activités avec l'activité interne

Salesforce continue d'ajouter votre domaine interne par défaut à la liste Adresses exclues. Désormais, vous ne pouvez pas supprimer le domaine interne par défaut de la liste. En gardant la chronologie dédiée aux interactions des clients, elle est libérée de toute nuisance et les performances restent élevées.

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

Comment : vous pouvez afficher le domaine interne qui a été automatiquement ajouté à la liste Adresses exclues. Dans la page des paramètres de la Capture d'activité Einstein, cliquez sur l'onglet Adresses exclues. L'option de suppression n'est plus disponible en regard du domaine interne par défaut.

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)

Expérience de la messagerie : utilisation de l'option Insérer la disponibilité, planification d'e-mails de liste et alertes de rebond rationalisées

Les commerciaux peuvent désormais insérer les disponibilités du calendrier dans des e-mails, ce qui facilite la planification des réunions. Les destinataires des e-mails choisissent l'heure de réunion préférée dans les choix disponibles et la réunion est automatiquement créée. Les commerciaux peuvent également planifier la remise des e-mails de liste à une date et une heure spécifiques. Les alertes de rebond sont désormais affichées dans tous les enregistrements qui ont la même adresse e-mail.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la coordination avec l'option Insérer la disponibilité dans Lightning Experience

Lorsque vous envoyez un e-mail à vos commerciaux pour organiser une réunion, ils peuvent inclure leurs créneaux horaires disponibles. Ils sélectionnent parmi les choix et la réunion est automatiquement ajoutée au calendrier de tous les destinataires de l'e-mail. Il n'est plus nécessaire d'échanger plusieurs e-mails pour organiser une réunion.

Envoi d'e-mails de liste au moment opportun

Les commerciaux peuvent désormais planifier l'envoi d'un e-mail de liste. Choisissez la date et l'heure appropriées pour augmenter les chances de lecture du message. Par exemple, planifiez la remise d'un e-mail de liste en début de journée de travail. Auparavant, la planification était disponible uniquement pour les e-mails individuels.

Création d'e-mails plus volumineux avec une nouvelle taille maximale de 35 Mo

Nous avons augmenté la taille maximale des e-mails sortants et entrants de 25 à 35 Mo. La taille d'un e-mail comprend les en-têtes, le corps, les pièces jointes et l'encodage. La taille d'un e-mail peut également varier en fonction du jeu de caractères.

Changement de l'encodage des e-mails par défaut en UTF-8

Pour les nouvelles organisations Salesforce, l'encodage des e-mails par défaut des modèles, des pieds de page et des paramètres de messagerie des utilisateurs passe au format 8 bits UTF-8 (Unicode Transformation Format). Cette mise à jour permet de prendre en charge l'internationalisation des adresses e-mail.

Rationalisation des contacts et des pistes avec les alertes de rebond par défaut

Lorsque le traitement des rebonds est activé, les alertes sont désormais affichées pour tous les contacts et toutes les pistes qui ont la même adresse e-mail.

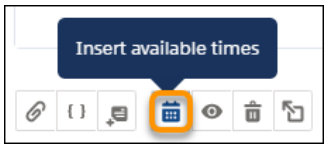
Simplification de la coordination avec l'option Insérer la disponibilité dans Lightning Experience

Lorsque vous envoyez un e-mail à vos commerciaux pour organiser une réunion, ils peuvent inclure leurs créneaux horaires disponibles. Ils sélectionnent parmi les choix et la réunion est automatiquement ajoutée au calendrier de tous les destinataires de l'e-mail. Il n'est plus nécessaire d'échanger plusieurs e-mails pour organiser une réunion.

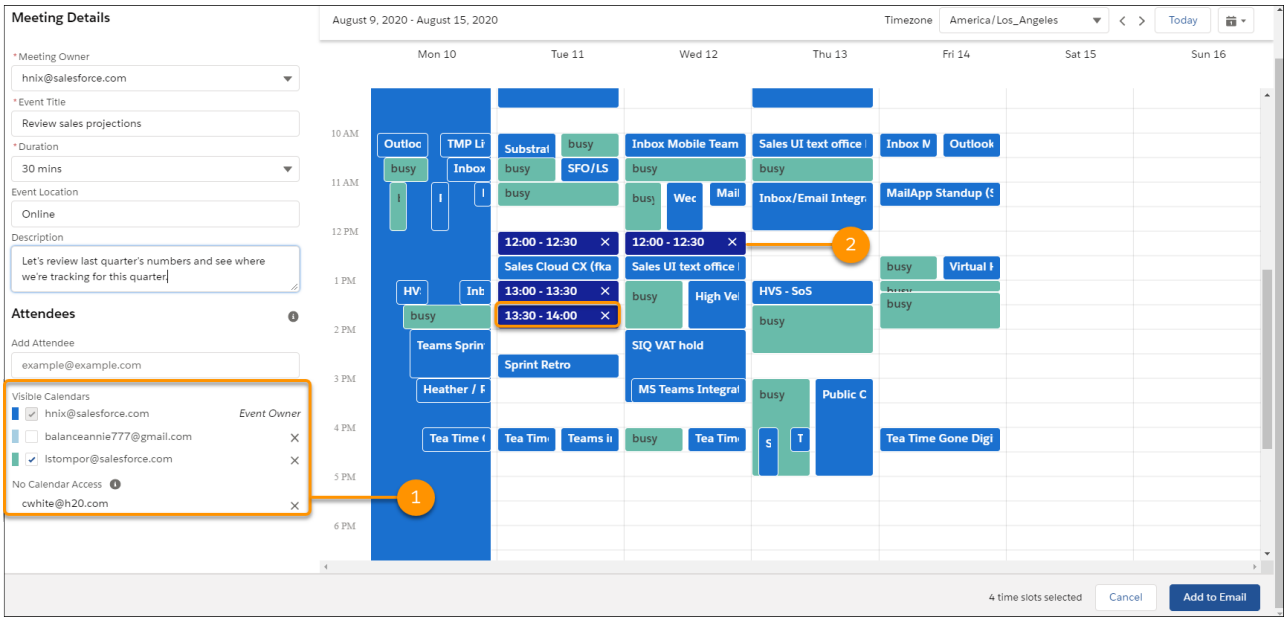
Où : cette modification s'applique aux organisations Lightning Experience avec Salesforce Inbox et E-mail avancé activé dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Utiliser Inbox, disponible avec une licence High Velocity Sales, Sales Cloud Einstein ou Inbox.

Comment : un commercial qui organise une réunion clique sur l'icône **Insérer la disponibilité** en bas de l'éditeur d'e-mail.



Le calendrier de l'expéditeur de l'e-mail s'affiche, avec les calendriers de tous les participants qui partagent leur calendrier.



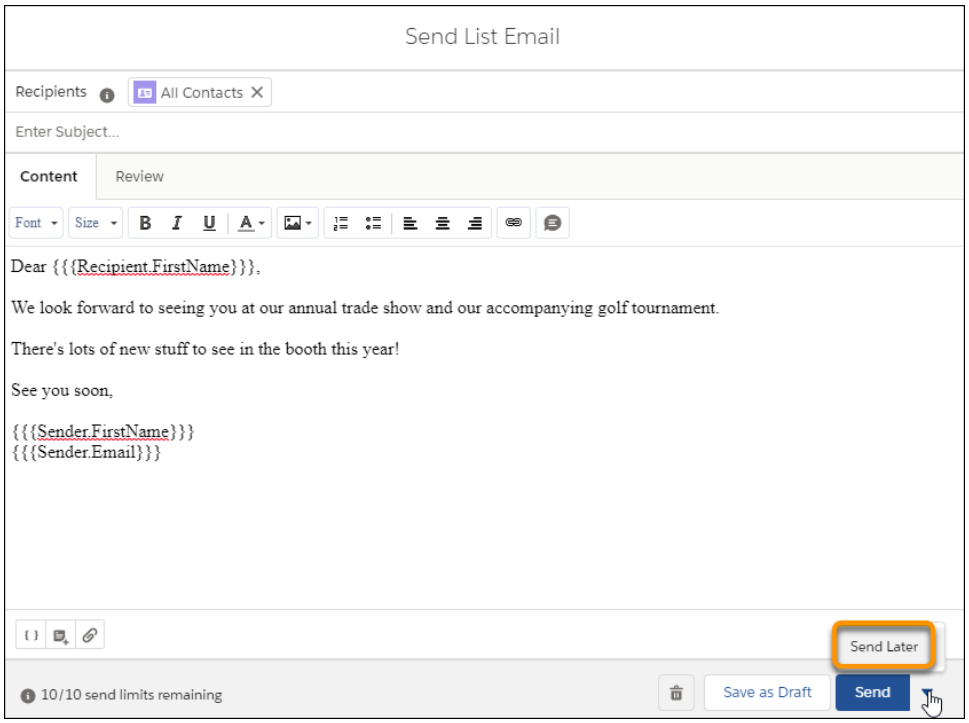
Le commercial sélectionne le calendrier qu'il souhaite afficher (1), puis clique sur les créneaux horaires (2) qu'il suggère pour l'événement.

Envoi d'e-mails de liste au moment opportun

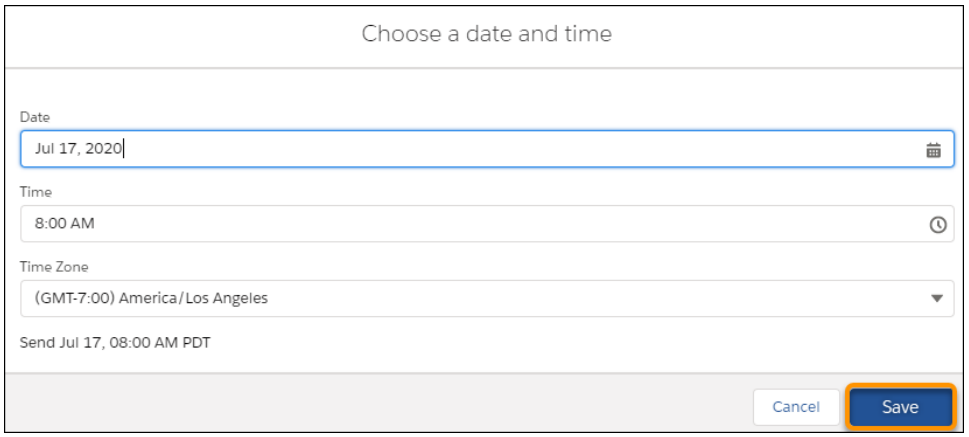
Les commerciaux peuvent désormais planifier l'envoi d'un e-mail de liste. Choisissez la date et l'heure appropriées pour augmenter les chances de lecture du message. Par exemple, planifiez la remise d'un e-mail de liste en début de journée de travail. Auparavant, la planification était disponible uniquement pour les e-mails individuels.

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

Pourquoi : pour planifier un e-mail de liste, sélectionnez **Envoyer plus tard**.



Définissez la date et l'heure d'envoi de l'e-mail de liste.

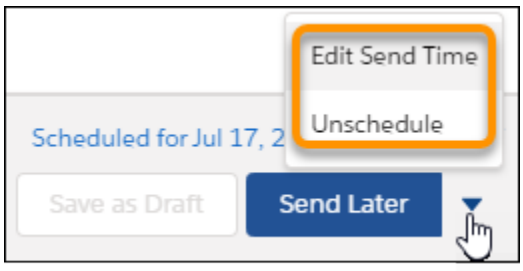


Cliquez sur **Enregistrer** pour enregistrer la date et l'heure, puis revenez dans l'e-mail de liste.



Cliquez sur **Envoyer plus tard**. L'envoi de l'e-mail est planifié à la date et à l'heure choisies.

Pour changer l'heure planifiée ou supprimer l'e-mail, cliquez sur la liste déroulante Envoyer plus tard.



Vous pouvez également accéder à la page d'accueil E-mails de liste.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Envoi d'e-mail de liste dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Planification des e-mails avec l'envoi différé (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Création d'e-mails plus volumineux avec une nouvelle taille maximale de 35 Mo

Nous avons augmenté la taille maximale des e-mails sortants et entrants de 25 à 35 Mo. La taille d'un e-mail comprend les en-têtes, le corps, les pièces jointes et l'encodage. La taille d'un e-mail peut également varier en fonction du jeu de caractères.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Allocations d'e-mails et de modèles d'e-mail par édition (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Changement de l'encodage des e-mails par défaut en UTF-8

Pour les nouvelles organisations Salesforce, l'encodage des e-mails par défaut des modèles, des pieds de page et des paramètres de messagerie des utilisateurs passe au format 8 bits UTF-8 (Unicode Transformation Format). Cette mise à jour permet de prendre en charge l'internationalisation des adresses e-mail.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans la section Encodage des e-mails.

Qui : cette modification s'applique à tous les utilisateurs d'une nouvelle organisation créée après la publication de la version. Les utilisateurs d'organisations existantes ont un paramètre par défaut préalablement défini, qu'ils peuvent toutefois mettre à jour vers UTF-8.

Comment : dans Paramètres personnels > Mes informations personnelles > Langue et fuseau horaire > Encodage des e-mails, Unicode est le paramètre par défaut. Vous pouvez sélectionner d'autres options par défaut.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Changement de l'encodage des e-mails par défaut en UTF-8
- *Aide de Salesforce* : Modification vos paramètres de langue et régionaux (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rationalisation des contacts et des pistes avec les alertes de rebond par défaut

Lorsque le traitement des rebonds est activé, les alertes sont désormais affichées pour tous les contacts et toutes les pistes qui ont la même adresse e-mail.

Où : cette fonctionnalité est accessible dans la section Administration sous Délivrabilité. Ce paramètre défini au niveau de l'organisation Salesforce est valide pour tous les utilisateurs de l'organisation.

Comment : dans la section Délivrabilité, **Afficher une alerte de rebond en regard de toutes les instances de l'adresse e-mail** n'est plus une option. Lorsqu'un e-mail est renvoyé comme non valide, l'alerte de rebond est automatiquement affichée en regard de toutes les instances de cette adresse e-mail dans les enregistrements Contact et Piste.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Rationalisation des contacts et des pistes avec les alertes de rebond par défaut
- *Aide de Salesforce* : Activation de la gestion des rebonds d'e-mails (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Modèles d'e-mail : Générateur de modèle d'e-mail

Créez rapidement et aisément des modèles d'e-mail avec les outils visuels du Générateur de modèle d'e-mail.

DANS CETTE SECTION :

- Création interactive de modèles d'e-mail d'engagement

  Accélérez et facilitez la création de modèles d'e-mail à l'aide d'outils visuels dans le Générateur de modèle d'e-mail. Au lieu d'ajouter un code HTML, vos utilisateurs peuvent faire glisser des éléments pour créer des modèles d'e-mail efficaces. Ils peuvent composer des modèles d'e-mail en quelques clics pour placer des éléments de conception à l'emplacement de leur choix.

Création interactive de modèles d'e-mail d'engagement

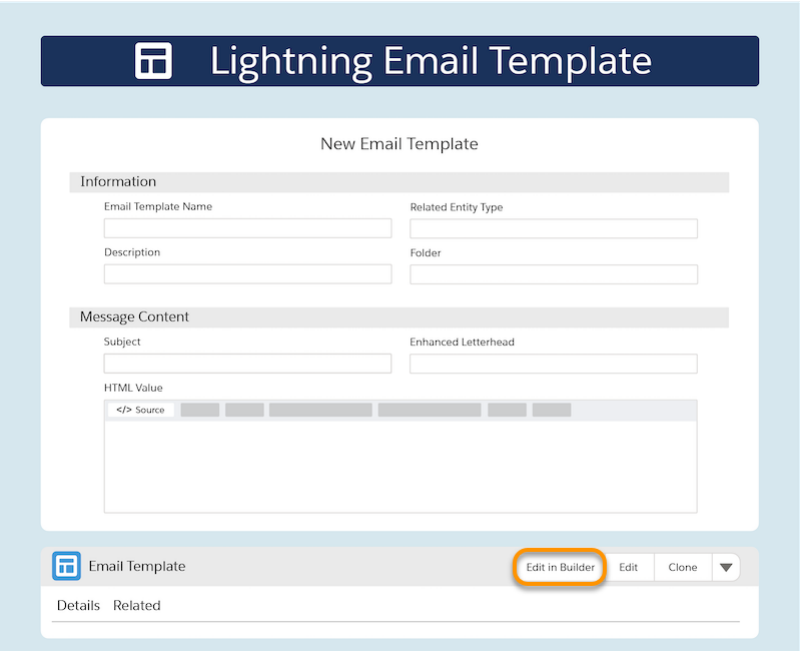
Accélérez et facilitez la création de modèles d'e-mail à l'aide d'outils visuels dans le Générateur de modèle d'e-mail. Au lieu d'ajouter un code HTML, vos utilisateurs peuvent faire glisser des éléments pour créer des modèles d'e-mail efficaces. Ils peuvent composer des modèles d'e-mail en quelques clics pour placer des éléments de conception à l'emplacement de leur choix.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et dans toutes les éditions de Pardot dans Pardot Lightning. Cette fonctionnalité n'est pas disponible dans Pardot Classic ou l'application autonome Pardot.

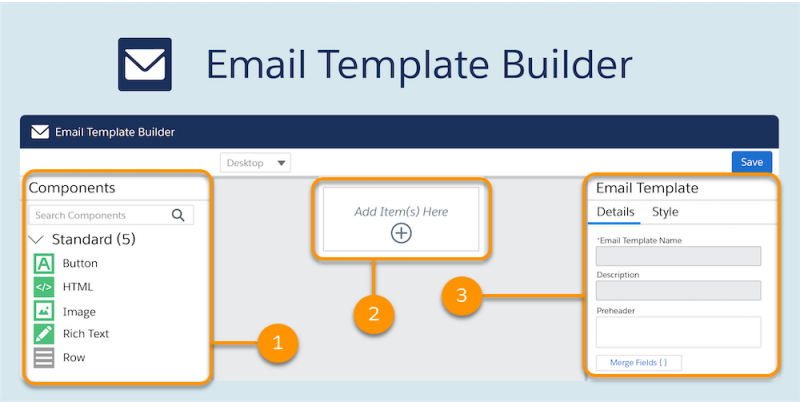
Qui : la création et la gestion de modèles du Générateur de modèle d'e-mail est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Accéder au générateur de contenu par glisser-déposer ou Gérer Content Builder. Tout utilisateur qui peut envoyer un e-mail peut utiliser les modèles du Générateur de modèle d'e-mail.

Comment : l'envoi d'e-mails professionnels et attractifs est essentiel dans la communication avec vos clients. Les modèles d'e-mail vous aident à composer des e-mails de premier plan.

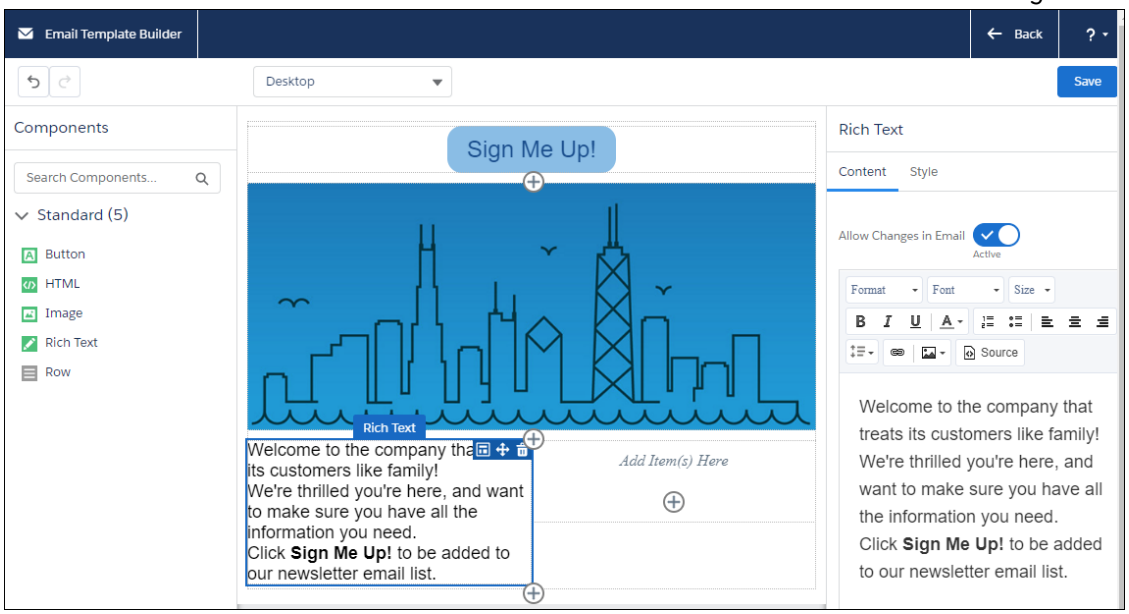
Après avoir créé un modèle d'e-mail Lightning, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation appropriée affichent le bouton **Modifier dans le générateur**.



Cliquez sur **Modifier dans le générateur** pour ouvrir le Générateur de modèle d'e-mail.



Choisissez un composant (1), puis faites-le glisser vers la zone de dessin (2). Changez les détails et le style du composant en utilisant le panneau des propriétés (3).



Vos utilisateurs peuvent aisément créer un modèle d'e-mail attractif.

Remarque: Le Générateur de modèle d'e-mail n'est pas disponible pour les modèles d'e-mail Classic et Lightning créés précédemment.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Simplification de la création de contenus d'e-mails d'engagement

Aide de Salesforce : Générateur de modèles d'e-mail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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, Intégration à Gmail et Expérience de la messagerie dans les Notes de publication de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Intégration à Outlook® : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein, prise en charge de la boîte de réception partagée et améliorations de la fenêtre Insérer la disponibilité

Intégration à Gmail™ : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein et mise à jour de la fenêtre Insérer la disponibilité

Expérience de la messagerie : utilisation de l'option Insérer la disponibilité, planification d'e-mails de liste et alertes de rebond rationalisées

WDC : nouveau nom

Toutes les instances de Work.com s'intitulent désormais WDC.

DANS CETTE SECTION :

Work.com hérité renommé en WDC
Toutes les instances de Work.com s'intitulent désormais WDC. Toutes les fonctionnalités de Work.com restent inchangées, mais les éléments de menu et les en-têtes de produit indiquent WDC au lieu de Work.com.

Work.com hérité renommé en WDC

Toutes les instances de Work.com s'intitulent désormais WDC. Toutes les fonctionnalités de Work.com restent inchangées, mais les éléments de menu et les en-têtes de produit indiquent WDC au lieu de Work.com.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Classic avec l'édition Performance. WDC est disponible dans Salesforce Classic en tant que licence complémentaire pour les éditions Professional, Enterprise, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Retour vers l'espace de travail avec Work.com (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Intégration à Google : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein activée, amélioration de l'insertion de la disponibilité, modification de la disponibilité de Lightning Sync

Les commerciaux peuvent consigner manuellement des e-mails dans l'intégration à Outlook lorsque des e-mails sont désactivés dans la Capture d'activité Einstein. Nous avons amélioré la fenêtre Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox, en particulier l'accessibilité et la localisation. Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Intégration à Gmail™ : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein et mise à jour de la fenêtre Insérer la disponibilité
Les commerciaux qui n'utilisent pas Salesforce Inbox peuvent consigner manuellement des e-mails dans l'intégration à Gmail lorsque des e-mails sont désactivés dans la Capture d'activité Einstein. De plus, le style et l'accessibilité de la fenêtre Insérer la disponibilité ont été mis à jour dans l'intégration à Gmail avec Inbox.

Lightning Sync pour Google : non disponible pour les nouveaux clients de Salesforce
Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce. Si vous découvrez la synchronisation des contacts et des événements, nous recommandons la Capture d'activité Einstein. La Capture d'activité Einstein offre la synchronisation et d'autres outils d'optimisation de la productivité. Nous présentons ici les modifications apportées à la disponibilité de Lightning Sync et les toutes dernières améliorations des fonctionnalités de la Capture d'activité Einstein. Les clients actuels peuvent continuer à utiliser Lightning Sync.

Intégration à Gmail™ : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein et mise à jour de la fenêtre Insérer la disponibilité

Les commerciaux qui n'utilisent pas Salesforce Inbox peuvent consigner manuellement des e-mails dans l'intégration à Gmail lorsque des e-mails sont désactivés dans la Capture d'activité Einstein. De plus, le style et l'accessibilité de la fenêtre Insérer la disponibilité ont été mis à jour dans l'intégration à Gmail avec Inbox.

DANS CETTE SECTION :

Consignation manuelle des e-mails depuis l'intégration à Gmail lorsque la Capture d'activité Einstein est activée

Si des e-mails sont désactivés dans votre configuration Capture d'activité Einstein, les commerciaux peuvent désormais consigner manuellement les e-mails depuis l'intégration à Gmail. Auparavant, lorsque les e-mails étaient désactivés dans la configuration, aucune option de consignation des e-mails n'était affichée pour les utilisateurs.

Amélioration de la fenêtre Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox

Le style de la fenêtre Insérer la disponibilité a été mis à jour dans l'intégration à Gmail avec Inbox. Elle est également configurée pour l'accessibilité et la conformité WCAG 2.0, la localisation et l'internationalisation. Toutes les fonctionnalités hors-pair, notamment la définition des détails des réunions, la sélection de participants et l'envoi de vos créneaux disponibles, restent inchangées. Si vous composez aussi des e-mails depuis Lightning Experience, vous pouvez utiliser ses fonctionnalités pour coordonner les horaires des réunions avec des clients et des prospects.

Retrait des informations d'emplacement de suivi des e-mails de l'intégration à Gmail avec Inbox

Lors de l'utilisation du suivi des e-mails, les informations sur l'emplacement auquel un e-mail est ouvert ne sont plus disponibles depuis août 2020.

CONSULTER ÉGALEMENT :

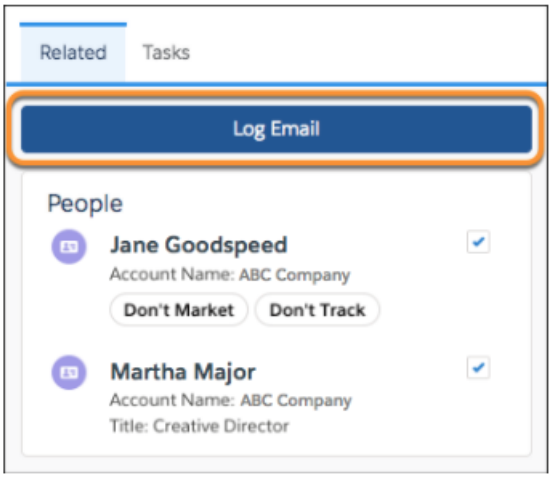
Vérification du paramètre de suivi des e-mails au niveau de l'organisation pour Salesforce Inbox (mise à jour)

Consignation manuelle des e-mails depuis l'intégration à Gmail lorsque la Capture d'activité Einstein est activée

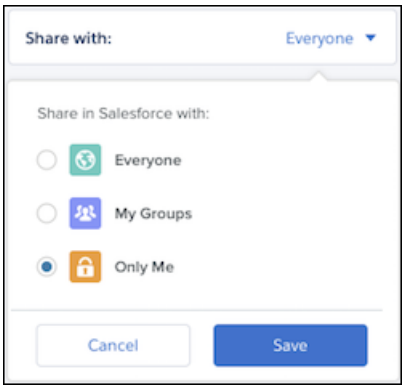
Si des e-mails sont désactivés dans votre configuration Capture d'activité Einstein, les commerciaux peuvent désormais consigner manuellement les e-mails depuis l'intégration à Gmail. Auparavant, lorsque les e-mails étaient désactivés dans la configuration, aucune option de consignation des e-mails n'était affichée pour les utilisateurs.

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

Qui : cette modification s'applique aux utilisateurs qui ont la Capture d'activité Einstein, mais qui n'utilisent pas Salesforce Inbox. lorsque la Capture d'activité Einstein est activée, une option de consignation d'e-mail est affichée pour les utilisateurs qui font partie d'une configuration Capture d'activité Einstein ne contenant pas la capture d'e-mails.



Si un utilisateur fait partie d'une configuration Capture d'activité Einstein dans laquelle les e-mails sont activés, les e-mails sont automatiquement capturés et consignés dans Salesforce. Ces utilisateurs affichent les options de partage qui sont disponibles avec leur configuration Capture d'activité Einstein.



CONSULTER ÉGALEMENT :

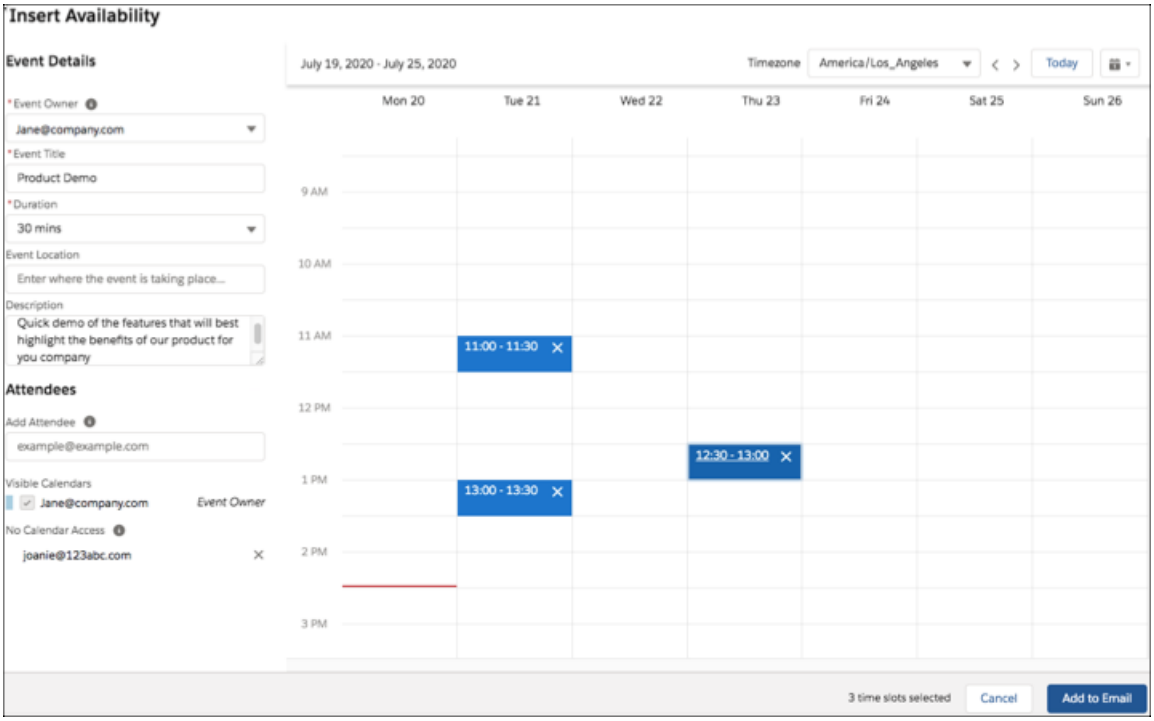
Aide de Salesforce : Sélection des utilisateurs qui peuvent travailler avec la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration de la fenêtre Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox

Le style de la fenêtre Insérer la disponibilité a été mis à jour dans l'intégration à Gmail avec Inbox. Elle est également configurée pour l'accessibilité et la conformité WCAG 2.0, la localisation et l'internationalisation. Toutes les fonctionnalités hors-pair, notamment la définition des détails des réunions, la sélection de participants et l'envoi de vos créneaux disponibles, restent inchangées. Si vous composez aussi des e-mails depuis Lightning Experience, vous pouvez utiliser ses fonctionnalités pour coordonner les horaires des réunions avec des clients et des prospects.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et sans gratuitement dans Essentials.

Comment : la configuration de la fonctionnalité Insérer la disponibilité reste identique, les commerciaux peuvent y accéder en utilisant l'option Disponibilité en composant un e-mail. Sa présentation a légèrement changé.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Simplification de la coordination avec l'option Insérer la disponibilité dans Lightning Experience
- *Aide de Salesforce* : Considérations relatives à la planification de réunions avec la disponibilité (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Retrait des informations d'emplacement de suivi des e-mails de l'intégration à Gmail avec Inbox

Lors de l'utilisation du suivi des e-mails, les informations sur l'emplacement auquel un e-mail est ouvert ne sont plus disponibles depuis août 2020.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et sans gratuitement dans Essentials.

Pourquoi : pour respecter les réglementations portant sur la protection des données et de la vie privée, telles que la California Consumer Privacy Act, ces informations ne sont plus collectées lors de l'utilisation du suivi des e-mails.

Lightning Sync pour Google : non disponible pour les nouveaux clients de Salesforce

Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce. Si vous découvrez la synchronisation des contacts et des événements, nous recommandons la Capture d'activité Einstein. La Capture d'activité Einstein offre la synchronisation et d'autres outils d'optimisation de la productivité. Nous présentons ici les modifications apportées à la disponibilité de Lightning Sync et les toutes dernières améliorations des fonctionnalités de la Capture d'activité Einstein. Les clients actuels peuvent continuer à utiliser Lightning Sync.

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.

Qui : Lightning Sync n'est pas disponible pour les clients qui achètent Salesforce après la version Winter '21. Aucune amélioration de Lightning Sync ne sera introduite après Winter '21. Cependant, les clients qui ont acheté Salesforce avant la version Winter '21 peuvent

accéder à et activer Lightning Sync pour les utilisateurs détenteurs des licences Salesforce Platform, Lightning Sync et Salesforce pour synchroniser les contacts et les événements pour les utilisateurs actuels.

Pourquoi : nous avons écouté nos clients qui demandent des options de connexion plus flexibles et des fonctionnalités optimisées. Pour vous offrir la meilleure intégration à Google, nous concentrons nos efforts de développement vers un seul produit de synchronisation : la Capture d'activité Einstein.

La Capture d'activité Einstein offre aux commerciaux plus de produits de productivité que Lightning Sync. Pour découvrir tous les avantages, consultez Quelle est la fonction de la Capture d'activité Einstein ?

Si vous avez envisagé d'utiliser la Capture d'activité Einstein par le passé, les améliorations apportées à la version Winter '21 vont très certainement vous intéresser. Vous pouvez choisir de synchroniser les contacts et les événements uniquement depuis Salesforce vers Google. Pour plus d'informations sur les nouveautés dans Winter '21, consultez les Notes de publication relatives à la Capture d'activité Einstein.

Pour plus d'informations sur les modifications de la disponibilité de Lightning Sync, consultez Lightning Sync: non disponible pour les nouveaux clients de Salesforce à compter de Winter '21

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Comparaison de la Capture d'activité Einstein et de Lightning Sync (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Intégration à Microsoft® : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein activée, prise en charge des boîtes de réception partagées, modification de la disponibilité de Lightning Sync et Salesforce pour Outlook

Les commerciaux peuvent consigner manuellement des e-mails dans l'intégration à Outlook lorsque les e-mails de la Capture d'activité Einstein sont désactivés. Ils peuvent désormais consigner des e-mails et des événements dans Salesforce à partir des dossiers partagés Outlook et depuis Déléguer l'accès aux boîtes de réception. Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce. Le retrait de Salesforce pour Outlook est reporté et un calendrier de retrait progressif est introduit.

DANS CETTE SECTION :

Intégration à Outlook® : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein, prise en charge de la boîte de réception partagée et améliorations de la fenêtre Insérer la disponibilité

Les commerciaux qui n'utilisent pas Salesforce Inbox peuvent consigner manuellement des e-mails dans l'intégration à Outlook lorsque des e-mails sont désactivés dans la Capture d'activité Einstein. Ils peuvent également consigner des e-mails et des événements à partir des dossiers partagés Outlook et depuis Déléguer l'accès aux boîtes de réception. De plus, le style et l'accessibilité de la fenêtre Insérer la disponibilité ont été mis à jour dans l'intégration à Outlook avec Inbox.

Lightning Sync pour Microsoft® Exchange : changement de la disponibilité et ajustement de la configuration requise

Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce. Les clients actuels de Microsoft Office 365® doivent vérifier leurs paramètres et préparer le retrait de l'authentification de base, qui est prévu pour la deuxième moitié de 2021.

Salesforce pour Outlook : reprogrammation du retrait et restauration de l'accès perdu

Le retrait de Salesforce pour Outlook est reporté. Nous introduisons à la place un calendrier de retrait progressif. Poursuivez la lecture pour en savoir plus. Pour les clients dont les connexions Salesforce pour Outlook sont bloquées en raison d'une récente modification de leur accès à Salesforce Classic, découvrez vous reconnecter.

Intégration à Outlook® : consignation manuelle des e-mails avec la Capture d'activité Einstein, prise en charge de la boîte de réception partagée et améliorations de la fenêtre Insérer la disponibilité

Les commerciaux qui n'utilisent pas Salesforce Inbox peuvent consigner manuellement des e-mails dans l'intégration à Outlook lorsque des e-mails sont désactivés dans la Capture d'activité Einstein. Ils peuvent également consigner des e-mails et des événements à partir des dossiers partagés Outlook et depuis Déléguer l'accès aux boîtes de réception. De plus, le style et l'accessibilité de la fenêtre Insérer la disponibilité ont été mis à jour dans l'intégration à Outlook avec Inbox.

DANS CETTE SECTION :

Maintien de la prise en charge de l'intégration à Outlook dans les anciennes versions d'Outlook et de Windows

Nous continuons de prendre en charge de l'intégration à Outlook dans Outlook 2013, Outlook 2016, ainsi que les versions d'Outlook 2019 avec licence en volume, jusqu'à la fin du mois de décembre 2021. Nous avions annoncé que les utilisateurs de l'intégration à Outlook qui exécutaient ces versions perdraient l'accès à l'intégration lors de l'arrêt de la prise en charge d'Internet Explorer 11 dans Lightning Experience à la fin du mois de décembre 2020. Le maintien de la prise en charge s'applique uniquement à l'intégration à Outlook. Elle ne s'applique pas à Salesforce pour Outlook ou à l'utilisation d'Internet Explorer 11 pour accéder à Lightning Experience.

Consignation manuelle des e-mails depuis l'intégration à Outlook lorsque la Capture d'activité Einstein est activée

Si des e-mails sont désactivés dans votre configuration Capture d'activité Einstein, les commerciaux peuvent désormais consigner manuellement les e-mails depuis l'intégration à Outlook. Auparavant, lorsque les e-mails étaient désactivés dans la configuration, aucune option de consignation des e-mails n'était affichée pour les utilisateurs.

Prise en charge de la boîte aux lettres et du calendrier partagés dans l'intégration à Outlook

Les commerciaux peuvent désormais consigner des e-mails et des événements dans Salesforce à partir des dossiers partagés Outlook et depuis Déléguer l'accès aux boîtes de réception. Ils peuvent également créer, afficher et modifier des enregistrements Salesforce directement depuis Outlook. Par exemple, un commercial reçoit un accès délégué au calendrier et à la boîte de réception Outlook d'un autre commercial. Ce commercial peut désormais consigner les e-mails et les événements dans le compte partagé dans Salesforce. Alternativement, s'il partage un alias d'adresse e-mail publique, tel que info@company123.com, il peut désormais consigner les communications avec cette adresse dans des enregistrements Salesforce.

Amélioration de la fenêtre Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox

Le style de la fenêtre Insérer la disponibilité a été mis à jour dans l'intégration à Outlook avec Inbox. Elle est également configurée pour l'accessibilité et la conformité WCAG 2.0, la localisation et l'internationalisation. Toutes les fonctionnalités hors-pair, notamment la définition des détails des réunions, la sélection de participants et l'envoi de vos créneaux disponibles, restent inchangées. Si vous composez aussi des e-mails depuis Lightning Experience, vous pouvez utiliser ses fonctionnalités pour coordonner les horaires des réunions avec des clients et des prospects.

Retrait des informations d'emplacement de suivi des e-mails de l'intégration à Outlook avec Inbox

Lors de l'utilisation du suivi des e-mails, les informations sur l'emplacement auquel un e-mail est ouvert ne sont plus disponibles depuis août 2020.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Vérification du paramètre de suivi des e-mails au niveau de l'organisation pour Salesforce Inbox (mise à jour)

Maintien de la prise en charge de l'intégration à Outlook dans les anciennes versions d'Outlook et de Windows

Nous continuons de prendre en charge de l'intégration à Outlook dans Outlook 2013, Outlook 2016, ainsi que les versions d'Outlook 2019 avec licence en volume, jusqu'à la fin du mois de décembre 2021. Nous avions annoncé que les utilisateurs de l'intégration à Outlook qui exécutaient ces versions perdraient l'accès à l'intégration lors de l'arrêt de la prise en charge d'Internet Explorer 11 dans Lightning Experience à la fin du mois de décembre 2020. Le maintien de la prise en charge s'applique uniquement à l'intégration à Outlook. Elle ne s'applique pas à Salesforce pour Outlook ou à l'utilisation d'Internet Explorer 11 pour accéder à Lightning Experience.

Où : cette modification s'applique à l'intégration à Outlook, auparavant appelée Lightning pour Outlook, dans toutes les éditions.

Qui : cette modification s'applique à tous les utilisateurs qui exécutent l'intégration à Outlook sur des anciennes versions d'Outlook, y compris Outlook 2013, Outlook 2016 ou Outlook 2019 avec licence en volume.

Pourquoi : Nous vous avons entendu. Le moment est venu de mettre à jour vos systèmes pour continuer à utiliser les fonctionnalités hors-pair d'intégration. Pour pouvoir continuer à utiliser l'intégration à Outlook au-delà de 2021, préparez la mise à niveau sans attendre. Après le mois de décembre 2021, Office version 16.0.11629 et supérieure, et Windows versions 10 1903 et supérieures seront requises.

Pour vous assurer que vous utilisez les toutes dernières mises à jour de sécurité et produit de Microsoft, nous recommandons de toujours exécuter les dernières versions d'Outlook et de Windows. De plus, l'intégration à Outlook s'appuie sur l'infrastructure de compléments Microsoft. Les versions d'origine de l'infrastructure utilisent Internet Explorer 11 pour lancer le complément Salesforce à partir des versions pour le bureau d'Outlook. Cette exigence était vraie pour tous les compléments élaborés sur cette infrastructure, pas seulement le complément Salesforce. Les dernières versions de l'infrastructure de compléments utilisent Microsoft Edge pour lancer le complément. Edge est le navigateur natif disponible dans les dernières versions de Windows. Nous continuons à élaborer l'intégration à Outlook sur la toute dernière version de l'infrastructure afin d'utiliser les technologies les plus récentes.

Comment : l'exécution de l'intégration à Outlook reste inchangée, même sur les anciennes versions d'Outlook et de Windows. Cependant, la prise en charge de Lightning Experience pour Internet Explorer se termine le 31 décembre 2020. Si les commerciaux utilisent d'anciennes versions pour lancer Salesforce depuis l'intégration, des erreurs peuvent se produire.

CONSULTER ÉGALEMENT :

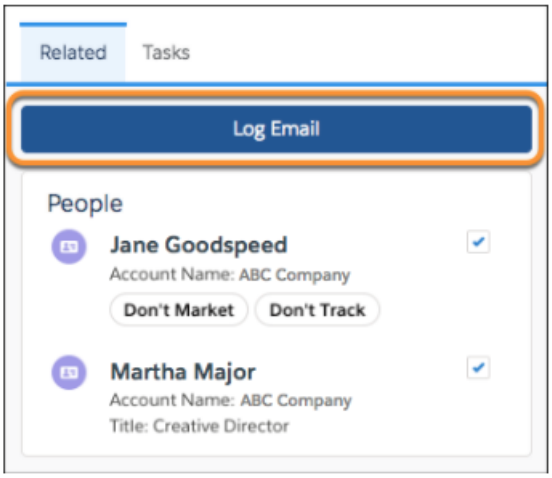
Aide de Salesforce : Configuration système requise pour l'intégration à Outlook (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Consignation manuelle des e-mails depuis l'intégration à Outlook lorsque la Capture d'activité Einstein est activée

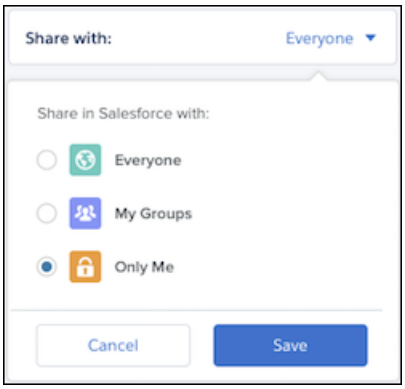
Si des e-mails sont désactivés dans votre configuration Capture d'activité Einstein, les commerciaux peuvent désormais consigner manuellement les e-mails depuis l'intégration à Outlook. Auparavant, lorsque les e-mails étaient désactivés dans la configuration, aucune option de consignation des e-mails n'était affichée pour les utilisateurs.

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

Qui : cette modification s'applique aux utilisateurs qui ont la Capture d'activité Einstein, mais qui n'utilisent pas Salesforce Inbox. lorsque la Capture d'activité Einstein est activée, une option de consignation d'e-mail est affichée pour les utilisateurs qui font partie d'une configuration Capture d'activité Einstein ne contenant pas la capture d'e-mails.



Si un utilisateur fait partie d'une configuration Capture d'activité Einstein dans laquelle les e-mails sont activés, les e-mails sont automatiquement capturés et consignés dans Salesforce. Ces utilisateurs affichent les options de partage qui sont disponibles avec leur configuration Capture d'activité Einstein.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sélection des utilisateurs qui peuvent travailler avec la Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Prise en charge de la boîte aux lettres et du calendrier partagés dans l'intégration à Outlook

Les commerciaux peuvent désormais consigner des e-mails et des événements dans Salesforce à partir des dossiers partagés Outlook et depuis Déléguer l'accès aux boîtes de réception. Ils peuvent également créer, afficher et modifier des enregistrements Salesforce directement depuis Outlook. Par exemple, un commercial reçoit un accès délégué au calendrier et à la boîte de réception Outlook d'un autre commercial. Ce commercial peut désormais consigner les e-mails et les événements dans le compte partagé dans Salesforce. Alternativement, s'il partage un alias d'adresse e-mail publique, tel que info@company123.com, il peut désormais consigner les communications avec cette adresse dans des enregistrements Salesforce.

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

Quand : la prise en charge de la boîte aux lettres partagée lorsque toutes les organisations de production ont reçu la mise à jour de version majeure Winter '21. Pour connaître la date de la mise à jour de version majeure, accédez à Statut Trust.

Qui : la prise en charge de la boîte de réception partagée est disponible pour les clients qui ont activé E-mail optimisé dans leur organisation Salesforce et qui remplissent les exigences suivantes :

- Exchange Online (build 15.20.3283.23 ou supérieur)
- L'un des clients de messagerie suivants :
  - Abonnement à Microsoft 365 (également appelé Office 365) version 1910 (build 12130.20272) ou supérieure
  - Office 2019 en achat unique (magasin de détail) avec une version de build 1910 (build 12130.20272) ou supérieure
  - Outlook sur le Web

Comment : les commerciaux accèdent à l'intégration à partir d'une boîte de réception ou d'un calendrier partagé de la même façon que depuis leur boîte de réception ou calendrier principal. En raison de la nature d'une boîte de réception partagée, certaines fonctionnalités de productivité de Salesforce Inbox, telles que le suivi des e-mails et l'insertion de la disponibilité, ne sont pas totalement prises en charge. Par exemple, les ouvertures d'e-mails sont visibles uniquement dans le fil d'engagement de l'utilisateur expéditeur. Lors de l'insertion de la disponibilité, seule la disponibilité de l'utilisateur actuel est affichée, pas celle de la boîte de réception partagée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives aux boîtes de réception partagées Outlook et aux calendriers dans l'intégration Outlook (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration de la fenêtre Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox

Le style de la fenêtre Insérer la disponibilité a été mis à jour dans l'intégration à Outlook avec Inbox. Elle est également configurée pour l'accessibilité et la conformité WCAG 2.0, la localisation et l'internationalisation. Toutes les fonctionnalités hors-pair, notamment la définition des détails des réunions, la sélection de participants et l'envoi de vos créneaux disponibles, restent inchangées. Si vous composez aussi des e-mails depuis Lightning Experience, vous pouvez utiliser ses fonctionnalités pour coordonner les horaires des réunions avec des clients et des prospects.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et sans gratuitement dans Essentials.

Comment : la configuration de la fonctionnalité Insérer la disponibilité reste identique, les commerciaux peuvent y accéder en utilisant l'option Disponibilité en composant un e-mail. Sa présentation a légèrement changé.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Simplification de la coordination avec l'option Insérer la disponibilité dans Lightning Experience
- *Aide de Salesforce* : Considérations relatives à la planification de réunions avec la disponibilité (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Retrait des informations d'emplacement de suivi des e-mails de l'intégration à Outlook avec Inbox

Lors de l'utilisation du suivi des e-mails, les informations sur l'emplacement auquel un e-mail est ouvert ne sont plus disponibles depuis août 2020.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et sans gratuitement dans Essentials.

Pourquoi : pour respecter les réglementations portant sur la protection des données et de la vie privée, telles que la California Consumer Privacy Act, ces informations ne sont plus collectées lors de l'utilisation du suivi des e-mails.

Lightning Sync pour Microsoft® Exchange : changement de la disponibilité et ajustement de la configuration requise

Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce. Les clients actuels de Microsoft Office 365® doivent vérifier leurs paramètres et préparer le retrait de l'authentification de base, qui est prévu pour la deuxième moitié de 2021.

DANS CETTE SECTION :

Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce

Si vous découvrez la synchronisation des contacts et des événements, nous recommandons la Capture d'activité Einstein. La Capture d'activité Einstein offre la synchronisation et d'autres outils d'optimisation de la productivité. Nous présentons ici les modifications apportées à la disponibilité de Lightning Sync et les toutes dernières améliorations des fonctionnalités de la Capture d'activité Einstein. Les clients actuels peuvent continuer à utiliser Lightning Sync.

Modification des paramètres requise pour certains clients de Microsoft Office 365

Microsoft® a reporté le retrait de l'Authentification de base pour Microsoft Office 365® et Exchange Online à la deuxième moitié de 2021. Si vous êtes client de Office 365 et utilisez un compte de service comme méthode de connexion, les contacts les événements ne sont plus synchronisés. Pour éviter toute interruption de la synchronisation, contactez votre administrateur Microsoft ou service informatique afin de mettre à jour votre méthode de connexion Lightning Sync. Vous pouvez également adopter la Capture d'activité Einstein.

Lightning Sync n'est pas disponible pour les nouveaux clients de Salesforce

Si vous découvrez la synchronisation des contacts et des événements, nous recommandons la Capture d'activité Einstein. La Capture d'activité Einstein offre la synchronisation et d'autres outils d'optimisation de la productivité. Nous présentons ici les modifications apportées à la disponibilité de Lightning Sync et les toutes dernières améliorations des fonctionnalités de la Capture d'activité Einstein. Les clients actuels peuvent continuer à utiliser Lightning Sync.

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.

Qui : Lightning Sync n'est pas disponible pour les clients qui achètent Salesforce après la version Winter '21. Aucune amélioration de Lightning Sync ne sera introduite après Winter '21. Cependant, les clients qui ont acheté Salesforce avant la version Winter '21 peuvent accéder à et activer Lightning Sync pour les utilisateurs détenteurs des licences Salesforce appropriées. Lightning Sync continue de synchroniser les contacts et les événements pour les utilisateurs actuels.

Pourquoi : nous avons écouté nos clients qui demandent des options de connexion plus flexibles et des fonctionnalités optimisées. Pour vous offrir la meilleure intégration à Microsoft, nous concentrons nos efforts de développement vers un seul produit de synchronisation : la Capture d'activité Einstein.

La Capture d'activité Einstein offre aux commerciaux plus de produits de productivité que Lightning Sync. Pour découvrir les avantages, consultez Quelle est la fonction de la Capture d'activité Einstein ?

Si vous avez envisagé d'utiliser la Capture d'activité Einstein par le passé, les améliorations apportées à la version Winter '21 vont très certainement vous intéresser.

- Les utilisateurs de Microsoft Office 365 bénéficient de nouvelles options de connexion à Salesforce : une connexion au niveau de l'organisation ou un compte de service. Les deux méthodes de connexion offrent la sécurité du OAuth 2.0. De plus, les utilisateurs ne sont pas obligés de connecter leur propre compte, ce qui simplifie le processus de déploiement.
- Vous pouvez choisir de synchroniser les contacts et les événements uniquement depuis Salesforce vers Microsoft Exchange.

Pour plus d'informations sur les nouveautés dans Winter '21, consultez les Notes de publication relatives à la Capture d'activité Einstein.

Pour plus d'informations sur les modifications de la disponibilité de Lightning Sync, consultez Lightning Sync: non disponible pour les nouveaux clients de Salesforce à compter de Winter '21

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Comparaison de la Capture d'activité Einstein et de Lightning Sync (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Modification des paramètres requise pour certains clients de Microsoft Office 365

Microsoft® a reporté le retrait de l'Authentification de base pour Microsoft Office 365® et Exchange Online à la deuxième moitié de 2021. Si vous êtes client de Office 365 et utilisez un compte de service comme méthode de connexion, les contacts les événements ne sont plus synchronisés. Pour éviter toute interruption de la synchronisation, contactez votre administrateur Microsoft ou service informatique afin de mettre à jour votre méthode de connexion Lightning Sync. Vous pouvez également adopter la Capture d'activité Einstein.

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.

Qui : ce retrait affecte uniquement les clients suivants :

- Utilisateurs actuels de Lightning Sync dans Office 365 avec Exchange Online qui utilisent un compte de service pour se connecter à Salesforce.
- Utilisateurs actuels de Salesforce qui envisagent de configurer Lightning Sync, mais dont les locataires Microsoft ont été créés après le mois d'octobre 2020. Pour ces clients, l'authentification de base n'est pas disponible et un service d'authentication alternatif est requis pour utiliser Lightning Sync.

Les clients suivants ne sont pas affectés :

- Clients de serveurs sur site Exchange 2016® ou Exchange 2013® qui se connectent à Salesforce en utilisant une méthode de connexion par compte de service. Microsoft n'a pas annoncé le retrait de l'authentification de base pour ces serveurs.
- Les clients d'Office 365 qui se connectent à Salesforce en utilisant la méthode de connexion OAuth 2.0.

Pourquoi : certains clients de Lightning Sync qui utilisent la méthode de connexion du compte de service, authentifient leur serveur Microsoft à Salesforce en utilisant l'authentification de base. Lors du retrait de l'authentification de base, les contacts et les événements de ces clients ne seront plus synchronisés.

Comment : pour éviter l'interruption de la synchronisation, demandez à l'administrateur Microsoft ou au service informatique de votre entreprise de vérifier l'impact du retrait. Examinez ensuite les solutions disponibles et sélectionnez celle qui répond à vos besoins. Consultez Ajustement de votre configuration de la synchronisation avant le retrait de l'authentification de base.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lien externe : Basic Authentication and Exchange Online – April 2020 Update

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

Salesforce pour Outlook : reprogrammation du retrait et restauration de l'accès perdu

Le retrait de Salesforce pour Outlook est reporté. Nous introduisons à la place un calendrier de retrait progressif. Poursuivez la lecture pour en savoir plus. Pour les clients dont les connexions Salesforce pour Outlook sont bloquées en raison d'une récente modification de leur accès à Salesforce Classic, découvrez vous reconnecter.

DANS CETTE SECTION :

Reprogrammation du retrait de Salesforce pour Outlook

Pour faciliter votre préparation, le retrait de Salesforce pour Outlook a été reporté et nous introduisons un calendrier de retrait progressif. Poursuivez la lecture pour en savoir plus. Si vous êtes prêt à adopter nos produits de nouvelle génération, Intégration à Outlook et Capture d'activité Einstein, inutile de couper votre élan. Vous pouvez continuer votre transition.

Restauration de l'accès en cas d'interruption du service

Les modifications de la prise en charge de Microsoft® Internet Explorer® 11 (IE11), qui ont été introduites l'année dernière, peuvent interrompre le service pour les utilisateurs de Salesforce pour Outlook. Déterminez si vos utilisateurs sont affectés et comment restaurer l'accès.

Recherche de Notes de publication Salesforce pour Outlook spécifiques à une version

Vous souhaitez connaître les mises à jour disponibles dans chaque version de Salesforce pour Outlook ? Recherchez ces notes de publication spécifiques à une version dans les intégrations à Outlook/Gmail, et dans la Trailblazer Community Inbox.

Reprogrammation du retrait de Salesforce pour Outlook

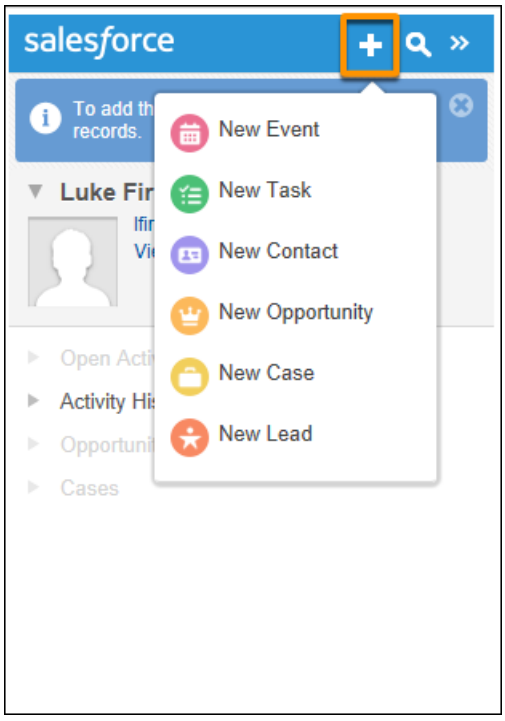
Pour faciliter votre préparation, le retrait de Salesforce pour Outlook a été reporté et nous introduisons un calendrier de retrait progressif. Poursuivez la lecture pour en savoir plus. Si vous êtes prêt à adopter nos produits de nouvelle génération, Intégration à Outlook et Capture d'activité Einstein, inutile de couper votre élan. Vous pouvez continuer votre transition.

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

Quand : le menu d'actions du panneau latéral de Salesforce pour Outlook est retiré en juin 2021. Le retrait complet du produit Salesforce pour Outlook est reprogrammé en juin 2023. Le retrait était initialement prévu pour décembre 2020.

Comment : pour reporter le retrait, nous avons mis en place des contournements aux limitations techniques relatives à Salesforce pour Outlook, car nous approchons de la fin du support étendu d'Internet Explorer 11. Nous pouvons reporter le retrait de la plupart des fonctionnalités jusqu'en juin 2023, mais certaines dépendances ne peuvent pas être évitées. Pour cette raison, le menu d'actions du panneau latéral doit être retiré en juin 2021.

Une fois le menu d'actions retiré, le bouton Nouvel enregistrement ( ) ne sera plus disponible dans le panneau latéral. Les commerciaux ne pourront plus créer d'enregistrements Salesforce depuis Outlook en utilisant Salesforce pour Outlook.



Les autres fonctionnalités de Salesforce pour Outlook sont disponibles jusqu'au retrait complet du produit en juin 2023.

Pour plus d'informations sur le menu d'actions et le retrait complet du produit, consultez Retrait de Salesforce pour Outlook.

En attendant, nous continuons à publier de nouvelles fonctionnalités pour nos produits d'intégration Microsoft de nouvelle génération. Consultez les notes de publication sur Intégration à Outlook et Capture d'activité Einstein pour découvrir les nouveautés dans Winter

'21. Si vous êtes prêt, nous vous encourageons à migrer dès que possible. Pour faciliter votre transition, consultez Migrer depuis Salesforce pour Outlook vers les produits de nouvelle génération.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Présentations d'éditeur d'application de messagerie

Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience

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

Restauration de l'accès en cas d'interruption du service

Les modifications de la prise en charge de Microsoft® Internet Explorer® 11 (IE11), qui ont été introduites l'année dernière, peuvent interrompre le service pour les utilisateurs de Salesforce pour Outlook. Déterminez si vos utilisateurs sont affectés et comment restaurer l'accès.

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

Qui : à compter de la version Winter '20, les utilisateurs de Salesforce pour Outlook peuvent rencontrer une interruption du service dans les scénarios ci-dessous.

- Votre organisation Salesforce ou l'utilisateur n'a pas accès à Salesforce Classic.
- Votre entreprise a choisi de ne pas étendre la prise en charge de Microsoft Internet Explorer 11.

Pourquoi : en 2016, Salesforce a mis fin à la prise en charge de Lightning Experience sur IE11. Comme Salesforce pour Outlook s'appuie sur IE11 pour afficher Salesforce depuis Microsoft Outlook®, le blocage de l'accès à IE11 affecte aussi les utilisateurs de Salesforce pour Outlook.

Comment : pour restaurer l'accès à Salesforce pour Outlook pour les utilisateurs, suivez l'une des solutions suggérées ci-dessous.

- Choisissez d'étendre la prise en charge d'IE11.
- Lorsque l'abonnement des utilisateurs à Salesforce offre l'accès à Salesforce Classic, les administrateurs peuvent également restaurer Salesforce pour Outlook en accordant aux utilisateurs l'accès à Salesforce Classic.

Vous pouvez également adopter nos produits de nouvelle génération, à savoir Intégration à Outlook et la Capture d'activité Einstein.

Pour plus d'informations sur les étapes de restauration de l'accès et découvrir nos produits de nouvelle génération, consultez Interruption de la connexion à Salesforce pour Outlook pour certains clients de Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience

Aide de Salesforce : Intégration à Outlook et Gmail sur ordinateur de bureau (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Capture d'activité Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Recherche de Notes de publication Salesforce pour Outlook spécifiques à une version

Vous souhaitez connaître les mises à jour disponibles dans chaque version de Salesforce pour Outlook ? Recherchez ces notes de publication spécifiques à une version dans les intégrations à Outlook/Gmail, et dans la Trailblazer Community Inbox.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Communauté Salesforce Trailblazer : Notes de publication de Salesforce pour Outlook

Salesforce CPQ et Billing : champs de devis dynamiques, gestion du cycle de vie des actifs, commandes autonomes

Dans Salesforce CPQ, vous pouvez contrôler dynamiquement les champs de devis. Les clients de Salesforce Billing peuvent désormais recevoir des connaissances sur les achats des clients et créer des commandes autonomes.

Remarque: Salesforce CPQ et Salesforce Billing ne prennent pas en charge le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes à la page 223 de Salesforce Winter '21.

Si vous activez la mise à jour de version Nouveau comportement d'enregistrement des commandes après avoir installé CPQ ou Billing, les packages risquent de ne pas fonctionner correctement. De plus, ils ne sont pas mis à niveau tant que vous ne désactivez pas la mise à jour de version. Pour rétablir le comportement antérieur et autoriser les mises à niveau, désactivez la mise à jour de version.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce CPQ : champs de devis dynamiques, commandes sans opportunité et améliorations de l'amendement

Affichez dans les devis des champs pertinents adaptés à l'unité commerciale, au produit ou au territoire. Créez des commandes sans opportunités requises. Les commerciaux peuvent créer des compléments dans des devis d'amendement tout en évitant les amendements antidatés avec des dates de début non valides.

Salesforce Billing : gestion du cycle de vie des actifs, commande sans devis CPQ, rapport sur les transactions financières et harmonisation des calculs de facturation annulés

Les commerciaux peuvent désormais déterminer ce que les clients ont acheté en utilisant des tableaux de bord qui indiquent la quantité, le montant, le chiffre d'affaires récurrent mensuel pendant tout le cycle de vie d'un actif. Créez des commandes et des produits de commande sans utiliser de devis CPQ. Récupérez des informations sur les actions financières et stockez-les pour les rapports et l'intégration ERP. Harmonisez les calculs de facturation annulés entre Salesforce et CPQ et Salesforce Billing

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets, champs et autorisations nouveaux dans Salesforce CPQ et Billing Winter '21 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce CPQ : champs de devis dynamiques, commandes sans opportunité et améliorations de l'amendement

Affichez dans les devis des champs pertinents adaptés à l'unité commerciale, au produit ou au territoire. Créez des commandes sans opportunités requises. Les commerciaux peuvent créer des compléments dans des devis d'amendement tout en évitant les amendements antidatés avec des dates de début non valides.

Remarque: Salesforce CPQ est offert moyennant un coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Contrôle dynamique des champs de devis affichés dans l'éditeur de ligne de devis

Ajustez dynamiquement les champs de devis que vous affichez dans l'éditeur de ligne de devis afin de montrer aux commerciaux uniquement les champs dont ils ont besoin. En consultant les champs de devis correspondant à des unités de production, des produits ou des territoires spécifiques, les commerciaux gagnent du temps et évitent les informations hors sujet. Créez un champ personnalisé pour afficher ou masquer dynamiquement des jeux de champs, et utilisez une liste de sélection ou une formule pour gérer les jeux de champs.

Création de commandes sans opportunités

Nous avons simplifié la création de commandes CPQ lorsque vous n'avez pas besoin d'opportunités. Lorsque vous convertissez un devis CPQ en commande, Salesforce CPQ ne demande plus le devis pour obtenir l'opportunité parente.

Vente de produits de produits complémentaires en empêchant les amendements antidatés

Vos commerciaux peuvent désormais vendre des produits complémentaires et ne peuvent pas créer d'amendements avec des dates de début antérieures aux dates de début des amendements existants. La restriction des amendements antidatés introduite dans la version Spring ’20 a été mise à jour pour autoriser des produits ou des abonnements complémentaires dans des devis d'amendement. Auparavant, lorsqu'un commercial ajoutait un nouveau produit ou un nouvel abonnement, la restriction bloquait l'enregistrement des devis d'amendement.

Connexion de CPQ à B2B Commerce avec des kits de solutions

Les kits de solutions cross-cloud vous aident à gérer les cas d'utilisation complexes qui entraînent le mécontentement des clients. Déterminez comment utiliser le connecteur CPQ pour intégrer B2B Commerce aux informations de facturation et de commande de CPQ afin d'améliorer le processus de gestion du chiffre d'affaires.

Optimisation de la vente pour les commerciaux avec des recommandations de produits dans l'éditeur de ligne de devis

Aidez vos commerciaux à vendre plus et à établir des devis plus efficaces. Utilisez le Plug-in Produits recommandés CPQ Salesforce avec n'importe quel moteur de recommandation pour suggérer à vos commerciaux des produits complémentaires associés aux produits de leurs devis. Dans l'éditeur de ligne de devis, un nouveau bouton permet aux commerciaux d'accéder à une page de recommandations de produits dans laquelle ils peuvent ajouter des produits recommandés à des devis.

Protection de vos données avec Salesforce Shield

Utilisez les outils de sécurité de Salesforce Shield pour respecter la réglementation relative au stockage des informations confidentielles. Avec Shield Platform Encryption et Event Monitoring, vous pouvez surveiller l'utilisation et ajouter aux données au repos une nouvelle couche de protection, tout en conservant les fonctionnalités métiers critiques.

Ajout d'une validation pour garantir des valeurs uniques dans le champ Number des lignes de devis

Pour garantir des prix et des données corrects, une nouvelle validation vérifie que les valeurs du champ Number sont uniques dans les lignes de devis. La validation ignore les lignes qui ont des valeurs nulles.

Modification des autorisations d'activation de produits dans les organisations avec la tarification basée sur l'utilisation

Lorsque le paramètre du package CPQ Activer la tarification basée sur l'utilisation est actif, l'activation d'un produit de commande nécessite désormais des autorisations Lire sur les planifications de consommation, les taux de consommation, les planifications de consommation de produits de commande et les taux de consommation de produits de commande. Auparavant, ces autorisations étaient requises uniquement lors de l'activation d'un produit de commande associé à un produit avec une planification de consommation.

Fin de la transition de CPQ et des approbations avancées vers les licences d'ensemble d'autorisations

Salesforce CPQ et les approbations avancées utilisent des licences d'ensemble d'autorisations au lieu de licences de package géré à compter de la version Winter ’21.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets, champs et autorisations nouveaux dans Salesforce CPQ et Billing Winter '21 (peut être obsolète ou non disponible pendant l’aperçu de la version)

Contrôle dynamique des champs de devis affichés dans l'éditeur de ligne de devis

Ajustez dynamiquement les champs de devis que vous affichez dans l'éditeur de ligne de devis afin de montrer aux commerciaux uniquement les champs dont ils ont besoin. En consultant les champs de devis correspondant à des unités de production, des produits ou des territoires spécifiques, les commerciaux gagnent du temps et évitent les informations hors sujet. Créez un champ personnalisé pour afficher ou masquer dynamiquement des jeux de champs, et utilisez une liste de sélection ou une formule pour gérer les jeux de champs.

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

Pourquoi : par exemple, l'équipe commerciale A vend des produits par abonnement et l'équipe commerciale B vend des produits uniques. En utilisant le champ personnalisé pour contrôler dynamiquement le jeu de champs du devis, vous pouvez afficher dans l'éditeur des champs de devis adaptés au type de produit vendu par chaque équipe commerciale. L'équipe commerciale A affiche les champs de devis associés aux produits par abonnement, tels que la date de début, la date de fin et la durée d'abonnement. L'équipe commerciale B affiche les champs de devis correspondant à des produits uniques.

Comment : créez un champ personnalisé et saisissez un nom. Dans le champ Nom d'API, remplacez le nom saisi automatiquement par `HeaderFieldSetName`.

Pour permettre aux utilisateurs de contrôler les champs affichés, définissez le type de champ sur **liste de sélection**. Complétez les options avec les noms d'API des jeux de champs. Ajoutez le nouveau champ personnalisé à votre jeu de champs, puis enregistrez. Le jeu de champs de l'utilisateur est affiché dans la section d'en-tête de l'éditeur de ligne de devis. Assurez-vous d'ajouter le champ personnalisé à tous les jeux de champs de devis.

Pour contrôler les champs affichés avec une formule, définissez le type de champ sur **formule**. Créez une formule qui renvoie le nom d'API du jeu de champs. Utilisez le nom d'API pour les jeux de champs qui contiennent les champs de devis que vous souhaitez afficher, et assurez-vous qu'il renvoie une chaîne de texte. Ajoutez le nouveau champ personnalisé à votre jeu de champs, puis enregistrez.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Affichage dynamique des champs de devis Salesforce CPQ dans l'éditeur de ligne de devis

Article Knowledge : Champs Salesforce CPQ spéciaux

IdeaExchange : Dynamic Quote Field Sets

IdeaExchange : Dynamically Display Quote Fields in the Quote Line Editor

Création de commandes sans opportunités

Nous avons simplifié la création de commandes CPQ lorsque vous n'avez pas besoin d'opportunités. Lorsque vous convertissez un devis CPQ en commande, Salesforce CPQ ne demande plus le devis pour obtenir l'opportunité parente.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic pour Salesforce CPQ+.

Pourquoi : auparavant, Salesforce CPQ vous empêchait de convertir un devis CPQ en commande sans une opportunité parente. Cependant, de nombreux cas d'utilisation de CPQ, notamment eCommerce, libre-service et vente directe, ne nécessitent pas d'opportunités. Si votre implémentation CPQ gère l'un de ces cas, vous n'avez plus à créer inutilement des opportunités.

Comment : dans les paramètres du packageSalesforce CPQ Orders, sélectionnez **Créer des commandes sans opportunités**.

Vente de produits de produits complémentaires en empêchant les amendements antidatés

Vos commerciaux peuvent désormais vendre des produits complémentaires et ne peuvent pas créer d'amendements avec des dates de début antérieures aux dates de début des amendements existants. La restriction des amendements antidatés introduite dans la version Spring '20 a été mise à jour pour autoriser des produits ou des abonnements complémentaires dans des devis d'amendement. Auparavant, lorsqu'un commercial ajoutait un nouveau produit ou un nouvel abonnement, la restriction bloquait l'enregistrement des devis d'amendement.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Salesforce CPQ.

Comment : pour accéder à cette mise à jour de la restriction des amendements antidatés, assurez-vous d'utiliser la version Winter '21.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Consignes relatives à l'amendement des dates de début d'abonnement (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Connexion de CPQ à B2B Commerce avec des kits de solutions

Les kits de solutions cross-cloud vous aident à gérer les cas d'utilisation complexes qui entraînent le mécontentement des clients. Déterminez comment utiliser le connecteur CPQ pour intégrer B2B Commerce aux informations de facturation et de commande de CPQ afin d'améliorer le processus de gestion du chiffre d'affaires.

DANS CETTE SECTION :

Synchronisation du kit de solutions Product and Pricing Data
Établissez une source de preuve unique pour les données des produits et de tarification dans CPQ et B2B Commerce.

Liaison du panier d'achat au kit de solutions Quote
Intégrez les paniers d'achat B2B Commerce à CPQ afin de permettre aux commerciaux de finaliser les devis et aux clients de passer commande.

Liaison du panier d'achat au kit de solutions Cash
Connectez B2B Commerce aux informations de facturation et de commande de CPQ afin d'améliorer le processus de gestion du chiffre d'affaires.

Synchronisation du kit de solutions Product and Pricing Data

Établissez une source de preuve unique pour les données des produits et de tarification dans CPQ et B2B Commerce.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Salesforce CPQ et B2B Commerce pour synchroniser les données des produits.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Liaison du panier d'achat au kit de solutions Quote

Intégrez les paniers d'achat B2B Commerce à CPQ afin de permettre aux commerciaux de finaliser les devis et aux clients de passer commande.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Salesforce CPQ et B2B Commerce pour lier des paniers d'achat à des devis.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Liaison du panier d'achat au kit de solutions Cash

Connectez B2B Commerce aux informations de facturation et de commande de CPQ afin d'améliorer le processus de gestion du chiffre d'affaires.

Qui : les entreprises qui souhaitent intégrer Salesforce CPQ et B2B Commerce pour lier les données de panier d'achat aux données de flux de trésorerie.

Pourquoi : simplifiez l'implémentation en recevant nos recommandations de produits, de configurations et de meilleures pratiques afin de résoudre ce problème.

Comment : découvrez le kit de solutions complet dans l'aide de Salesforce ou en le téléchargeant dans un fichier PDF. Ce kit de solutions fait partie du guide Transform the Consumer Experience Customer 360.

Optimisation de la vente pour les commerciaux avec des recommandations de produits dans l'éditeur de ligne de devis

Aidez vos commerciaux à vendre plus et à établir des devis plus efficaces. Utilisez le Plug-in Produits recommandés CPQ Salesforce avec n'importe quel moteur de recommandation pour suggérer à vos commerciaux des produits complémentaires associés aux produits de leurs devis. Dans l'éditeur de ligne de devis, un nouveau bouton permet aux commerciaux d'accéder à une page de recommandations de produits dans laquelle ils peuvent ajouter des produits recommandés à des devis.

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

Comment : sous l'onglet Plug-in dans l'éditeur des paramètres, sélectionnez **Plug-in Produits recommandés**. Pour insérer le bouton **Ajouter des recommandations** dans l'éditeur de ligne de devis, activez le bouton d'action personnalisée Ajouter des recommandations.

Pour activer entièrement la fonctionnalité de recommandation de produits, vous devez fournir votre propre implémentation de l'interface de plug-in. Vous pouvez créer votre propre moteur de recommandation ou utiliser un service tiers.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Recommended Products Plugin Guide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

Protection de vos données avec Salesforce Shield

Utilisez les outils de sécurité de Salesforce Shield pour respecter la réglementation relative au stockage des informations confidentielles. Avec Shield Platform Encryption et Event Monitoring, vous pouvez surveiller l'utilisation et ajouter aux données au repos une nouvelle couche de protection, tout en conservant les fonctionnalités métiers critiques.

Qui : cette modification est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Event Monitoring supplémentaires.

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

Comment : pour configurer Shield Platform Encryption, générez un secret client et spécifiez les objets standard et personnalisés à crypter. Pour utiliser Event Monitoring, interrogez l'objet EventLogFile avec l'API SOAP ou REST ou téléchargez simplement le fichier journal des événements. Vous pouvez ensuite consulter les informations avec l'outil de visualisation de votre choix.

Ajout d'une validation pour garantir des valeurs uniques dans le champ Number des lignes de devis

Pour garantir des prix et des données corrects, une nouvelle validation vérifie que les valeurs du champ Number sont uniques dans les lignes de devis. La validation ignore les lignes qui ont des valeurs nulles.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Salesforce CPQ.

Pourquoi : le champ Number (nom d'API `Number__c`, dans l'objet SBQQ.QuoteLine) détermine l'ordre des lignes dans un devis ou un groupe de lignes de devis. Le champ peut être rempli automatiquement ou manipulé par un code personnalisé, une automatisation ou d'autres méthodes. Auparavant, deux lignes de devis ou plus pouvaient avoir la même valeur Number, ce qui entraînait des tarifs imprécis ou la transposition d'autres données dans les lignes.

Modification des autorisations d'activation de produits dans les organisations avec la tarification basée sur l'utilisation

Lorsque le paramètre du package CPQ Activer la tarification basée sur l'utilisation est actif, l'activation d'un produit de commande nécessite désormais des autorisations Lire sur les planifications de consommation, les taux de consommation, les planifications de consommation de produits de commande et les taux de consommation de produits de commande. Auparavant, ces autorisations étaient requises uniquement lors de l'activation d'un produit de commande associé à un produit avec une planification de consommation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce CPQ.

Fin de la transition de CPQ et des approbations avancées vers les licences d'ensemble d'autorisations

Salesforce CPQ et les approbations avancées utilisent des licences d'ensemble d'autorisations au lieu de licences de package géré à compter de la version Winter '21.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Salesforce CPQ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Erreur de Salesforce CPQ « À compter de la version Winter '21, Salesforce CPQ nécessite des licences d'ensemble d'autorisations au lieu de licences de package géré. Contactez votre administrateur Salesforce CPQ pour mettre à niveau. »

Article Knowledge : Meilleures pratiques pour les profils et ensembles d'autorisations CPQ Winter '21

Salesforce Billing : gestion du cycle de vie des actifs, commande sans devis CPQ, rapport sur les transactions financières et harmonisation des calculs de facturation annulés

Les commerciaux peuvent désormais déterminer ce que les clients ont acheté en utilisant des tableaux de bord qui indiquent la quantité, le montant, le chiffre d'affaires récurrent mensuel pendant tout le cycle de vie d'un actif. Créez des commandes et des produits de commande sans utiliser de devis CPQ. Récupérez des informations sur les actions financières et stockez-les pour les rapports et l'intégration ERP. Harmonisez les calculs de facturation annulés entre Salesforce et CPQ et Salesforce Billing

Remarque: 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.

DANS CETTE SECTION :

Compréhension des achats de vos clients en utilisant la gestion du cycle de vie des actifs des clients

Utilisez la gestion du cycle de vie des actifs des clients pour visualiser les produits que vos clients ont achetés, depuis la vente initiale jusqu'à la date de fin de l'abonnement ou du service. Le service financier, les commerciaux et les agents de service peuvent désormais visualiser la quantité, le montant et le revenu récurrent mensuel d'un actif à n'importe stade du cycle de vie de l'actif. Ils peuvent également consulter les lignes de facture associées, la source de la modification et d'autres informations Votre entreprise consolide les achats dans un seul système, qui facilite la gestion des abonnements et des autres produits complexes, et présente les tendances dans un tableau de bord et des rapports. Les développeurs ou intégrateurs automatisent la création, la modification et l'annulation d'actifs gérés par un cycle de vie en utilisant de nouveaux objets et de nouveaux champs qui améliorent l'objet Actif.

Création de commandes et de produits de commandes sans utiliser de devis CPQ

Gérez vos commandes et vos produits de commande Salesforce et Salesforce Billing sans créer au préalable un devis CPQ. Vous pouvez désormais créer une commande et ses produits vous-même ou via l'API, puis les transmettre à Salesforce Billing. Nous les appelons commande autonome. Elles sont utiles si vous gérez vos devis et vos opportunités sur une plate-forme externe, mais souhaitez utiliser Salesforce Billing pour la gestion des commandes et la facturation.

Récupération d'informations sur les actions financières dans les objets Salesforce Billing

Récupérez des informations sur les actions financières et stockez-les pour les rapports et l'intégration ERP. Les enregistrements de transactions financières permettent de suivre les transactions en fonction des actions exécutées dans Salesforce Billing, et de simplifier votre intégration ERP. Les clichés instantanés de soldes financiers permettent de suivre l'évolution des soldes au fil du temps, et de générer des rapports sur les soldes historiques et les soldes à une date donnée. Utilisez des rapports Salesforce et Tableau pour suivre les informations financières importantes et gérer les circonstances de créances anciennes ou douteuses dans tous les enregistrements affectés par une action financière.

Alignement des calculs d'annulation et d'amendement basés sur des périodes de facturation

Nous avons simplifié l'alignement des calculs de facturation annulés entre Salesforce CPQ et Salesforce Billing.

Démonstration de la fonctionnalité de paiement de Salesforce Billing avec des adaptateurs de passerelle test

Vous pouvez désormais aisément tester les fonctionnalités de paiement de Salesforce Billing et les présenter à des partenaires et des clients potentiels. Vous pouvez organiser des démonstrations de paiement à l'aide d'un adaptateur de passerelle de paiement test qui ne nécessite pas de connexion à une passerelle de paiement établie.

Capture de paiements autorisés en externe dans Salesforce Billing

Capturez des autorisations de paiement traitées en externe et gérez-les dans Salesforce Billing.

Mise à jour de la logique de création de périodes de facturation

Nous avons corrigé dans Salesforce Billing un problème qui entraînait des calculs de périodes de facturation incorrects. Auparavant, Salesforce Billing créait des périodes de facturation incorrectes lorsque le dernier mois de la période précédente ne contenait pas le jour du mois de facturation du produit commandé. Les périodes de facturation erronées entraînaient des soldes de ligne de facture inattendus pour les clients.

CONSULTER ÉGALEMENT :

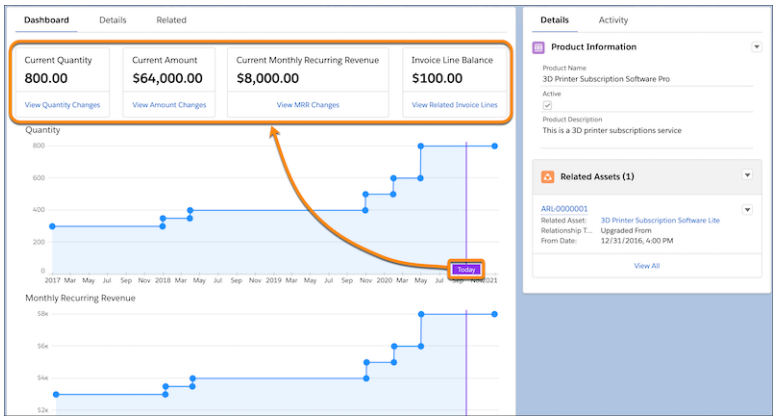
Article Knowledge : Objets, champs et autorisations nouveaux dans Salesforce CPQ et Billing Winter '21 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Compréhension des achats de vos clients en utilisant la gestion du cycle de vie des actifs des clients

Utilisez la gestion du cycle de vie des actifs des clients pour visualiser les produits que vos clients ont achetés, depuis la vente initiale jusqu'à la date de fin de l'abonnement ou du service. Le service financier, les commerciaux et les agents de service peuvent désormais visualiser la quantité, le montant et le revenu récurrent mensuel d'un actif à n'importe stade du cycle de vie de l'actif. Ils peuvent également consulter les lignes de facture associées, la source de la modification et d'autres informations Votre entreprise consolide les achats dans un seul système, qui facilite la gestion des abonnements et des autres produits complexes, et présente les tendances dans un tableau de bord et des rapports. Les développeurs ou intégrateurs automatisent la création, la modification et l'annulation d'actifs gérés par un cycle de vie en utilisant de nouveaux objets et de nouveaux champs qui améliorent l'objet Actif.

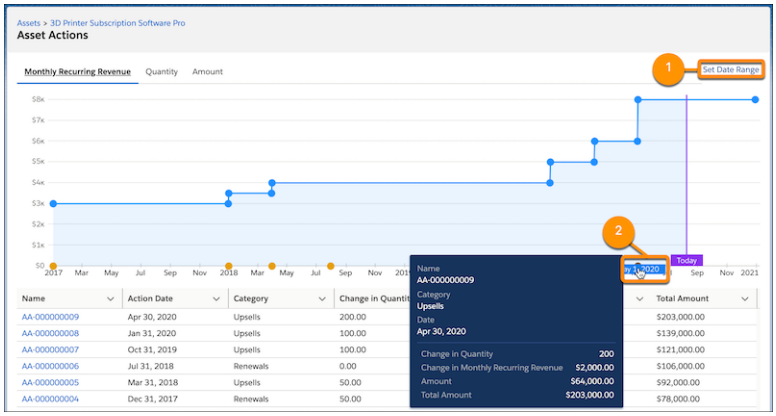
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Enterprise, Unlimited et Developer avec Salesforce Billing.

Pourquoi : le tableau de bord résume les actifs d'un client à la date du jour, aussi bien pour des produits physiques, par abonnement ou basés sur l'utilisation, ou des services professionnels ou du marché secondaire. Il inclut des cartes de résumé pour quantité, montant, revenu récurrent mensuel, plus solde de ligne de facture. Les graphiques montrent l'évolution des quantités et du revenu récurrent mensuel pendant tout le cycle de vie de l'actif.



Un processus en arrière-plan qui met à jour le tableau de bord et les pages associées est exécuté la nuit à 1h00 selon le fuseau horaire du serveur de votre organisation.

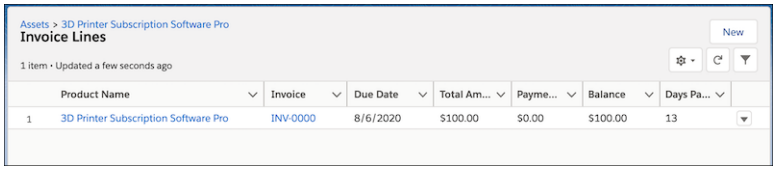
En utilisant les liens **Afficher les modifications** du tableau de bord, les commerciaux peuvent afficher des graphiques et une liste associée qui montrent le détail des modifications en commençant par la fin du cycle de vie de l'actif. Les commerciaux peuvent définir la plage de dates qu'ils souhaitent examiner (1) et survoler un point bleu ou orange pour afficher plus de détails (2). Grâce à cette visibilité au fil du temps, les commerciaux peuvent suivre les tendances : Les clients renouvellent ils ? Les clients ajoutent-ils des licences qui reflètent leur croissance ?



Un développeur ou un intégrateur peut inclure les éléments suivants :

- Les sources d'une action sur un actif : un produit de commande, un élément d'ordre d'exécution ou une référence externe. Pour les afficher, cliquez sur le nom de l'action de l'actif, puis sur l'onglet Associé.
- Une catégorie métier pour chaque modification, par exemple vente initiale ou renouvellements. Les commerciaux peuvent inclure ces catégories dans des rapports pour comprendre dans quelles circonstances le chiffre d'affaires augmente ou diminue.

Afficher les lignes de facture associées ouvre la liste associée des lignes de facture.



Comment : Activez l'autorisation **Autoriser l'accès aux API de gestion du cycle de vie des actifs** pour les développeurs et les administrateurs Salesforce.

Pour commencer, votre développeur intègre la gestion du cycle de vie des actifs des clients aux ventes ou à d'autres canaux, depuis Salesforce ou des applications tierces d'e-commerce, de devis, de gestion des commandes ou autres. Il utilise ensuite l'API REST Connect pour automatiser la création, la modification et l'annulation des actifs gérés par le cycle de vie. Pour plus d'informations, consultez Gestion du cycle de vie des actifs des clients dans Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Connect.

Dans la Configuration, vous ajoutez ensuite deux composants Générateur d'applications Lightning à la page Actif : un pour le tableau de bord et un autre pour chaque graphique. Configurez de nouveaux objets et champs gérés par le cycle de vie pour de prendre en charge vos processus métiers, et accordez aux commerciaux l'accès aux actifs gérés par le cycle de vie en utilisant la sécurité au niveau du champ.

Création de commandes et de produits de commandes sans utiliser de devis CPQ

Gérez vos commandes et vos produits de commande Salesforce et Salesforce Billing sans créer au préalable un devis CPQ. Vous pouvez désormais créer une commande et ses produits vous-même ou via l'API, puis les transmettre à Salesforce Billing. Nous les appelons commande autonome. Elles sont utiles si vous gérez vos devis et vos opportunités sur une plate-forme externe, mais souhaitez utiliser Salesforce Billing pour la gestion des commandes et la facturation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Comment : les commandes et les produits de commande créés dans Salesforce CPQ contiennent plusieurs valeurs de champ héritées de produits et lignes de devis parents. Lorsque vous créez une commande sans CPQ, vous devez fournir ces valeurs vous-même ou via

l'API. Nous avons introduit des validations afin de vérifier que vos commandes autonomes et produits de commande sont prêts pour la facturation et les autres fonctionnalités de Salesforce Billing. Activez-les en accédant aux paramètres du package Salesforce Billing et en sélectionnant le paramètre Activer les validations de produits de commande.

Important: Pour pouvoir créer des commandes autonomes et des produits de commande, le package Salesforce CPQ doit être installé. Nous n'utilisons aucune fonctionnalité ni objet Salesforce CPQ, mais Salesforce Billing exécute des validations internes pour plusieurs fonctionnalités et flux de travail du package CPQ.

Récupération d'informations sur les actions financières dans les objets Salesforce Billing

Récupérez des informations sur les actions financières et stockez-les pour les rapports et l'intégration ERP. Les enregistrements de transactions financières permettent de suivre les transactions en fonction des actions exécutées dans Salesforce Billing, et de simplifier votre intégration ERP. Les clichés instantanés de soldes financiers permettent de suivre l'évolution des soldes au fil du temps, et de générer des rapports sur les soldes historiques et les soldes à une date donnée. Utilisez des rapports Salesforce et Tableau pour suivre les informations financières importantes et gérer les circonstances de créances anciennes ou douteuses dans tous les enregistrements affectés par une action financière.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Comment : créez une transaction financière et complétez-la avec les informations sur l'état de l'enregistrement après une action financière dans Salesforce Billing. Vous pouvez par exemple créer une transaction financière lorsque vous émettez une facture pour un client, puis créer une autre transaction lorsque le client règle une facture. Chaque transaction enregistre respectivement les données financières de l'émission de facture et du règlement de facture.

Lorsque vous enregistrez une transaction financière associée à une facture, un paiement, un remboursement, une note de crédit ou une note de débit, Salesforce Billing crée un cliché instantané du solde financier. Le cliché instantané représente l'évolution des soldes d'une facture, d'un paiement, d'un remboursement, d'une note de crédit ou d'une note de débit après une action financière. Vous pouvez consulter vos clichés instantanés de solde financier pour suivre l'évolution de vos soldes de facture.

Nous recommandons d'exécuter des rapports pour consulter des groupes de clichés instantanés de solde financier filtrés par des valeurs telles que l'ID d'enregistrement, l'entité légale et le compte. Ce processus permet de suivre les modifications apportées aux entités financières importantes au cours de leur cycle de vie.

Remarque: Les transactions financières et les clichés instantanés de solde financier sont des objets Salesforce. Cependant, ils sont disponibles uniquement pour les utilisateurs de Salesforce Billing.

Alignement des calculs d'annulation et d'amendement basés sur des périodes de facturation

Nous avons simplifié l'alignement des calculs de facturation annulés entre Salesforce CPQ et Salesforce Billing.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Pourquoi : Salesforce CPQ et Salesforce Billing utilisent des formules différentes pour le calcul des périodes au prorata. Selon les champs de facturation de votre produit de commande, Salesforce Billing peut diviser la durée globale du produit en périodes au prorata plus nombreuses ou moins nombreuses que celles qui étaient utilisées dans CPQ. Si vous annulez un produit de commande alors que CPQ et Billing n'ont pas le même nombre de périodes au prorata, le montant annulé dans Salesforce Billing peut être différent du montant annulé dans Salesforce CPQ.

Nous avons ajouté le Jour du mois au prorata (calendrier mensuel + quotidien) au paramètre du package Subscription Prorate Precision. Nous avons également ajouté un champ Jour du mois au prorata au devis. Lorsque Jour du mois au prorata (calendrier mensuel + quotidien) est actif, Salesforce CPQ calcule les périodes au prorata sur la base du jour du mois au prorata du devis. Si le jour du mois au prorata de votre devis correspond au jour du mois de facturation dans une commande générée, CPQ et Billing utilisent les mêmes périodes au prorata que votre produit de commande.

Comment : si vous souhaitez aligner vos périodes au prorata CPQ et Billing pour obtenir des montants d'annulation identiques, sélectionnez Jour du mois au prorata (calendrier mensuel + quotidien). Accédez ensuite à votre devis et définissez son champ Jour du mois au prorata sur la même valeur que le jour du mois de facturation que vous comptez utiliser pour les commandes du devis.

Démonstration de la fonctionnalité de paiement de Salesforce Billing avec des adaptateurs de passerelle test

Vous pouvez désormais aisément tester les fonctionnalités de paiement de Salesforce Billing et les présenter à des partenaires et des clients potentiels. Vous pouvez organiser des démonstrations de paiement à l'aide d'un adaptateur de passerelle de paiement test qui ne nécessite pas de connexion à une passerelle de paiement établie.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Pourquoi : auparavant, la démonstration ou le test des fonctionnalités de paiement de Salesforce Billing nécessitait une connexion à une passerelle de paiement. Parfois, les connexions à la passerelle échouaient si vous n'aviez pas accès à un adaptateur de passerelle de paiement entièrement implémenté ou si la démonstration faisait partie d'une organisation sandbox. Vous pouvez désormais configurer un adaptateur de passerelle test qui transmet les informations de paiement à une passerelle de paiement exemple élaborée uniquement à des fins de démonstration et de test.

La passerelle test envoie une réponse d'échec, de réussite ou indéterminée, en fonction des valeurs d'entrée prédéfinies, qui vous permettent de présenter rapidement les processus de réponse de votre intégration. Vous pouvez tester rapidement vos intégrations ou organiser des démonstrations pour des clients sans configurer de connexion.

Comment : nous fournissons le code d'adaptateur de passerelle de paiement test sous forme de projet de source ouverte et avec un package non géré. Pour plus d'informations et suivre une procédure de configuration pas à pas, consultez notre documentation de référence sur un adaptateur fictif.

Capture de paiements autorisés en externe dans Salesforce Billing

Capturez des autorisations de paiement traitées en externe et gérez-les dans Salesforce Billing.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Pourquoi : auparavant, l'API de paiement de Salesforce Billing ne prenait pas en charge la capture d'autorisations de paiement à partir de systèmes externes. Vous pouvez désormais enregistrer une autorisation de paiement effectuée dans un système externe et la capturer dans Salesforce Billing. Vous pouvez ensuite utiliser Salesforce Billing pour capturer le paiement correspondant et gérer le cycle de vie de paiement.

Comment : pour commencer, synchronisez votre autorisation externe avec l'objet Autorisation de paiement dans Salesforce Billing. Vous pouvez ensuite utiliser l'API CaptureTransaction, qui accepte un enregistrement d'autorisation de paiement et le montant d'un paiement à capturer en tant que paramètres d'entrée. Après une transaction réussie, Salesforce Billing crée un enregistrement de paiement validé. L'enregistrement du paiement a une relation avec l'enregistrement de l'autorisation de paiement. L'API CaptureTransaction renvoie également une réponse avec un message de réussite.

Si la transaction échoue, l'API CaptureTransaction renvoie une réponse avec un message d'erreur.

Mise à jour de la logique de création de périodes de facturation

Nous avons corrigé dans Salesforce Billing un problème qui entraînait des calculs de périodes de facturation incorrects. Auparavant, Salesforce Billing créait des périodes de facturation incorrectes lorsque le dernier mois de la période précédente ne contenait pas le jour du mois de facturation du produit commandé. Les périodes de facturation erronées entraînaient des soldes de ligne de facture inattendus pour les clients.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Pourquoi : parfois, une période de facturation correspond à un mois qui ne contient pas le nombre exact de champs Jour du mois de facturation ou Jour de facturation de remplacement. Dans ce cas, Salesforce Billing ne définit pas correctement la date de fin et le dernier jour du mois du produit commandé. Cette configuration empêche la définition d'une date de début égale ou proche du jour du mois de facturation pour la période de facturation suivante.

Par exemple, vous avez un produit de commande du 25/01/20 au 24/06/20 avec un Jour du mois de facturation défini au 31. Examinons les cinq premières lignes de commande générées par le produit.

Avant la correction

- Période 1 : 25/01/20 au 30/01/20
  - Cette période partielle permet à la période suivante de commencer normalement le jour du mois de facturation.
- Période 2 : 31/01 au 29/02
  - Salesforce Billing définit la date de fin au 29/02, car le mois de février n'a pas de 31. Cependant, cette configuration entraîne une date de début au 01/03 pour la période suivante au lieu du 29/02.
- Période 3 : 01/03 au 30/03
- Période 4 : 31/03 au 30/04
  - Salesforce Billing définit la date de fin au 30/04, car le mois d'avril n'a pas de 31. Cependant, cette configuration entraîne une date de début au 01/05 pour la période suivante au lieu du 30/04.
- Période 5 : 01/05 au 30/05

Dans Salesforce Billing version Winter '21 et supérieure, les deuxième et quatrième périodes de facturation se terminent un jour avant le dernier jour du mois. Cette configuration permet aux troisième et cinquième périodes de commencer normalement le jour du mois le plus proche du jour du mois de facturation.

Après la correction

- Période 1 : 25/01/20 au 30/01/20
- Période 2 : 31/01/2020 au 28/02/2020
- Période 3 : 29/02/2020 au 30/03/2020
  - Le 29 est le jour de février le plus proche de votre jour du mois de facturation.
- Période 4 : 31/03/2020 au 29/04/2020
- Période 5 : 30/04/2020 au 30/05/2020
  - Le 30 est le jour d'avril le plus proche de votre jour du mois de facturation.

Autres modifications dans Sales Cloud

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

DANS CETTE SECTION :

Vérification du paramètre de suivi des e-mails au niveau de l'organisation pour Salesforce Inbox (mise à jour)
Cette mise à jour corrige une incohérence lorsque le suivi des e-mails Salesforce Inbox est désactivé. Cependant, les fonctionnalités de suivi restent disponibles pour les utilisateurs et les informations de suivi sont toujours collectées.

Vérification du paramètre de suivi des e-mails au niveau de l'organisation pour Salesforce Inbox (mise à jour)

Cette mise à jour corrige une incohérence lorsque le suivi des e-mails Salesforce Inbox est désactivé. Cependant, les fonctionnalités de suivi restent disponibles pour les utilisateurs et les informations de suivi sont toujours collectées.

Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et sans gratuitement dans Essentials.

Quand : Salesforce applique cette mise à jour dans la version Winter '21 correctif 14. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Pourquoi : avec cette mise à jour, le paramètre Suivi des e-mails de la page Assistant de configuration d'Inbox indique correctement si la fonctionnalité est activée ou désactivée. Lorsqu'elle est désactivée, les fonctionnalités de suivi des e-mails ne sont pas disponibles pour les utilisateurs d'Inbox et Salesforce ne collecte aucune information sur l'interaction d'un destinataire avec un e-mail.

Comment : si le paramètre Suivi des e-mails est activé, votre organisation reste inchangée. Les commerciaux peuvent continuer à utiliser les fonctionnalités de suivi d'un Inbox. Si ce paramètre est désactivé ou si vous choisissez de le définir sur désactivé, cette mise à jour désactive les fonctionnalités de suivi. Les informations de suivi ne sont plus collectées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour de version

Secteurs d'activité : gestion des documents, prévisions, optimisation de Public Service et beaucoup plus

Nos solutions spécifiques au secteur d'activité sont encore plus efficaces dans Winter '21 afin de vous rapprocher de vos clients. Health Cloud simplifie la gestion des documents d'admission des patients, ainsi que les nouvelles capacités de gestion d'inventaire et de prévisions commerciales. Financial Services Cloud dévoile un nouveau modèle de portail de communauté, le partage de données conforme et une amélioration des cumuls d'enregistrements. Consumer Goods Cloud aide à planifier les visites de magasin et les réassorts pour la mise en rayon, et Manufacturing Cloud renforce votre contrôle des remises et des prévisions de compte. Notre nouveau moteur de traitement des données, exécuté en arrière-plan, vous aide à exploiter vos données Salesforce pour augmenter l'impact de votre entreprise. Enfin, nous présentons la toute dernière fonctionnalité de notre gamme de solutions spécifiques au secteur d'activité : Public Sector Foundation, qui offre une prise en charge avancée des prestataires et des utilisateurs du service public !

DANS CETTE SECTION :

Health Cloud : automatisation intelligente des documents et gestion des stocks

L'admission des patients peut être un véritable casse-tête pour une prestation de soins de santé efficace. Nos nouvelles fonctionnalités de gestion des documents et des référents facilitent l'association des patients aux programmes et aux services dont ils ont besoin. Intelligent Sales a également été améliorée pour aider vos commerciaux à suivre les interventions sur site avec la gestion des stocks sur l'application mobile et la numérotation des produits.

Financial Services Cloud : nouveau modèle de portail de communauté, partage de données conforme, amélioration des cumuls d'enregistrements et d'autres fonctionnalités hors-pair

Enrichissez l'expérience des clients avec le nouveau portail Financial Services. Utilisez le partage de données conforme afin d'accroître votre conformité avec la réglementation sur les données à caractère personnel et les politiques de l'entreprise. Offrez aux utilisateurs une vue consolidée de toutes les demandes du foyer en cumulant les enregistrements de demandes au niveau du foyer. Accélérez les cumuls d'enregistrement par lot avec le nouveau paramètre personnalisé Configuration du cumul d'enregistrements.

Solutions Public Sector : simplification, accélération et transparence de la gestion des licences et des permis (globalement disponible)

Les Solutions Public Sector, qui reposent sur la plate-forme Salesforce, offrent les avantages de la transformation numérique aux agences gouvernementales et publiques. Vous pouvez désormais élaborer des processus plus simples, plus rapides et plus transparents afin de satisfaire aussi bien vos concitoyens que vos employés.

Consumer Goods Cloud : livraison directe au magasin, recommandations de visite, et davantage

Assurez-vous que les commerciaux visitent les magasins appropriés au moment opportun avec les visites recommandées Einstein. Utilisez des tâches de livraison pour approvisionner les magasins avec vos produits. Offrez plus de flexibilité aux responsables et aux commerciaux avec les objets Consumer Goods désormais disponibles sur appareil mobile.

Manufacturing Cloud : remises (pilote) et prévisions de comptes avancées

Exécutez des programmes de remise basés sur le volume et le chiffre d'affaires avec la Gestion des remises. Gérez les programmes de remise et calculez les versements en contexte en travaillant avec vos données Salesforce qui comprennent des commandes et des produits. Exécutez des calculs de remise flexibles, établissez la confiance entre les partenaires et analysez les informations sur les versements à la fin de la période ou à tout moment. Définissez une période de renouvellement pour les contrats de vente. Sélectionnez des contrats de vente pour la prévision de compte. Utilisez la probabilité et des planifications de produits d'opportunités afin de calculer la valeur de métriques d'opportunité dans les prévisions de compte.

Gestion par lot : traitement de volumes de données importants en quelques clics (pilote)

Traitez des millions d'enregistrements dans votre organisation Salesforce en utilisant la Gestion par lot. Suivez le statut et l'intégrité des tâches par lot dans Surveiller les services de workflow.

Moteur de traitement des données : nouvelle méthode de transformation des données dans votre organisation (pilote)

Extrayez des données d'objets standard et d'objets personnalisés dans votre organisation Salesforce, puis transformez-les pour les adapter à vos besoins métiers. Mettez à jour ou créez ensuite des enregistrements avec les données transformées.

Gestion des réponses d'urgence pour Public Health

La Gestion des réponses d'urgence pour Public Health a de nouvelles exigences de compatibilité pour vos organisations Salesforce avant de traiter la mise à niveau push vers la version Winter ’21.

Health Cloud : automatisation intelligente des documents et gestion des stocks

L'admission des patients peut être un véritable casse-tête pour une prestation de soins de santé efficace. Nos nouvelles fonctionnalités de gestion des documents et des référents facilitent l'association des patients aux programmes et aux services dont ils ont besoin. Intelligent Sales a également été améliorée pour aider vos commerciaux à suivre les interventions sur site avec la gestion des stocks sur l'application mobile et la numérotation des produits.

DANS CETTE SECTION :

Prérequis de la mise à niveau vers Winter ’21

Health Cloud a de nouvelles exigences de compatibilité pour vos organisations Salesforce avant de traiter la mise à niveau push vers la version Winter ’21. Pour réussir les futures mises à niveau, vous devez activer la protection des données et les détails de confidentialité pour vos enregistrements.

Automatisation intelligente des documents : simplification des admissions pour les services et le support des patients

Réduisez le délai nécessaire entre l'admission d'un patient et la mise en place des soins dont il a besoin. Passez directement de la réception d'un document à la création de l'enregistrement du patient ou à l'inscription du patient à un programme, le tout dans une interface conviviale.

Intelligent Sales : gestion de l'inventaire de terrain sur appareil mobile, numérotation des produits, et davantage

La vente intelligente est plus efficace avec l'ajout de la prise en charge de la numérotation des produits et de la gestion d'inventaire de terrain sur votre téléphone. Les commerciaux peuvent désormais gérer leur inventaire pendant leurs déplacements en utilisant l'application mobile Intelligent Sales. Ils peuvent également suivre des produits à travers les visites et les demandes de transfert grâce à des numéros de série.

Personnalisation des applications Healthcare pour des cas d'utilisation spécifiques avec les améliorations d'Einstein Analytics for Healthcare

L'application Einstein Analytics for Healthcare peut désormais être personnalisée par cas d'utilisation. Vous pouvez installer les tableaux de bord uniquement pour les données que vous utilisez dans votre organisation, et aucune autre.

Objets nouveaux et modifiés dans Health Cloud

Accédez à davantage de données grâce aux objets Health Cloud nouveaux et modifiés.

Nouveaux composants pour Health Cloud dans le Générateur d'applications

Créez ou personnalisez vos pages Health Cloud avec ces nouveaux composants dans le Générateur d'applications Lightning.

Prérequis de la mise à niveau vers Winter '21

Health Cloud a de nouvelles exigences de compatibilité pour vos organisations Salesforce avant de traiter la mise à niveau push vers la version Winter '21. Pour réussir les futures mises à niveau, vous devez activer la protection des données et les détails de confidentialité pour vos enregistrements.

Comment :

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

Automatisation intelligente des documents : simplification des admissions pour les services et le support des patients

Réduisez le délai nécessaire entre l'admission d'un patient et la mise en place des soins dont il a besoin. Passez directement de la réception d'un document à la création de l'enregistrement du patient ou à l'inscription du patient à un programme, le tout dans une interface conviviale.

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

Qui : pour pouvoir utiliser cette fonctionnalité, la licence Health Cloud doit être provisionnée dans Salesforce.

- Les utilisateurs doivent simplement être détenteurs de licences d'ensemble d'autorisations Health Cloud et Health Cloud Platform.
- Le coordinateur des admissions doit disposer des autorisations Afficher la configuration, Liste de contrôle des documents et Health Cloud Foundation.
- Les utilisateurs doivent avoir un accès complet aux objets Élément de la liste de contrôle de document, Emplacement, Document reçu, Résultat d'analyse de document OCR.

Pourquoi : élaborée sur la plate-forme Salesforce, l'automatisation intelligente des documents accélère la mise sur le marché grâce à un solide un ensemble de fonctionnalités. L'intelligence artificielle pilotée par Einstein permet de développer vos propres algorithmes de score uniques et d'utiliser la technologie OCR. Vous pouvez intégrer des offres de notre écosystème de partenaires, telles que l'intégration ou le contrôle de l'éligibilité. Vous pouvez en outre utiliser un nouveau type de rapport standard pour suivre la progression de vos documents.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration du traitement des documents d'admission
Bien ou mal, la quantité de documents administratifs nécessaires pour inscrire un patient à un programme de soins est importante. Nous ne pouvons pas diminuer le nombre de documents, mais nous avons simplifié leur traitement à un emplacement unique. Vous n'avez plus à jongler avec les fax, les e-mails et autres documents papier.

Gestion des référents
Health Cloud offre un espace de travail consolidé pour toutes vos sources de référents. Augmentez la satisfaction des prestataires et des patients en accélérant les temps de traitement des référents, en augmentant les taux de conversion et en réduisant les erreurs.

Cryptage des données dans les documents d'admission
Pour plus de sécurité et de conformité, pensez à utiliser le Cryptage de la plate-forme afin de protéger les données extraites des documents entrants dans le cadre d'un processus d'admission du programme de soins.

Amélioration du traitement des documents d'admission

Bien ou mal, la quantité de documents administratifs nécessaires pour inscrire un patient à un programme de soins est importante. Nous ne pouvons pas diminuer le nombre de documents, mais nous avons simplifié leur traitement à un emplacement unique. Vous n'avez plus à jongler avec les fax, les e-mails et autres documents papier.

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

Qui : pour pouvoir utiliser cette fonctionnalité, la licence Health Cloud doit être provisionnée dans Salesforce.

Pourquoi : lorsqu'un coordinateur des admissions ajoute un patient à un service de soins à domicile ou un responsable des demandes inscrit un patient à un programme, l'acheminement des documents et des fax requis à travers un système tiers peut s'avérer difficile. Toutes ces étapes manuelles peuvent augmenter le risque d'erreur et de retard. Lorsque toutes ces informations sont intégrées dans des listes de contrôle de documents prédéfinies, les gestionnaires peuvent les mettre aisément et efficacement en œuvre pour les patients.

Gestion des référents

Health Cloud offre un espace de travail consolidé pour toutes vos sources de référents. Augmentez la satisfaction des prestataires et des patients en accélérant les temps de traitement des référents, en augmentant les taux de conversion et en réduisant les erreurs.

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

Qui : pour pouvoir utiliser cette fonctionnalité, la licence Health Cloud doit être provisionnée dans Salesforce. Les utilisateurs doivent détenir les licences d'ensemble d'autorisations Health Cloud et Health Cloud Platform.

Pourquoi : simplifier l'acheminement des télécopies et des documents numériques permet d'agréger des données et d'ajouter de la valeur à vos relations avec les prestataires référents.

Cryptage des données dans les documents d'admission

Pour plus de sécurité et de conformité, pensez à utiliser le Cryptage de la plate-forme afin de protéger les données extraites des documents entrants dans le cadre d'un processus d'admission du programme de soins.

Qui : les administrateurs détenteurs de licences d'ensembles d'autorisations Health Cloud Platform et Shield Platform Encryption peuvent crypter les champs Health Cloud.

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

Pourquoi :

l'objet Résultat d'analyse de document OCR contient des informations sur les patients, notamment des diagnostics ou des prescriptions, extraites à partir des documents utilisés dans le processus d'admission des patients. Le champ `ExtractedValues` de cet objet peut être crypté.

Le champ est de type `StringPlusClob` avec une longueur maximale de 131072.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_salesforce_shield.htm

Intelligent Sales : gestion de l'inventaire de terrain sur appareil mobile, numérotation des produits, et davantage

La vente intelligente est plus efficace avec l'ajout de la prise en charge de la numérotation des produits et de la gestion d'inventaire de terrain sur votre téléphone. Les commerciaux peuvent désormais gérer leur inventaire pendant leurs déplacements en utilisant l'application mobile Intelligent Sales. Ils peuvent également suivre des produits à travers les visites et les demandes de transfert grâce à des numéros de série.

DANS CETTE SECTION :

Gestion embarquée de votre inventaire

Les commerciaux peuvent désormais gérer leur inventaire de terrain en utilisant l'application mobile Intelligent Sales au lieu de s'encombrer d'un ordinateur portable. Outre la planification de visites, les commerciaux ont accès à la création de visites, aux demandes de transfert, aux projections de rupture de stock, le tout depuis leur téléphone.

Suivi des produits à l'aide de numéros de série

Vos commerciaux sont responsables des produits qu'ils gèrent. Si vos produits sont numérotés, ils peuvent désormais utiliser ces numéros de série dans les transferts de produits et les autorisations de commandes.

Suivi des numéros de série des commandes autorisées dans une visite

Nous avons mis à jour le flux Autorisation de la commande pour prendre en charge les produits numérotés. Un lecteur de code-barres est intégré au flux afin d'aider les commerciaux à enregistrer les numéros de série des commandes autorisées dans une visite.

Notifications de demande de transfert dans des publications Chatter

Les demandes de transfert sont désormais beaucoup plus visibles avec les notifications Chatter automatisées qui sont publiées dès qu'une demande est effectuée ou mise à jour. Lorsqu'un commercial émet une demande de transfert, l'agent destinataire reçoit une publication Chatter concernant la requête et ses détails. De la même façon, lorsqu'un commercial met à jour une demande sur acceptée, refusée ou reçue, l'agent destinataire reçoit une notification Chatter avec les détails.

Autres modifications apportées à Intelligent Sales

Nous avons apporté à l'application Intelligent Sales des améliorations qui facilitent son utilisation.

Gestion embarquée de votre inventaire

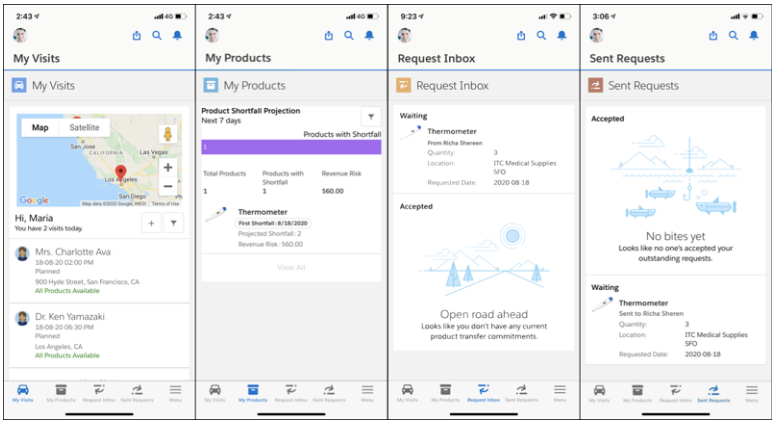
Les commerciaux peuvent désormais gérer leur inventaire de terrain en utilisant l'application mobile Intelligent Sales au lieu de s'encombrer d'un ordinateur portable. Outre la planification de visites, les commerciaux ont accès à la création de visites, aux demandes de transfert, aux projections de rupture de stock, le tout depuis leur téléphone.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Qui : pour pouvoir utiliser Intelligent Sales pour Health Cloud, votre organisation et vos utilisateurs Salesforce doivent détenir les licences Health Cloud et Health Cloud Add-On.

Pourquoi : dans l'application mobile, quatre pages aident les commerciaux à gérer leur inventaire avec efficacité.

- Mes visites : visualisez les rendez-vous de visite et le statut de rupture de stock pour la période sélectionnée. Planifiez les visites pendant vos déplacements.
- Mes produits : consultez des informations détaillées sur les projections de rupture en fonction des visites et le risque associé sur le chiffre d'affaires. Demandez des transferts de produits lorsque nécessaire.
- Demandes reçues : visualisez et agissez en fonction des demandes de transfert reçues.
- Demandes envoyées : visualisez le statut des demandes de transfert envoyées, et marquez les produits comme reçus lorsqu'un transfert a été effectué.



Comment : activez les préférences d'organisation Vente intelligente et Gestion de l'inventaire des visites.

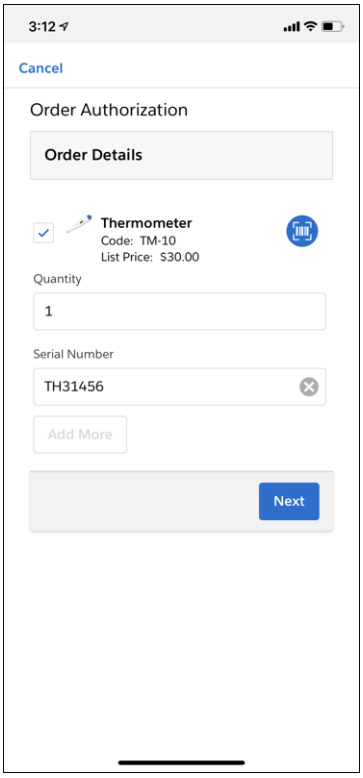
Suivi des produits à l'aide de numéros de série

Vos commerciaux sont responsables des produits qu'ils gèrent. Si vos produits sont numérotés, ils peuvent désormais utiliser ces numéros de série dans les transferts de produits et les autorisations de commandes.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Qui : pour pouvoir utiliser Intelligent Sales pour Health Cloud, votre organisation et vos utilisateurs Salesforce doivent détenir les licences Health Cloud et Health Cloud Add-On.

Pourquoi : l'association de numéros de série à des produits facilite le suivi des mouvements de produits entre les transferts et les visites chirurgicales. Un lecteur de code-barres intégré à l'application permet aux commerciaux de scanner rapidement les produits. Ajoutez des numéros de série aux produits en utilisant l'application pour le bureau. Vos commerciaux peuvent ensuite utiliser ces numéros sur l'application mobile pour des visites et des transferts.



Comment : activez les préférences d'organisation Vente intelligente et Gestion de l'inventaire des visites.

Remarque:

- Pour pouvoir utiliser un lecteur de code-barres, l'appareil mobile doit être équipé d'un appareil photo. L'application pour le bureau ne prend pas en charge le lecteur des codes-barres.
- Pour lire les codes-barres, l'application mobile utilise la bibliothèque Zebra Crossin. L'application iOS utilise les bibliothèques intégrées d'Apple, à l'exception de AVMetadataObjectTypeFace. Pour plus d'informations, consultez AVMetadataObjectType.

Suivi des numéros de série des commandes autorisées dans une visite

Nous avons mis à jour le flux Autorisation de la commande pour prendre en charge les produits numérotés. Un lecteur de code-barres est intégré au flux afin d'aider les commerciaux à enregistrer les numéros de série des commandes autorisées dans une visite.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Qui : pour pouvoir utiliser Intelligent Sales pour Health Cloud, votre organisation et vos utilisateurs Salesforce doivent détenir les licences Health Cloud et Health Cloud Add-On.

Comment : ajoutez le flux Autorisation de la commande au modèle de plan d'action que vous configurez pour des visites.

Notifications de demande de transfert dans des publications Chatter

Les demandes de transfert sont désormais beaucoup plus visibles avec les notifications Chatter automatisées qui sont publiées dès qu'une demande est effectuée ou mise à jour. Lorsqu'un commercial émet une demande de transfert, l'agent destinataire reçoit une publication Chatter concernant la requête et ses détails. De la même façon, lorsqu'un commercial met à jour une demande sur acceptée, refusée ou reçue, l'agent destinataire reçoit une notification Chatter avec les détails.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise et Unlimited dans lesquelles Health Cloud est activée.

Qui : pour pouvoir utiliser Intelligent Sales pour Health Cloud, votre organisation et vos utilisateurs Salesforce doivent détenir les licences Health Cloud et Health Cloud Add-On.

Comment : activez les préférences d'organisation Vente intelligente et Gestion de l'inventaire des visites.

Autres modifications apportées à Intelligent Sales

Nous avons apporté à l'application Intelligent Sales des améliorations qui facilitent son utilisation.

- Planification de visite a été renommée en Mes visites dans l'application mobile.
- Quatre raccourcis en bas de l'écran de l'application mobile permettent d'accéder à Mes visites, Mes produits, Demandes reçues et Demandes envoyées depuis n'importe où dans l'application Intelligent Sales.
- Définissez le filtre sur Aujourd'hui, la page Mes visite affiche une carte sur l'application mobile, avec les emplacements des visites du jour.
- L'option Recalculer a été retirée de l'onglet Produits dans la page Visites et de l'onglet Inventaire dans la page Produits. Les numéros d'inventaire sont désormais actualisés chaque fois qu'un événement affecte l'inventaire.
- Les composants Projections de disponibilité des produits et Mes visites permettent désormais de filtrer les visites et les ruptures de stock sur 90 jours.
- Vous ne pouvez plus marquer une demande de transfert comme reçue dans l'enregistrement de transfert du produit. Vous marquez une demande comme reçue dans la page Demandes envoyées de l'application mobile Intelligent Sales afin de mettre automatiquement à jour l'enregistrement de transfert du produit.

Personnalisation des applications Healthcare pour des cas d'utilisation spécifiques avec les améliorations d'Einstein Analytics for Healthcare

L'application Einstein Analytics for Healthcare peut désormais être personnalisée par cas d'utilisation. Vous pouvez installer les tableaux de bord uniquement pour les données que vous utilisez dans votre organisation, et aucune autre.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise 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 : personnalisez les données que vous souhaitez afficher dans votre modèle Analytics for Healthcare en sélectionnant l'installation des cas d'utilisation Plans de soins, Demandes de soins, Référents, Patients et Visites chirurgicales. Si vous n'utilisez pas un ou plusieurs de ces cas d'utilisation dans votre organisation Salesforce, vous pouvez les ignorer pour laisser la place aux données dont vous avez besoin. Les améliorations des tableaux de bord Référents permettent de choisir entre le filtrage par jour ou par heure.

Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis choisissez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Analytics for Healthcare**. Suivez ensuite les instructions de l'assistant pour créer votre application. Choisissez **Personnalisé** dans l'assistant pour personnaliser les cas d'utilisation de votre application.

Objets nouveaux et modifiés dans Health Cloud

Accédez à davantage de données grâce aux objets Health Cloud nouveaux et modifiés.

Health Cloud

Regrouper les ensembles de codes associés
Utilisez le nouvel objet `CodeSetBundle`.

Stocker des informations détaillées sur le nom d'une personne
Utilisez le nouvel objet `PersonName`.

Spécifier le degré de préférence du numéro de contact d'une personne
Utilisez le nouveau champ `PreferenceRank` dans l'objet `ContactPointPhone`.

Spécifier le type d'usage du numéro de contact d'une personne
Utilisez le nouveau champ `UsageType` dans l'objet `ContactPointPhone`.

Gestion intelligente des documents

Pivoter, séparer et extraire le texte des documents fournis par l'utilisateur
Utilisez le nouvel objet `ReceivedDocument`.

Associer un document fourni par l'utilisateur à un élément de liste de contrôle de documents.
Utilisez le nouveau champ de référence `ReceivedDocument` dans l'objet `DocumentChecklistItem`.

Vente intelligente

Marquer les produits comme prêts pour la numérotation
Utilisez le nouveau champ `IsSerialized` dans l'objet `Product2`.

Spécifier les dates des transferts de produits requis par vos commerciaux
Utilisez le champ `NeedByDate` dans l'objet `ProductRequest`.

Connecter un enregistrement de demande de produit à un enregistrement de transfert de produit
Utilisez les champs `ProductRequestLineItemNumber`, `NeedByDate`, `ParentId`, `Product2Id` et `QuantityRequested` dans l'objet `ProductRequestLineItem`.

Associer des numéros de série à des produits
Utilisez le nouvel objet `SerializedProduct`.

Recommandations de patient

Health Cloud a ajouté des champs personnalisés à l'objet standard Lead pour prendre en charge les référents de patient.

Prévision de la date de sortie d'un patient
Utilisez le nouveau champ `AnticipatedDischargeDate` dans l'objet Lead.

Enregistrer la date de sortie réelle d'un patient
Utilisez le nouveau champ `DischargeDate` dans l'objet Lead.

Stocker les informations de contact d'urgence d'un patient
Utilisez les nouveaux champs `EmergencyContactFirstName`, `EmergencyContactLastName` et `EmergencyContactPhone` dans l'objet Lead.

Spécifier une connexion entre un contact urgence et le patient
Utilisez le nouveau champ `EmergencyContactRelationship` dans l'objet Lead.

Enregistrer la date d'interaction en personne avec un patient
Utilisez le nouveau champ `FacetoFaceEncounterDate` dans l'objet Lead.

Stocker le sexe d'un patient
Utilisez le nouveau champ `Gender` dans l'objet Lead.

Spécifier si un patient peut sortir de son domicile
Utilisez le nouveau champ `Homebound` dans l'objet Lead.

Spécifier la première langue parlée d'un patient
Utilisez le nouveau champ `Language` dans l'objet Lead.

Enregistrer le prestataire de soins principal d'un patient
Utilisez le nouveau champ `PrimaryCareProvider` dans l'objet Lead.

Enregistrer le diagnostic d'un patient
Utilisez le nouveau champ `PrimaryDiagnosisDescription` dans l'objet Lead.

Enregistrer le motif de non qualification pour un référent
Utilisez le nouveau champ `ReasonforDisqualification` dans l'objet Lead.

Enregistrer la date d'admission d'un patient
Utilisez le nouveau champ `ReferrerAdmitDate` dans l'objet Lead.

Stocker des informations sur le prestataire de soins qui a référencé un patient
Utilisez les nouveaux champs `ReferringContactName` et `ReferringContactPhone` dans l'objet Lead.

Stocker le numéro d'identification du prestataire de soins qui a référencé un patient
Utilisez le nouveau champ `ReferringNPI` dans l'objet Lead.

Stocker un diagnostic secondaire pour un patient référencé
Utilisez le nouveau champ `SecondaryDiagnosisDescription` dans l'objet Lead.

Spécifier l'assureur secondaire d'un patient
Utilisez le nouveau champ `SecondaryInsurance` dans l'objet Lead.

Stocker l'ID de l'assureur secondaire d'un patient
Utilisez le nouveau champ `SecondaryInsuranceID` dans l'objet Lead.

Enregistrer le prestataire qui a signé la requête de référence
Utilisez le nouveau champ `SigningProvider` dans l'objet Lead.

Stocker le numéro de sécurité sociale d'un patient
Utilisez le nouveau champ `SSN` dans l'objet Lead.

Enregistrer la date de début des soins
Utilisez le nouveau champ `Start/ResumptionofCareDate` dans l'objet Lead.

Nouveaux composants pour Health Cloud dans le Générateur d'applications

Créez ou personnalisez vos pages Health Cloud avec ces nouveaux composants dans le Générateur d'applications Lightning.

Application mobile Intelligent Sales

Visualiser les requêtes en cours et les commandes en cours dans le compte que votre commercial visite
Utilisez le nouveau composant Informations sur le compte de la visite - Health Cloud. Vous pouvez ajouter ce composant à des pages d'enregistrement Visite pour mobile.

Visualiser les produits ajoutés à une visite
Utilisez le nouveau composant Produits de la visite - Health Cloud. Vous pouvez ajouter ce composant à des pages d'enregistrement Visite pour mobile.

Financial Services Cloud : nouveau modèle de portail de communauté, partage de données conforme, amélioration des cumuls d'enregistrements et d'autres fonctionnalités hors-pair

Enrichissez l'expérience des clients avec le nouveau portail Financial Services. Utilisez le partage de données conforme afin d'accroître votre conformité avec la réglementation sur les données à caractère personnel et les politiques de l'entreprise. Offrez aux utilisateurs une vue consolidée de toutes les demandes du foyer en cumulant les enregistrements de demandes au niveau du foyer. Accélérez les cumuls d'enregistrement par lot avec le nouveau paramètre personnalisé Configuration du cumul d'enregistrements.

DANS CETTE SECTION :

Mortgage pour Financial Services Cloud : expérience client avancée avec une communauté prédéfinie et un nouveau flux

Assurance pour Financial Services Cloud : vue consolidée des polices du foyer, filtre du type d'enregistrement dans les polices et prise en charge des relations du compte

Wealth Management pour Financial Services Cloud : nouvelles capacités de prédiction

Partage de données conforme : configuration du partage de données avancée pour accroître la conformité (globalement disponible)

Centre de relations actionnable : gestion des relations et des listes associées complexes

Productivité embarquée avec les composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles

Cumul d'enregistrements pour Financial Services Cloud

Accélération des calculs de dates d'interaction

Mortgage pour Financial Services Cloud : expérience client avancée avec une communauté prédéfinie et un nouveau flux

Configurez et appliquez votre marque à un portail client de services financiers en libre-service afin de réduire le trafic du centre d'appel en permettant aux emprunteurs de saisir leurs demandes de prêt immobilier. Utilisez une API rationalisée à partir d'une URL unique pour créer ou mettre à jour une application de prêt immobilier dans Salesforce ou provenant d'un système de prêt externe. Une API Mortgage Business peut également mettre à jour/insérer des enregistrements Compte et Opportunité, ce qui nécessitait auparavant des appels d'API séparés.

Assurance pour Financial Services Cloud : vue consolidée des polices du foyer, filtre du type d'enregistrement dans les polices et prise en charge des relations du compte

Ajoutez le composant avancé Police à la page Foyer pour offrir aux agents une vue d'ensemble de toutes les polices d'un foyer. Les nouvelles options du composant Police renforcent votre contrôle des informations affichées dans le composant. Nous prenons également en charge les relations du compte dans les principaux objets Assurance pour vous aider à gérer l'accès des utilisateurs externes aux enregistrements d'assurance.

Wealth Management pour Financial Services Cloud : nouvelles capacités de prédiction

Utilisez les nouvelles applications Predict dans Einstein Analytics pour augmenter les capacités Wealth Management. Pilotées par les récits Einstein Discovery, les nouvelles applications Predict établissent des prédictions sur l'attrition de vos comptes clients et la probabilité de croissance des actifs de vos comptes.

Partage de données conforme : configuration du partage de données avancée pour accroître la conformité (globalement disponible)

Augmentez la conformité à la réglementation sur le partage de données et aux stratégies de l'entreprise en utilisant la nouvelle fonctionnalité Partage de données conforme (CDS). Contrôlez le partage des informations, sans écriture de code complexe.

Centre de relations actionnable : gestion des relations et des listes associées complexes

Créez et modifiez les relations de compte et de contact et d'autres enregistrements associés dans une interface conviviale en utilisant le Centre de relations actionnable (ARC). ARC montre en un coup d'œil les relations et les listes associées complexes. Vous pouvez désormais créer et modifier des relations et des enregistrements associés depuis la même interface. ARC exécute maintenant la plupart des actions que le composant Carte des relations peut effectuer, et affiche en plus les listes associées.

Productivité embarquée avec les composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles

Optimisez la productivité des utilisateurs qui travaillent à distance en incluant des composants Lightning Financial Services Cloud dans l'application mobile Salesforce.

Cumul d'enregistrements pour Financial Services Cloud

Optimisez les performances de cumul d'enregistrements avec ces améliorations.

Accélération des calculs de dates d'interaction

La mise à jour des champs de date Prochaine interaction et Dernière interaction est désormais beaucoup plus rapide. Activez les nouveaux types de métadonnées Utiliser des déclencheurs standard pour les Tâches et les Événements afin d'accélérer les calculs de date d'interaction pour ces objets.

Cryptage des champs de documents d'identité

Vous pouvez désormais crypter les champs des documents que vous utilisez pour identifier les clients de Financial Services Cloud. Lorsque vous cryptez les champs Numéro de document, Date de délivrance et Date d'expiration, vous ajoutez une nouvelle couche de protection aux données que vos clients vous confient.

Champs d'objet nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud

Élargissez les possibilités avec les objets nouveaux et mis à jour dans Financial Services Cloud.

Types de métadonnées nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud

Élargissez les possibilités avec les types de métadonnées nouveaux et modifiés.

API REST

L'API REST Financial Services Cloud inclut des appels avancés.

Mortgage pour Financial Services Cloud : expérience client avancée avec une communauté prédéfinie et un nouveau flux

Configurez et appliquez votre marque à un portail client de services financiers en libre-service afin de réduire le trafic du centre d'appel en permettant aux emprunteurs de saisir leurs demandes de prêt immobilier. Utilisez une API rationalisée à partir d'une URL unique pour créer ou mettre à jour une application de prêt immobilier dans Salesforce ou provenant d'un système de prêt externe. Une API Mortgage Business peut également mettre à jour/insérer des enregistrements Compte et Opportunité, ce qui nécessitait auparavant des appels d'API séparés.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation d'une communauté Services financiers pour accélérer la gestion des prêts et augmenter la productivité des agents de prêt

Permettez aux clients de gérer leurs propres demandes de prêt et comptes financiers en utilisant une communauté Portail client de services financiers prédéfinie. Les emprunteurs peuvent faire des demandes de prêt, charger des documents, suivre le statut de leurs demandes et consulter les réponses aux questions fréquentes. Pour demander une aide sur les demandes ou les prêts, vos clients peuvent consigner une requête qui est intégrée de façon transparente à la gestion des requêtes Salesforce et à Chatter.

Nouveaux flux et composants d'écran de flux Financial Services Cloud

Le nouveau modèle de flux standard Créer une requête permet aux clients de créer une requête de service client basée sur un compte financier, un prêt ou un autre élément. Les nouveaux composants d'écran de flux, Liste de sélection de boutons ID de compte et Section Vue résumée, offre d'autres options d'affichage et de recueil d'informations dans des flux d'écran.

Utilisation du nouveau composant Vue résumée du Générateur d'applications Lightning

Ajoutez une application de services financiers ou de prêt immobilier à des présentations de page dans le Générateur d'applications Lightning. Utilisez le composant Vue résumée qui contient les enregistrements correspondant aux sections de Demandes de prêt immobilier résidentiel universel, dans les présentations de page Demandes de prêt immobilier résidentiel.

Réception de notifications sur les modifications des enregistrements d'objets de prêt immobilier

Avec la Capture des données de modification, vous pouvez désormais recevoir des notifications relatives aux modifications apportées aux objets Prêt immobilier.

Création et mise à jour d'applications de prêt immobilier, et mise à jour/insertion d'enregistrements à partir d'un point de terminaison unique

La nouvelle API de prêt immobilier avancée simplifie les API par rapport à la version précédente. Elle permet de créer ou de mettre à jour une application de prêt immobilier Salesforce ou de source externe à partir de la même URL. Un point de terminaison Mettre à jour/insérer permet de corriger des entrées pour créer des enregistrements Compte et Opportunité dans Salesforce.

Création d'une solution de prorogation de prêt

Gérez les volumes importants de demandes de modification de prêt occasionnées par les conséquences de la pandémie de COVID-19 sur l'économie. Les outils Cross-Cloud de Salesforce fournissent des canaux numériques qui répondent aux besoins des emprunteurs de façon responsable tout en réduisant le trafic des centres d'appels et en augmentant la visibilité du processus.

Analytics for Mortgage : Augmentation des ventes avec l'application Analytics for Mortgage

L'application Analytics for Mortgage aide les agents de prêt et les chargés de compte à augmenter les souscriptions de prêts immobiliers en définissant les pistes clients et les demandes de prêt prioritaires.

Utilisation d'une communauté Services financiers pour accélérer la gestion des prêts et augmenter la productivité des agents de prêt

Permettez aux clients de gérer leurs propres demandes de prêt et comptes financiers en utilisant une communauté Portail client de services financiers prédéfinie. Les emprunteurs peuvent faire des demandes de prêt, charger des documents, suivre le statut de leurs demandes et consulter les réponses aux questions fréquentes. Pour demander une aide sur les demandes ou les prêts, vos clients peuvent consigner une requête qui est intégrée de façon transparente à la gestion des requêtes Salesforce et à Chatter.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application mobile avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Pourquoi : la communauté basée sur le cloud offre de la valeur ajoutée à tout le monde. Les emprunteurs peuvent rapidement soumettre des demandes de prêt, charger les documents requis et consulter les articles de la base de connaissances. Les agents de prêt peuvent accélérer le traitement et travailler avec des parties prenantes sur un titre de propriété, une assurance et d'autres jalons. La communauté prend en charge la création et la gestion de requêtes en libre-service, y compris les demandes de prorogation.

Comment : élaborez et personnalisez avec votre marque un Portail client de services financiers en libre-service en utilisant un nouveau modèle de communauté. Personnalisez ensuite le parcours du client à l'aide de composants d'écran de flux de prêt immobilier.

DANS CETTE SECTION :

Configuration d'une communauté en libre-service avec le nouveau Portail client des services financiers

Offrez à vos clients une application de prêt auto-guidée et une expérience de compte financier en configurant le Portail client des services financiers. Activez des composants prédéfinis pour démarrer une application de prêt, parcourir des articles de base de connaissances, consulter des résumés de demandes et lancer un flux en libre-service pour demander une aide.

Personnalisation de votre communauté avec les nouveaux composants Services financiers

Trois nouveaux composants d'écran de flux augmentent la puissance et la flexibilité des interactions de votre flux d'écran avec les utilisateurs, et sont disponibles dans le Générateur d'expérience.

Configuration d'une communauté en libre-service avec le nouveau Portail client des services financiers

Offrez à vos clients une application de prêt auto-guidée et une expérience de compte financier en configurant le Portail client des services financiers. Activez des composants prédéfinis pour démarrer une application de prêt, parcourir des articles de base de connaissances, consulter des résumés de demandes et lancer un flux en libre-service pour demander une aide.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application mobile avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Personnalisation de votre communauté avec les nouveaux composants Services financiers

Trois nouveaux composants d'écran de flux augmentent la puissance et la flexibilité des interactions de votre flux d'écran avec les utilisateurs, et sont disponibles dans le Générateur d'expérience.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application mobile avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Pourquoi : créez des flux d'écran qui montrent les données sous le format le plus efficace pour communiquer avec les clients de vos services financiers :

- **Demande de prêt immobilier en cours** montre les demandes de prêt récemment mises à jour et non fermées pour l'utilisateur.
- **Lanceur de flux de prêt immobilier** permet aux utilisateurs de communauté de lancer les flux Financial Services Cloud.
- **Vue résumée** affiche les sections Résumé des objets de prêt immobilier sélectionnés basés sur URLA (Unified Residential Loan Application)

Comment : ajoutez un composant à votre communauté dans le Générateur d'expérience.

Nouveaux flux et composants d'écran de flux Financial Services Cloud

Le nouveau modèle de flux standard Créer une requête permet aux clients de créer une requête de service client basée sur un compte financier, un prêt ou un autre élément. Les nouveaux composants d'écran de flux, Liste de sélection de boutons ID de compte et Section Vue résumée, offre d'autres options d'affichage et de recueil d'informations dans des flux d'écran.

DANS CETTE SECTION :

Ajout d'un modèle de flux standard Aide en libre-service
Permettez aux clients de créer une requête service client et de charger des documents de support en utilisant le nouveau modèle de flux standard Créer une requête.

Utilisation de nouveaux éléments d'écran de flux pour les communautés de services financiers
Utilisez de nouveaux composants d'écran de flux afin d'élaborer ou d'améliorer des communautés clients auto-guidées.

Ajout d'un modèle de flux standard Aide en libre-service

Permettez aux clients de créer une requête service client et de charger des documents de support en utilisant le nouveau modèle de flux standard Créer une requête.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application mobile avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Pourquoi : permettez aux clients de demander une aide par l'intermédiaire d'un canal numérique intégré qui joint automatiquement les enregistrements de compte appropriés et tous les documents de support chargés, afin de réduire le trafic d'appels de votre service de dépannage.

Comment : pour créer un flux 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 personnalisé, puis exposez-le dans le portail de la communauté en utilisant une action guidée ou le Lanceur de flux de prêt immobilier.

Utilisation de nouveaux éléments d'écran de flux pour les communautés de services financiers

Utilisez de nouveaux composants d'écran de flux afin d'élaborer ou d'améliorer des communautés clients auto-guidées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application mobile avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Pourquoi : les nouvelles options de création d'écrans de flux qui affichent des données représentent la méthode la plus efficace pour tous les utilisateurs :

- **Liste de sélection de boutons ID de compte** affiche les informations correspondant à tous les enregistrements de demande de prêt immobilier résidentiel et de compte financier associés à l'ID de compte de l'utilisateur connecté dans une liste de sélection de boutons.
- **Section Vue résumée** affiche des sections Résumé pour les objets de prêt immobilier sélectionnés basés sur URLA (Unified Residential Loan Application)

Comment : ajoutez un composant d'écran de flux à un élément d'écran dans des flux.

Utilisation du nouveau composant Vue résumée du Générateur d'applications Lightning

Ajoutez une application de services financiers ou de prêt immobilier à des présentations de page dans le Générateur d'applications Lightning. Utilisez le composant Vue résumée qui contient les enregistrements correspondant aux sections de Demandes de prêt immobilier résidentiel universel, dans les présentations de page Demandes de prêt immobilier résidentiel.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application mobile avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Pourquoi : utilisez le composant Vue résumée, disponible dans le Générateur d'applications Lightning, pour ajouter des informations utiles à une page de demande de prêt immobilier résidentiel. Vous pouvez restituer les informations en mode lecture seule ou en mode lecture/écriture.

Comment : modifiez une page d'enregistrement de demande de prêt immobilier résidentiel dans le Générateur d'applications Lightning. Faites glisser Vue résumée depuis la liste des composants, modifiez-la et définissez le mode sur lecture seule ou lecture/écriture.

Réception de notifications sur les modifications des enregistrements d'objets de prêt immobilier

Avec la Capture des données de modification, vous pouvez désormais recevoir des notifications relatives aux modifications apportées aux objets Prêt immobilier.

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

Pourquoi : des notifications immédiates sur les modifications apportées aux enregistrements de prêt immobilier peuvent accélérer l'approbation des demandes de prêt. La Capture des données de modification publie les événements de modification, qui représentent les modifications apportées aux enregistrements Salesforce. Les modifications comprennent la création d'un enregistrement, les mises à jour d'un enregistrement existant, la suppression d'un enregistrement et l'annulation de la suppression d'un enregistrement.

Création et mise à jour d'applications de prêt immobilier, et mise à jour/insertion d'enregistrements à partir d'un point de terminaison unique

La nouvelle API de prêt immobilier avancée simplifie les API par rapport à la version précédente. Elle permet de créer ou de mettre à jour une application de prêt immobilier Salesforce ou de source externe à partir de la même URL. Un point de terminaison Mettre à jour/insérer permet de corriger des entrées pour créer des enregistrements Compte et Opportunité dans Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application mobile avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Création d'une solution de prorogation de prêt

Gérez les volumes importants de demandes de modification de prêt occasionnées par les conséquences de la pandémie de COVID-19 sur l'économie. Les outils Cross-Cloud de Salesforce fournissent des canaux numériques qui répondent aux besoins des emprunteurs de façon responsable tout en réduisant le trafic des centres d'appels et en augmentant la visibilité du processus.

Qui : les établissements de prêt qui gèrent des portefeuilles de prêts immobiliers résidentiels.

Pourquoi : la solution Prorogation de prêt est un guide de configuration qui permet d'utiliser conjointement les produits cross-cloud de Salesforce. Les principaux composants sont Marketing Cloud, Portail de communauté, Robots Einstein et Service Cloud. Les administrateurs Salesforce ont également élaboré des tableaux de bord qui permettent de suivre et d'analyser la solution.

Comment : prenez connaissance du kit Loan Forbearance Solution complet.

Analytics for Mortgage : Augmentation des ventes avec l'application Analytics for Mortgage

L'application Analytics for Mortgage aide les agents de prêt et les chargés de compte à augmenter les souscriptions de prêts immobiliers en définissant les pistes clients et les demandes de prêt prioritaires.

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'application Analytics pour Mortgage est réservée aux utilisateurs de Salesforce Financial Services Cloud. Pour créer une application à partir du modèle Analytics for Mortgage, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Pourquoi : les opérations de prêt sont essentielles dans le secteur bancaire pour répondre à la période sans précédent que nous traversons. Les banques mettre tout en œuvre pour numériser et connecter leurs processus afin de gérer l'ensemble des opérations, depuis les demandes de refinancement de prêt immobilier jusqu'au nombre considérable de demandes de délai de grâce. Voici les principales fonctionnalités de l'application Analytics for Mortgage :

Vue d'ensemble de l'application de prêt immobilier

- Mesurez et surveillez le volume de demandes de prêts, le montant des prêts et le taux de réalisation des demandes de prêt afin d'identifier rapidement les blocages liés à des opportunités, à des documents manquants et aux comptes financiers.
- Mesurez et prédisez le volume de vos demandes de prêt par rapport au taux de réalisation.
- Organisez vos demandes de prêt par objectif et type de prêt, et identifiez les demandes prioritaires.

Performances de l'équipe

- Pour les responsables : déterminez qui traite les prêts plus rapidement, qui génère le volume de prêts le plus élevé et qui a le plus grand nombre de demandes en attente.

Atteindre les objectifs de signature de prêts immobiliers en identifiant les demandes prioritaires

- Analysez vos demandes de prêt pour accélérer leur traitement dans le pipeline des prêts.
- Augmentez la satisfaction des clients avec les demandes prioritaires.

Conversion des pistes

- Identifiez et traitez rapidement les pistes pour accélérer le processus d'émission de prêts.

Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Analytics for Mortgage**. Suivez ensuite les instructions de l'assistant pour créer votre application.

Assurance pour Financial Services Cloud : vue consolidée des polices du foyer, filtre du type d'enregistrement dans les polices et prise en charge des relations du compte

Ajoutez le composant avancé Police à la page Foyer pour offrir aux agents une vue d'ensemble de toutes les polices d'un foyer. Les nouvelles options du composant Police renforcent votre contrôle des informations affichées dans le composant. Nous prenons également en charge les relations du compte dans les principaux objets Assurance pour vous aider à gérer l'accès des utilisateurs externes aux enregistrements d'assurance.

DANS CETTE SECTION :

Composant Police : polices du foyer, filtres de type enregistrement, et davantage

Ajoutez le composant Police à une page Foyer afin de permettre à vos agents de consulter toutes les polices du foyer à un emplacement unique. Utilisez des filtres de type d'enregistrement pour adapter les informations du composant Police aux besoins de vos agents. Le bouton Nouvelle police du composant Police permet aux agents d'ajouter rapidement des enregistrements de police sans quitter la page où ils se trouvent.

Simplification de l'accès des partenaires aux enregistrements d'assurance avec les relations du compte

Éliminez la complexité des données de partage avec vos distributeurs partenaires en créant des hiérarchies de comptes externes et des relations de compte pour les enregistrements de déclaration, propriété du client, jalon métier, police d'assurance et événement de vie de la personne. Les relations du compte permettent de modéliser vos canaux de distribution de police sans créer plusieurs groupes publics ni gérer des règles de partage de données complexes.

Impression des détails d'enregistrement d'assurance avec la Vue imprimable

Utilisez le bouton Vue imprimable des détails d'enregistrement d'assurance dans les communautés Lightning, afin de générer une vue condensée et réduite pour l'impression.

Analytics for Insurance : modèle d'application prédictive, filtrage des données et accès aux données pour les responsables commerciaux

Utilisez les prédictions de l'application Analytics Einstein Discovery for Insurance pour faciliter la fidélisation des clients. Vous pouvez utiliser le calendrier fiscal pour filtrer les données de vos tableaux de bord. Personnalisez l'accès aux données des responsables commerciaux pour qu'ils affichent uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur dans la hiérarchie.

Composant Police : polices du foyer, filtres de type enregistrement, et davantage

Ajoutez le composant Police à une page Foyer afin de permettre à vos agents de consulter toutes les polices du foyer à un emplacement unique. Utilisez des filtres de type d'enregistrement pour adapter les informations du composant Police aux besoins de vos agents. Le bouton Nouvelle police du composant Police permet aux agents d'ajouter rapidement des enregistrements de police sans quitter la page où ils se trouvent.

DANS CETTE SECTION :

Vue consolidée de toutes les polices du foyer pour vos agents

Le composant Police puissant et universel est désormais pris en charge dans la page Foyer. Avec une vue d'ensemble de toutes les polices du foyer et des métriques associées dans le composant Police, les agents peuvent aisément identifier les nouvelles opportunités, et préparer des ventes croisées et des ventes incitatives.

Rationalisation de la liste des polices et des métriques associées

Désencombrez le composant Police et affichez uniquement les informations qui aident les agents à comprendre et à répondre aux besoins de leurs clients. Lorsque vous excluez un type d'enregistrement de police, les polices correspondantes ne sont plus affichées dans la liste des polices et dans les métriques associées aux polices dans le composant Police.

Ajout d'enregistrements de police directement à partir du composant Police

Le composant Police est doté d'un bouton Nouvelle police qui permet aux agents d'ajouter des enregistrements de police sans quitter la page où ils se trouvent. Par exemple, lorsqu'un agent découvre les polices d'un concurrent chez un client, il peut ajouter des enregistrements pour ces polices directement depuis le composant Police.

Vue consolidée de toutes les polices du foyer pour vos agents

Le composant Police puissant et universel est désormais pris en charge dans la page Foyer. Avec une vue d'ensemble de toutes les polices du foyer et des métriques associées dans le composant Police, les agents peuvent aisément identifier les nouvelles opportunités, et préparer des ventes croisées et des ventes incitatives.

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

Qui : pour utiliser cette fonctionnalité, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble de l'autorisation FSC Insurance.

Comment : modifiez la page d'enregistrement du foyer, puis faites glisser le composant Police vers la page.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Financial Services Cloud Administrator Guide : Give Agents a Consolidated View of Household Policies and Claims (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rationalisation de la liste des polices et des métriques associées

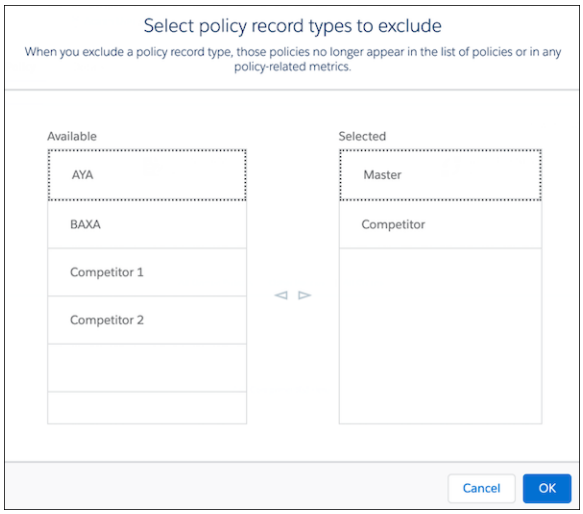
Désencombrez le composant Police et affichez uniquement les informations qui aident les agents à comprendre et à répondre aux besoins de leurs clients. Lorsque vous excluez un type d'enregistrement de police, les polices correspondantes ne sont plus affichées dans la liste des polices et dans les métriques associées aux polices dans le composant Police.

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

Qui : pour utiliser cette fonctionnalité, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble de l'autorisation FSC Insurance.

Pourquoi : utilisez des filtres de type d'enregistrement pour afficher différents jeux de police dans différentes instances du composant Police. Vous pouvez par exemple avoir deux instances du composant Police dans une page d'enregistrement d'assuré, une pour vos polices et une autre pour les polices de vos concurrents. En examinant parallèlement vos polices et celles de vos concurrents, les agents peuvent identifier les opportunités de vente croisée et de vente incitative.

Comment : modifiez la page d'enregistrement, puis sélectionnez le composant Police. Dans le volet des propriétés, cliquez sur **Sélectionner**, puis sélectionnez les types d'enregistrement de police que vous souhaitez exclure.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Financial Services Cloud Administrator Guide : Filter Policies by Policy Record Type (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

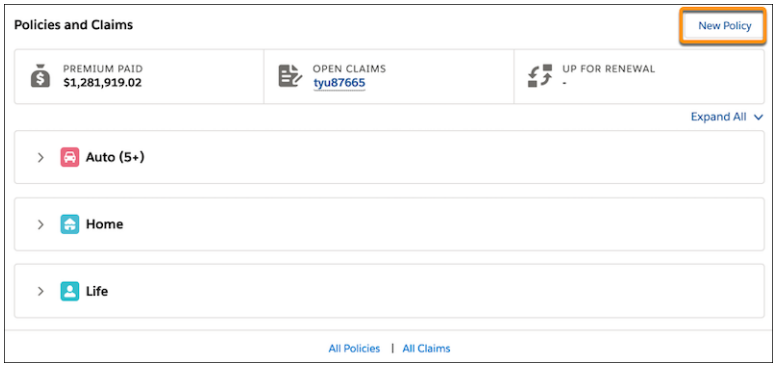
Ajout d'enregistrements de police directement à partir du composant Police

Le composant Police est doté d'un bouton Nouvelle police qui permet aux agents d'ajouter des enregistrements de police sans quitter la page où ils se trouvent. Par exemple, lorsqu'un agent découvre les polices d'un concurrent chez un client, il peut ajouter des enregistrements pour ces polices directement depuis le composant Police.

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

Qui : pour utiliser cette fonctionnalité, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble de l'autorisation FSC Insurance.

Comment : dans le composant Police, cliquez sur **Nouvelle police**.



Simplification de l'accès des partenaires aux enregistrements d'assurance avec les relations du compte

Éliminez la complexité des données de partage avec vos distributeurs partenaires en créant des hiérarchies de comptes externes et des relations de compte pour les enregistrements de déclaration, propriété du client, jalon métier, police d'assurance et événement de vie de la personne. Les relations du compte permettent de modéliser vos canaux de distribution de police sans créer plusieurs groupes publics ni gérer des règles de partage de données complexes.

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

Qui : les utilisateurs externes détenteurs de licences Partner Community et Customer Community Plus ont accès aux relations de compte. L'autorisation Créer et configurer des communautés est requise pour les utilisateurs qui souhaitent créer et gérer des règles de partage de données de relation de compte.

Pourquoi : les objets Déclaration, Propriété du client, Jalon métier, Police d'assurance et Événement de vie de la personne prennent désormais en charge les relations de compte.

Impression des détails d'enregistrement d'assurance avec la Vue imprimable

Utilisez le bouton Vue imprimable des détails d'enregistrement d'assurance dans les communautés Lightning, afin de générer une vue condensée et réduite pour l'impression.

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

Comment : sélectionnez **Vue imprimable** dans une liste ou des détails d'enregistrement.

La vue imprimable prend en charge les détails d'enregistrement des objets suivants :

- Police d'assurance

- Couverture de la police d'assurance
- Actif de la police d'assurance
- Participant à la police d'assurance
- Déclaration
- Élément de déclaration
- Participant à la déclaration

Analytics for Insurance : modèle d'application prédictive, filtrage des données et accès aux données pour les responsables commerciaux

Utilisez les prédictions de l'application Analytics Einstein Discovery for Insurance pour faciliter la fidélisation des clients. Vous pouvez utiliser le calendrier fiscal pour filtrer les données de vos tableaux de bord. Personnalisez l'accès aux données des responsables commerciaux pour qu'ils affichent uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur dans la hiérarchie.

DANS CETTE SECTION :

Optimisation des renouvellements de police avec Einstein Discovery for Insurance Analytics

Utilisez le modèle Einstein Discovery for Insurance Analytics afin de créer une application qui renvoie des connaissances sur la probabilité de renouvellement de police et aide à fidéliser les clients.

Filtrage des données par calendrier fiscal

Filtrez les données de vos tableaux de bord par exercice, mois ou trimestre fiscal en fonction des paramètres du calendrier fiscal standard de votre organisation Salesforce.

Personnalisation de l'accès aux données pour les responsables commerciaux

Faites gagner du temps aux responsables commerciaux en leur permettant d'afficher uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur au leur dans la hiérarchie.

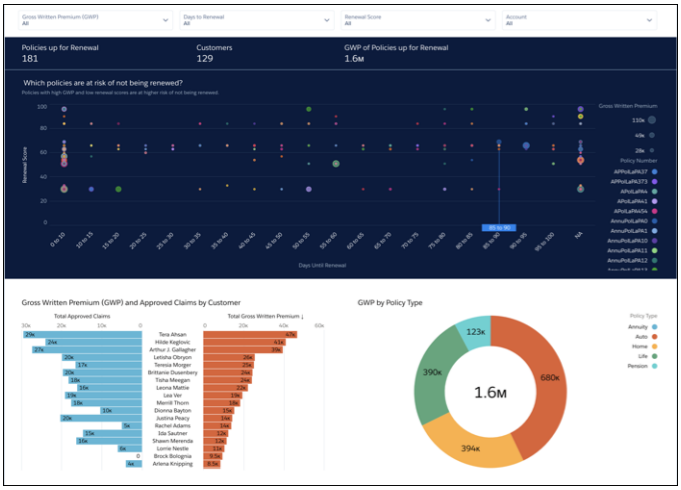
Optimisation des renouvellements de police avec Einstein Discovery for Insurance Analytics

Utilisez le modèle Einstein Discovery for Insurance Analytics afin de créer une application qui renvoie des connaissances sur la probabilité de renouvellement de police et aide à fidéliser les clients.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud for Insurance est activé.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Einstein Discovery for Insurance Analytics, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Pourquoi : les visualisations du tableau de bord mettent en évidence les polices avec des primes souscrites brutes élevées et une faible probabilité de renouvellement.



Comment : accédez à Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Sélectionnez **Einstein Discovery for Insurance Analytics**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

Filtrage des données par calendrier fiscal

Filtrez les données de vos tableaux de bord par exercice, mois ou trimestre fiscal en fonction des paramètres du calendrier fiscal standard de votre organisation Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud for Insurance est activé.

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**, puis sélectionnez **Application**. Sélectionnez **Analytics for Insurance**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

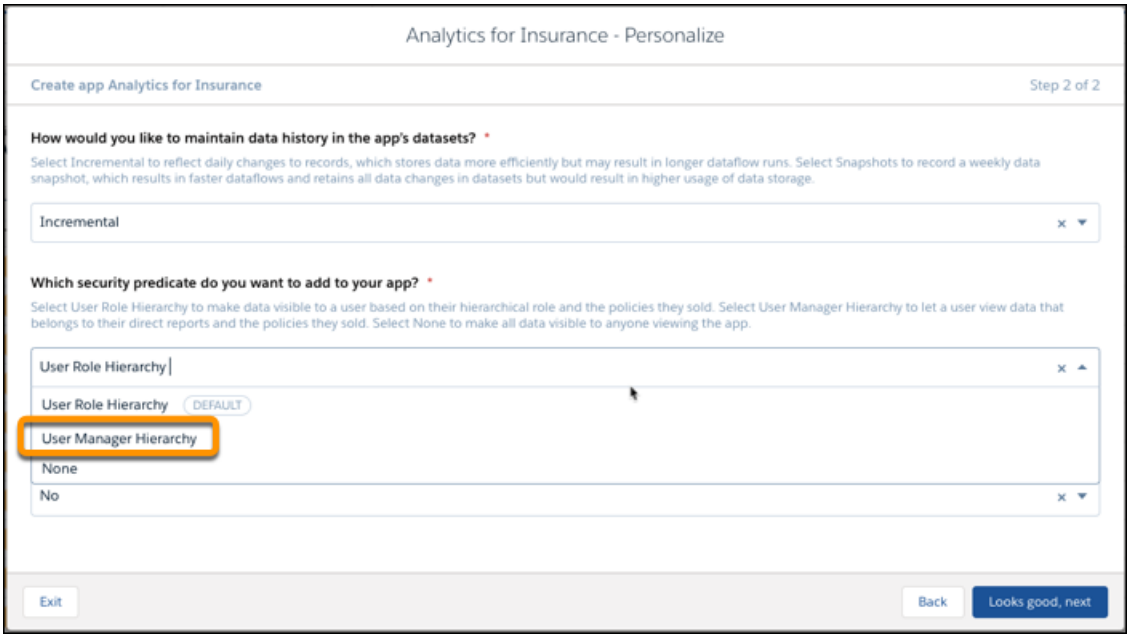
Personnalisation de l'accès aux données pour les responsables commerciaux

Faites gagner du temps aux responsables commerciaux en leur permettant d'afficher uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur au leur dans la hiérarchie.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Performance et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud for Insurance est activé.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Analytics for Insurance, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Comment : utilisez l'assistant de configuration pour ajouter le prédicat de sécurité User Manager Hierarchy à votre application.



Wealth Management pour Financial Services Cloud : nouvelles capacités de prédiction

Utilisez les nouvelles applications Predict dans Einstein Analytics pour augmenter les capacités Wealth Management. Pilotées par les récits Einstein Discovery, les nouvelles applications Predict établissent des prédictions sur l'attrition de vos comptes clients et la probabilité de croissance des actifs de vos comptes.

DANS CETTE SECTION :

Prédiction du risque d'attrition des clients pour Wealth Management

L'application Analytics Predict Client Churn Risk for Wealth Management aide les conseillers financiers à prédire l'attrition des clients. L'application suggère des actions correctives afin de réduire les chances d'attrition en utilisant la puissance d'Einstein Discovery. Utilisez le modèle pour créer l'application avec des tableaux de bord qui présentent la prévision du risque d'attrition d'un compte.

Prédiction de la probabilité d'ajout d'actifs pour Wealth Management

L'application Analytics Predict Likelihood to Add Assets for Wealth Management aide les conseillers financiers de prédire la probabilité d'ajout d'actifs à des comptes par des investisseurs. L'application suggère des actions pour augmenter la probabilité en utilisant la puissance d'Einstein Discovery. Utilisez le modèle pour créer l'application avec un tableau de bord incorporé qui présente la probabilité d'ajout d'actifs à un compte.

Prédiction du risque d'attrition des clients pour Wealth Management

L'application Analytics Predict Client Churn Risk for Wealth Management aide les conseillers financiers à prédire l'attrition des clients. L'application suggère des actions correctives afin de réduire les chances d'attrition en utilisant la puissance d'Einstein Discovery. Utilisez le modèle pour créer l'application avec des tableaux de bord qui présentent la prévision du risque d'attrition d'un compte.

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'application Analytics Predict Client ChurnRisk pour Wealth Management est réservée aux utilisateurs de Salesforce Financial Services Cloud. Pour créer une application à partir du modèle Analytics Predict Client Churn Risk pour Wealth Management, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Predict Client Churn Risk for Wealth Management Analytics**. Suivez ensuite les instructions de l'assistant pour créer votre application.

Prédiction de la probabilité d'ajout d'actifs pour Wealth Management

L'application Analytics Predict Likelihood to Add Assets for Wealth Management aide les conseillers financiers de prédire la probabilité d'ajout d'actifs à des comptes par des investisseurs. L'application suggère des actions pour augmenter la probabilité en utilisant la puissance d'Einstein Discovery. Utilisez le modèle pour créer l'application avec un tableau de bord incorporé qui présente la probabilité d'ajout d'actifs à un compte.

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'application Analytics Predict Likelihood to Add Assets pour Wealth Management est réservée aux utilisateurs de Salesforce Financial Services Cloud. Pour créer une application à partir du modèle Predict Likelihood to Add Assets pour Wealth Management, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Predict Likelihood to Add Assets for Wealth Management Analytics**. Suivez ensuite les instructions de l'assistant pour créer votre application.

Partage de données conforme : configuration du partage de données avancée pour accroître la conformité (globalement disponible)

Augmentez la conformité à la réglementation sur le partage de données et aux stratégies de l'entreprise en utilisant la nouvelle fonctionnalité Partage de données conforme (CDS). Contrôlez le partage des informations, sans écriture de code complexe.

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

Pourquoi : les sociétés de services financiers souhaitent respecter la réglementation sur la confidentialité et les politiques de partage de données des entreprises lorsqu'elles partagent des données sur les clients ou les affaires qui contiennent des informations privées ou des documents confidentiels. Ces données doivent être accessibles uniquement aux utilisateurs autorisés dans le cadre de leur fonction pour un client ou une affaire spécifique.

Les fonctionnalités de Partage de données conforme facilitent le contrôle des autorisations d'accès à des enregistrements spécifiques. Le CDS fonctionne de façon transparente avec les fonctionnalités de partage de données existantes de Salesforce. Il fournit des règles d'accès supplémentaires, mais ne remplace pas le comportement de partage des fonctionnalités existantes.

Comment : pour commencer, clonez l'ensemble d'autorisations Extension Financial Services Cloud. Ajoutez les autorisations utilisateur **Configurer le partage de données conforme** et **Utiliser le partage de données conforme** à l'ensemble des autorisations cloné. Attribuez l'ensemble d'autorisations aux utilisateurs ou profils utilisateur qui doivent accéder au Partage de données conforme.

Pour activer les fonctionnalités CDS pour des objets spécifiques, accédez à **Partage de données conforme** > **Paramètres d'activation d'objet** dans la Configuration. Sélectionnez les objets qui doivent bénéficier des règles de partage de données avancées. À compter de la version Winter '21, le CDS peut être appliqué aux objets Compte et Opportunité.

Dans la Configuration, définissez des **Rôles de participants** pour chaque objet. Un rôle de participant définit le niveau d'accès à un enregistrement spécifique par les utilisateurs attribués à ce rôle. Par exemple, un rôle Directeur de banque peut obtenir l'accès en lecture/écriture complet à un enregistrement d'opportunité, alors qu'un rôle Associé reçoit uniquement l'accès en lecture.

Ajoutez la liste associée Participant au compte aux présentations de page de compte, et la liste associée Participant à l'opportunité aux présentations de page d'opportunité. Gérez les attributions de partage dans la liste associée des participants de chaque objet. Par exemple, la liste associée Participant au compte permet aux utilisateurs d'attribuer des personnes à des rôles pour un enregistrement de compte spécifique. Lorsqu'un utilisateur est attribué à un rôle, il a accès à l'enregistrement en fonction du niveau d'accès par défaut du rôle.

Centre de relations actionnable : gestion des relations et des listes associées complexes

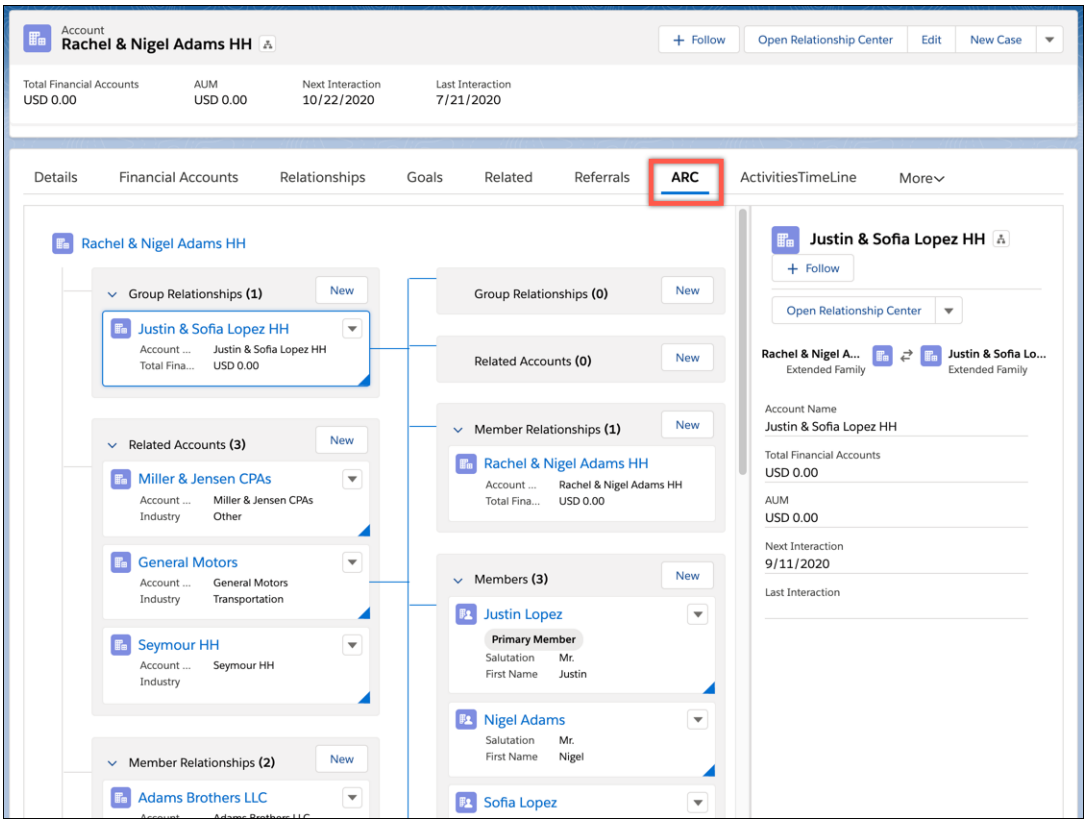
Créez et modifiez les relations de compte et de contact et d'autres enregistrements associés dans une interface conviviale en utilisant le Centre de relations actionnable (ARC). ARC montre en un coup d'œil les relations et les listes associées complexes. Vous pouvez désormais créer et modifier des relations et des enregistrements associés depuis la même interface. ARC exécute maintenant la plupart des actions que le composant Carte des relations peut effectuer, et affiche en plus les listes associées.

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

Pourquoi : la gestion de données à partir d'un composant dynamique est souvent plus rapide et plus facile qu'en passant d'une page à l'autre. Vous pouvez désormais effectuer des tâches courantes de gestion des relations directement depuis l'interface ARC.

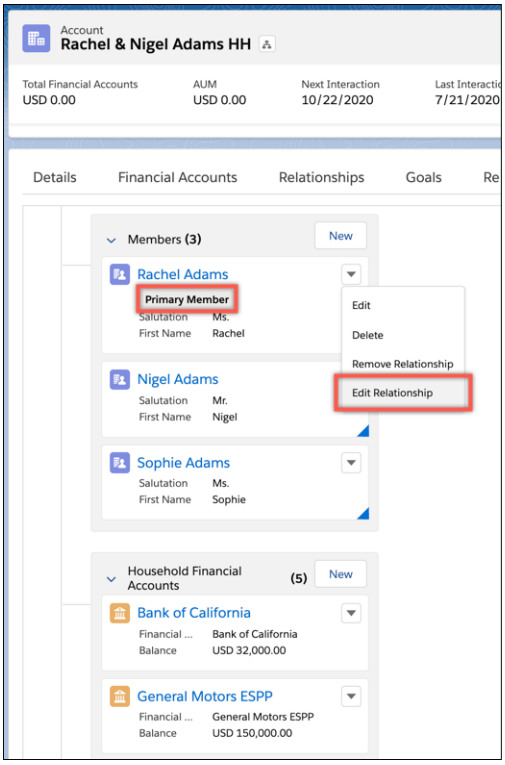
Comment : attribuez l'autorisation Financial Services Cloud Extension aux utilisateurs ou profils utilisateur qui doivent accéder au CRA. Utilisez ensuite le Générateur d'applications Lightning pour placer le composant standard **ARC - Financial Services Cloud** dans une présentation de page de compte ou de contact.

Cliquez sur l'onglet ARC dans la page d'un compte pour afficher les relations et les enregistrements associés à ce compte. Cliquez sur l'élément représentant un compte ou un contact pour consulter ses détails et développer ses propres relations de compte et de contact.

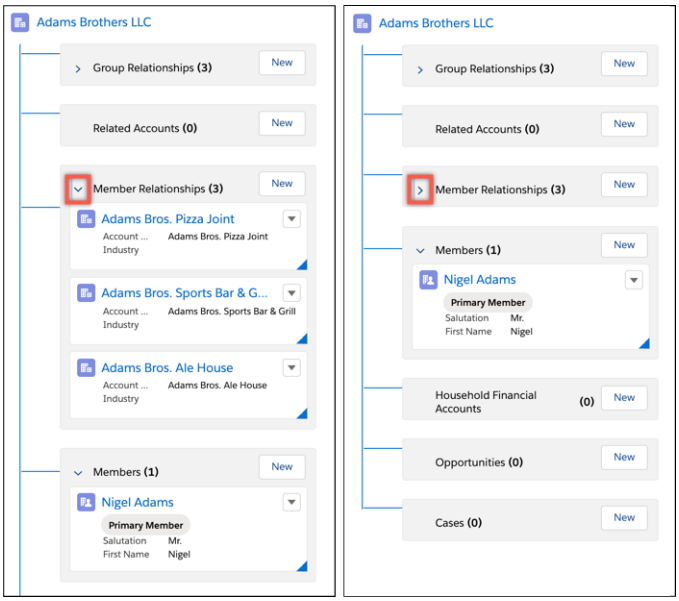


Quand un compte est le membre principal d'un foyer ou d'un groupe, ARC affiche un indicateur Membre principal sur la carte.

Utilisez le bouton **Nouveau** dans une carte de compte, de contact, de relation ou de liste associée pour créer une relation ou un enregistrement. Utilisez les menus contextuels et d'élément de menu **Modifier la relation** pour modifier les détails des relations.



Les cartes peuvent être agrandies ou réduites pour afficher les informations sur une seule vue.



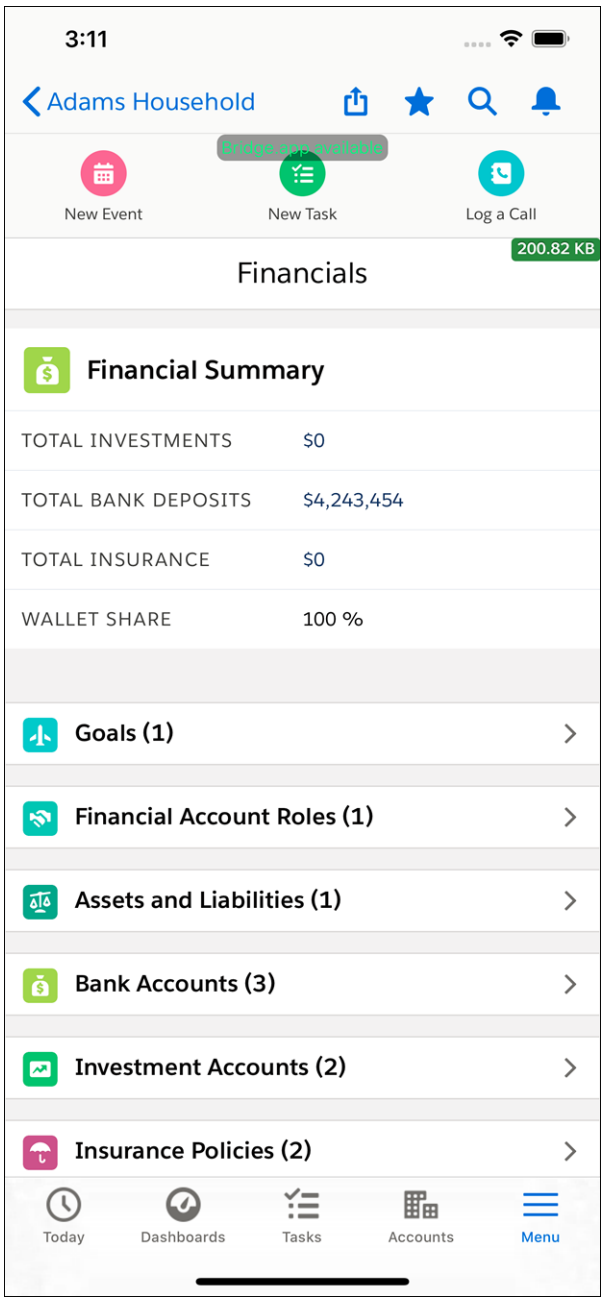
Productivité embarquée avec les composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles

Optimisez la productivité des utilisateurs qui travaillent à distance en incluant des composants Lightning Financial Services Cloud dans l'application mobile Salesforce.

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

Pourquoi : accordez aux utilisateurs Salesforce Mobile l'accès aux fonctionnalités dont ils ont besoin pour rester opérationnels quand ils sont éloignés de leur bureau.

Comment : vous pouvez accéder aux composants Lightning Financial Services Cloud dans l'application mobile Salesforce pour iOS et Android.



Activez des pages avec le facteur de forme Téléphone dans le Générateur d'applications Lightning afin de les afficher sur les appareils mobiles. Utilisez le Générateur d'applications Lightning pour ajouter des composants aux présentations de page nouvelles ou existantes.

Le tableau ci-dessous présente les composants Financial Services Cloud désormais activés pour le mobile.

Tableau 1: Composants activés pour le mobile

Composant	Description
Plan d'action	Visualisez les plans d'action et les éléments de tâche.
Actifs et passifs	Visualisez, modifiez et créez des enregistrements Actifs et passifs pour tous les types de compte.
Compte bancaire	Visualisez, modifiez et créez des enregistrements Compte bancaire pour tous les types de compte.
Détail d'enregistrement client	Visualisez le Détail d'enregistrement client pour tous les types de comptes.
Rôle de compte financier	Visualisez, modifiez et créez des Rôles de compte financier pour tous les types de compte.
Objectifs financiers	Visualisez les objectifs financiers des comptes de foyer et de personne. Modifiez et créez des objectifs financiers uniquement pour des comptes de foyer.
Synthèse financière	Visualisez les informations de Synthèse financière pour tous les types de comptes.
Police d'assurance	Visualisez, modifiez et créez des enregistrements Police d'assurance pour tous les types de compte.
Compte d'investissement	Visualisez, modifiez et créez des Comptes d'investissement pour tous les types de compte.
Comptes associés	Visualisez les Comptes associés de tous les types de comptes. Modifiez et créez des Comptes associés uniquement pour des comptes de foyer et professionnels.
Contacts associés	Visualisez les Contacts associés uniquement pour des comptes de foyer et professionnels.

Cumul d'enregistrements pour Financial Services Cloud

Optimisez les performances de cumul d'enregistrements avec ces améliorations.

DANS CETTE SECTION :

Visibilité des demandes du foyer avec les cumuls d'enregistrements de demande

Offrez à vos utilisateurs une vue consolidée de toutes les demandes d'un foyer en cumulant les enregistrements de demande au niveau du foyer. Les agents peuvent suivre et s'intéresser à toutes les demandes actives d'un foyer à un emplacement unique, sans parcourir plusieurs listes associées.

Optimisation du cumul d'enregistrements

Utilisez la nouvelle préférence d'organisation Optimisation du cumul d'enregistrements (bêta) pour améliorer les performances de cumul d'enregistrements.

Amélioration des performances et contrôle plus précis des cumuls d'enregistrements par lot

Accélérez les cumuls d'enregistrements au niveau du foyer lors de l'exécution de cumuls par lot. Le nouveau paramètre personnalisé Configuration du cumul d'enregistrements permet de configurer divers paramètres de cumul pour chaque objet individuel. Vous pouvez par exemple définir une taille de lot afin de limiter le nombre d'enregistrements dans chaque lot. Lorsque vous exécutez la tâche par lot pour cumuler des enregistrements, ces paramètres améliorent les performances de la tâche.

Visibilité des demandes du foyer avec les cumuls d'enregistrements de demande

Offrez à vos utilisateurs une vue consolidée de toutes les demandes d'un foyer en cumulant les enregistrements de demande au niveau du foyer. Les agents peuvent suivre et s'intéresser à toutes les demandes actives d'un foyer à un emplacement unique, sans parcourir plusieurs listes associées.

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

Comment : ajoutez la liste associée Demandes du foyer à la présentation de page Foyer.

Optimisation du cumul d'enregistrements

Utilisez la nouvelle préférence d'organisation Optimisation du cumul d'enregistrements (bêta) pour améliorer les performances de cumul d'enregistrements.

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

Comment : dans Configuration, sous Paramètres généraux des Services financiers, activez Optimisation du cumul d'enregistrements (bêta).

CONSULTER ÉGALEMENT :

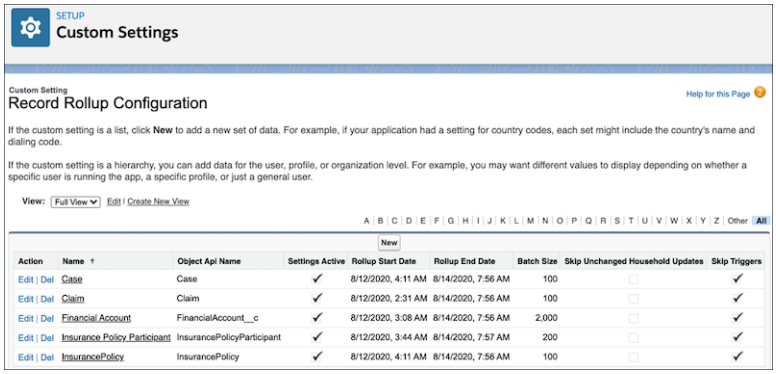
Amélioration des performances et contrôle plus précis des cumuls d'enregistrements par lot

Amélioration des performances et contrôle plus précis des cumuls d'enregistrements par lot

Accélérez les cumuls d'enregistrements au niveau du foyer lors de l'exécution de cumuls par lot. Le nouveau paramètre personnalisé Configuration du cumul d'enregistrements permet de configurer divers paramètres de cumul pour chaque objet individuel. Vous pouvez par exemple définir une taille de lot afin de limiter le nombre d'enregistrements dans chaque lot. Lorsque vous exécutez la tâche par lot pour cumuler des enregistrements, ces paramètres améliorent les performances de la tâche.

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

Comment : dans la page Paramètres personnalisés, dans la Configuration, cliquez sur **Gérer** en regard de Configuration du cumul d'enregistrements. Cliquez ensuite sur **Nouveau** pour ajouter des objets et définir des paramètres de cumul pour eux.



Remarque: Si vous avez activé la nouvelle préférence d'organisation Optimisation du cumul d'enregistrements (bêta), utilisez la nouvelle tâche par lot HouseholdAssignmentBatchable au lieu de GroupAssignmentBatchable pour cumuler des enregistrements par lot.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Optimisation du cumul d'enregistrements

Accélération des calculs de dates d'interaction

La mise à jour des champs de date Prochaine interaction et Dernière interaction est désormais beaucoup plus rapide. Activez les nouveaux types de métadonnées Utiliser des déclencheurs standard pour les Tâches et les Événements afin d'accélérer les calculs de date d'interaction pour ces objets.

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

Comment :

activez des déclencheurs standard pour les Événements et les Tâches. Dans la page Types de métadonnées personnalisés, dans Configuration, cliquez sur **Utiliser un déclencheur standard**. Cliquez ensuite sur **Modifier** en regard de EventTrigger, puis cochez la case **Actif** dans la page Déclencheur d'événement et enregistrez vos modifications. Suivez les étapes similaires correspondant au Déclencheur de tâche.

Cryptage des champs de documents d'identité

Vous pouvez désormais crypter les champs des documents que vous utilisez pour identifier les clients de Financial Services Cloud. Lorsque vous cryptez les champs Numéro de document, Date de délivrance et Date d'expiration, vous ajoutez une nouvelle couche de protection aux données que vos clients vous confient.

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.

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 le schéma de cryptage déterministe au champ Numéro de document.

Champs d'objet nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud

Élargissez les possibilités avec les objets nouveaux et mis à jour dans Financial Services Cloud.

Carte des relations

Consulter une vue élargie des relations clients hiérarchiques dans la Carte des relations

Utilisez les valeurs du champ `AssociationType` dans l'objet `AccountAccountRelation`.

Partage de données conforme

Définir des niveaux d'accès par rôle pour des objets pris en charge

Utilisez le nouvel objet `ParticipantRole`.

Attribuer un utilisateur à un rôle de participant pour un enregistrement de compte

Utilisez le nouvel objet `AccountParticipant`.

Attribuer un utilisateur à un rôle de participant pour un enregistrement d'opportunité

Utilisez le nouvel objet `OpportunityParticipant`.

Types de métadonnées nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud

Élargissez les possibilités avec les types de métadonnées nouveaux et modifiés.

Assurance

Créer des relations de compte pour des jalons métiers, des réclamations, des propriétés de clients, des polices d'assurance et des événements de vie de personnes

Utilisez les nouvelles valeurs dans les champs `entityType` and `accountToCriteriaField` du type de métadonnées AccountRelationshipShareRule.

- Le champ `entityType` affiche les valeurs supplémentaires ci-dessous pour Insurance for Financial Services Cloud.
  - `BusinessMilestone`
  - `Déclaration`
  - `CustomerProperty`
  - `InsurancePolicy`
  - `PersonLifeEvent`
- Le champ `accountToCriteriaField` affiche les valeurs supplémentaires ci-dessous pour Insurance for Financial Services Cloud.
  - `BusinessMilestone.OwnerId`
  - `BusinessMilestone.PrimaryAccountId`
  - `Claim.AccountId`
  - `Claim.OwnerId`
  - `CustomerProperty.OwnerId`
  - `CustomerProperty.PrimaryOwnerId`
  - `InsurancePolicy.NameInsuredId`
  - `InsurancePolicy.OwnerId`
  - `PersonLifeEvent.OwnerId`

Paramètres des secteurs d'activité

Activer les fonctionnalités Partage de données conforme pour des comptes et des opportunités

Utilisez les nouveaux champs `enableCompliantDataSharingForAccount` et `enableCompliantDataSharingForOpportunity` dans le type de métadonnées IndustriesSettings.

Activer les calculs de cumul d'enregistrement optimisé (bêta)

Utilisez le nouveau champ `enableRecordRollup` dans le type de métadonnées IndustriesSettings.

API REST

L'API REST Financial Services Cloud inclut des appels avancés.

Prêt immobilier

Créer ou mettre à jour des applications de prêt immobilier en transmettant un ID Salesforce ou de prêteur externe

Soumettez une requête PATCH à `/services/data/v50.0/connect/financialservices/mortgages/id/<ID Salesforce de l'enregistrement ResidentialLoanApplication>` pour créer ou mettre à jour une application de prêt immobilier existante en utilisant un ID d'enregistrement Salesforce.

Soumettez une requête PATCH à `/services/data/v50.0/connect/financialservices/mortgages/externalId/<ID externe de l'enregistrement ResidentialLoanApplication>` pour créer ou mettre à jour une application de prêt immobilier existante en utilisant un ID d'enregistrement externe.

En réponse, `"created":false/true` confirme qu'un enregistrement a été créé. Si `false` est renvoyé, l'application de prêt immobilier existante est mise à jour.

Générer des enregistrements de compte et d'opportunité lors de la création ou de la mise à jour/insertion d'une application de prêt immobilier

Créez ou mettez à jour/insérez une application de prêt immobilier avec des enregistrements Compte ou Opportunité liés en incluant `accountId` ou `opportunityId`, ou leurs objets, dans une requête POST ou PATCH.

Si `accountId` (ou `opportunityId`) et des objets Compte (ou Opportunité) sont transmis en tant qu'entrées, les ID sont prioritaires et les objets sont ignorés.

Transmettez des objets Compte et Opportunité uniquement pour les nouvelles applications de prêt immobilier en utilisant l'API POST ou Mettre à jour/insérer en mode de création. Les objets Compte et Opportunité ne sont pas des entrées valides lors de la mise à jour/insertion d'un enregistrement existant.

L'API prend charge la création, mais pas la mise à jour d'enregistrements Compte et Opportunité existants.

Solutions Public Sector : simplification, accélération et transparence de la gestion des licences et des permis (globalement disponible)

Les Solutions Public Sector, qui reposent sur la plate-forme Salesforce, offrent les avantages de la transformation numérique aux agences gouvernementales et publiques. Vous pouvez désormais élaborer des processus plus simples, plus rapides et plus transparents afin de satisfaire aussi bien vos concitoyens que vos employés.

DANS CETTE SECTION :

Transformation des services gouvernementaux avec Solutions Public Sector

Vous ne pouvez pas diriger une agence gouvernementale sans processus de traitement des licences, des permis et des demandes, mais vous pouvez faciliter la gestion complète des processus pour les utilisateurs. Salesforce Solutions Public Sector permettent aux contrôleurs et aux inspecteurs de traiter des demandes, de gérer les inspections et de favoriser la conformité réglementaire avec un niveau d'efficacité inédit.

Définition de processus d'autorisation divers afin de faciliter la configuration d'un modèle de données

Créez rapidement des processus d'autorisation avec le puissant modèle de données Solutions Public Sector. En définissant des valeurs dans quelques paramètres clés, vous pouvez configurer des processus d'autorisation pour une variété de licences, permis, inscriptions et certifications.

Présentez une vue consolidée des demandes avec le composant Vue hiérarchique

Aidez vos agents à évaluer et gérer aisément et efficacement les demandes. Lorsque vous ajoutez le composant Vue hiérarchique à la page d'enregistrement d'un compte, les agents qui évaluent les demandes obtiennent une vue consolidée des demandes, des inspections, des infractions, des actions coercitives et des plaintes publiques du compte. Une meilleure visibilité des informations aide les agents à comprendre et à répondre aux besoins en licence et en permis de leurs concitoyens.

Planification d'inspections efficaces avec l'application mobile Inspection Management

L'application mobile Public Sector : Inspection Management offre aux inspecteurs des détails de visite tels que les emplacements, la priorité, une estimation de la durée des visites, et même des instructions d'itinéraire. Les inspecteurs peuvent consulter les détails et des instructions spéciales pour les visites, et enregistrer leurs observations directement dans l'application mobile. Ils peuvent également consulter les codes réglementaires associés et joindre des fichiers en saisissant leurs observations.

Création d'un portail riche en fonctionnalités pour les besoins en licence et en permis des concitoyens

Offrez à vos concitoyens une vue complète de leurs processus de licence et de permis en créant un portail qui centralise toutes les informations. Dans le portail, les concitoyens peuvent demander ou renouveler des licences et des permis, consulter leurs demandes, les inspections planifiées, les infractions et les actions d'application. Ils peuvent également déposer une plainte contre une entreprise et recevoir des notifications lorsqu'une action est prise au sujet d'une plainte. Vous pouvez également utiliser les fonctionnalités de gestion de bases de connaissances Knowledge du portail afin de créer de nombreux articles pour les concitoyens et leur offrir une plate-forme d'interaction numérique.

Aide à la planification et à la priorité des applications pour les concitoyens

Faites gagner du temps à vos concitoyens et aidez-les à éviter le rejet de leur demande en publiant sur votre portail les informations utiles pour obtenir un permis. Lorsque les concitoyens recherchent un type d'activité, ils peuvent consulter toutes les licences et tous les permis obligatoires pour ce type d'activité. Ils peuvent également déterminer l'ordre dans lequel ils doivent demander des permis et des licences, ce qui favorise l'approbation.

Adaptation à divers besoins en licences et en permis à l'aide de formulaires dynamiques

Utilisez le concepteur Vlocity Omniscript pour créer des formulaires d'évaluation ou de demande dynamiques pour des licences et des permis. Un formulaire dynamique utilise la réponse d'une étape pour compléter les éléments de l'étape suivante. Par exemple, un formulaire de demande dynamique pour un permis de construire remplit automatiquement les champs appropriés selon que l'utilisateur sélectionne un type de bâtiment résidentiel ou commercial.

Accélération de la délivrance de licences et de permis avec des processus d'approbation automatisés

Automatisez les processus d'approbation en spécifiant la séquence d'étapes requises pour approuver les demandes de licences ou de permis. Chaque étape détermine les enregistrements qui permettent de passer à l'étape suivante et les personnes auxquelles les demandes d'approbation sont attribuées. Vous pouvez automatiser des mises à jour de champ afin indiquer le statut d'une demande après chaque étape franchie. Vous pouvez également associer des actions telles que des alertes par e-mail afin de notifier les personnes des changements de statut de leur demande.

Suivi des infractions au code et du respect des normes réglementaires

Configurez un processus automatisé qui permet aux entreprises et aux individus de respecter les normes réglementaires. Définissez des infractions au code et des mesures coercitives, et mappez-les avec les résultats de l'indicateur d'évaluation. Lorsqu'un inspecteur saisit une évaluation qui signale une infraction, les demandeurs et les contrôleurs peuvent consulter cette infraction et prendre la mesure nécessaire. Si les demandeurs ne se conforment pas, un responsable de la conformité peut engager une action coercitive.

Nouveaux objets pour Solutions Public Sector

Salesforce Solutions Public Sector fournissent une variété d'objets standard et personnalisés qui permettent de stocker les informations et d'y accéder.

Nouveau type de métadonnées pour Solutions Public Sector

Mappez des types d'enregistrement d'objet avec une application en utilisant les nouveaux types de métadonnées de Solutions Public Sector.

Transformation des services gouvernementaux avec Solutions Public Sector

Vous ne pouvez pas diriger une agence gouvernementale sans processus de traitement des licences, des permis et des demandes, mais vous pouvez faciliter la gestion complète des processus pour les utilisateurs. Salesforce Solutions Public Sector permettent aux contrôleurs et aux inspecteurs de traiter des demandes, de gérer les inspections et de favoriser la conformité réglementaire avec un niveau d'efficacité inédit.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Pourquoi : les concitoyens peuvent utiliser votre portail Solutions Public Sector pour déposer des demandes de licences et de permis, suivre les demandes, afficher les détails des inspections, et surveiller les infractions et les actions coercitives. Le portail s'appuie sur les puissantes fonctionnalités de gestion de base de connaissances de la plate-forme Salesforce pour vous aider à informer et à interagir avec vos concitoyens. Tenez vos concitoyens correctement informés afin d'augmenter les taux de conformité des demandes de licences et de permis.

Définition de processus d'autorisation divers afin de faciliter la configuration d'un modèle de données

Créez rapidement des processus d'autorisation avec le puissant modèle de données Solutions Public Sector. En définissant des valeurs dans quelques paramètres clés, vous pouvez configurer des processus d'autorisation pour une variété de licences, permis, inscriptions et certifications.

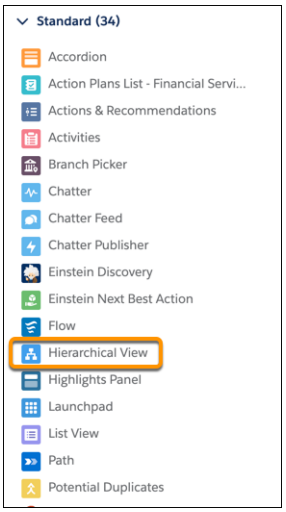
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Présentez une vue consolidée des demandes avec le composant Vue hiérarchique

Aidez vos agents à évaluer et gérer aisément et efficacement les demandes. Lorsque vous ajoutez le composant Vue hiérarchique à la page d'enregistrement d'un compte, les agents qui évaluent les demandes obtiennent une vue consolidée des demandes, des inspections, des infractions, des actions coercitives et des plaintes publiques du compte. Une meilleure visibilité des informations aide les agents à comprendre et à répondre aux besoins en licence et en permis de leurs concitoyens.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Comment : faites glisser le composant Vue hiérarchique vers la page d'enregistrement du compte, de la demande, de l'inspection, de la requête ou de la plainte.

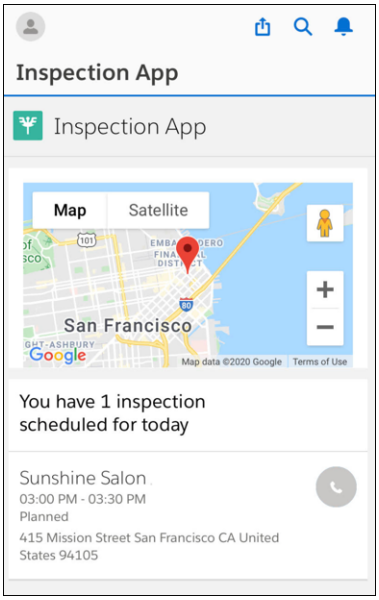


Planification d'inspections efficaces avec l'application mobile Inspection Management

L'application mobile Public Sector : Inspection Management offre aux inspecteurs des détails de visite tels que les emplacements, la priorité, une estimation de la durée des visites, et même des instructions d'itinéraire. Les inspecteurs peuvent consulter les détails et des instructions spéciales pour les visites, et enregistrer leurs observations directement dans l'application mobile. Ils peuvent également consulter les codes réglementaires associés et joindre des fichiers en saisissant leurs observations.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Comment : lancez l'application Salesforce sur votre appareil mobile. Dans le Lanceur d'application, sélectionnez **Public Sector : Inspection Management**, puis touchez **Visites**.



Création d'un portail riche en fonctionnalités pour les besoins en licence et en permis des concitoyens

Offrez à vos concitoyens une vue complète de leurs processus de licence et de permis en créant un portail qui centralise toutes les informations. Dans le portail, les concitoyens peuvent demander ou renouveler des licences et des permis, consulter leurs demandes, les inspections planifiées, les infractions et les actions d'application. Ils peuvent également déposer une plainte contre une entreprise et recevoir des notifications lorsqu'une action est prise au sujet d'une plainte. Vous pouvez également utiliser les fonctionnalités de gestion de bases de connaissances Knowledge du portail afin de créer de nombreux articles pour les concitoyens et leur offrir une plate-forme d'interaction numérique.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Qui : pour pouvoir utiliser cette fonctionnalité, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble d'autorisations Gestion des licences et des permis pour les communautés.

Comment : pour configurer votre page Communautés Salesforce, cliquez sur Générateur d'expérience dans le menu, puis faites glisser des composants vers la page.

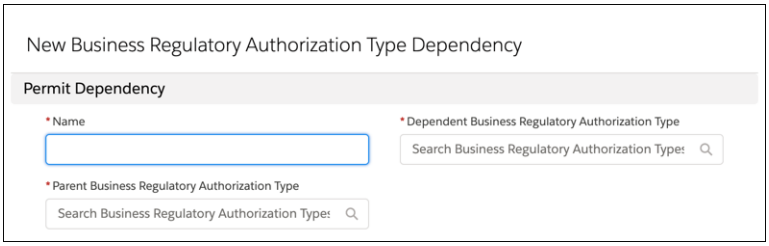


Aide à la planification et à la priorité des applications pour les concitoyens

Faites gagner du temps à vos concitoyens et aidez-les à éviter le rejet de leur demande en publiant sur votre portail les informations utiles pour obtenir un permis. Lorsque les concitoyens recherchent un type d'activité, ils peuvent consulter toutes les licences et tous les permis obligatoires pour ce type d'activité. Ils peuvent également déterminer l'ordre dans lequel ils doivent demander des permis et des licences, ce qui favorise l'approbation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Comment : définissez les dépendances en utilisant l'objet Dépendance du type d'autorisation réglementaire professionnelle

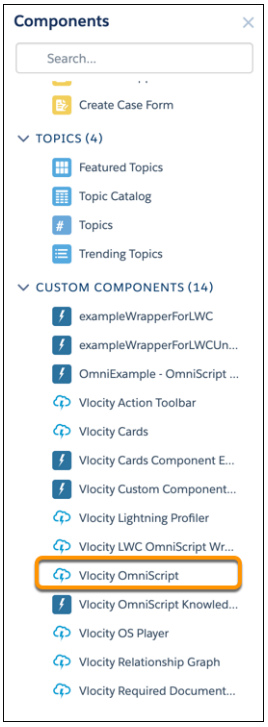


Adaptation à divers besoins en licences et en permis à l'aide de formulaires dynamiques

Utilisez le concepteur Vlocity Omniscript pour créer des formulaires d'évaluation ou de demande dynamiques pour des licences et des permis. Un formulaire dynamique utilise la réponse d'une étape pour compléter les éléments de l'étape suivante. Par exemple, un formulaire de demande dynamique pour un permis de construire remplit automatiquement les champs appropriés selon que l'utilisateur sélectionne un type de bâtiment résidentiel ou commercial.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Comment : créez et enregistrez un formulaire dynamique dans le concepteur Vlocity Omniscript. Pour ajouter le formulaire à votre page de communauté Salesforce, utilisez le composant Vlocity Omniscript dans le Générateur d'expérience.

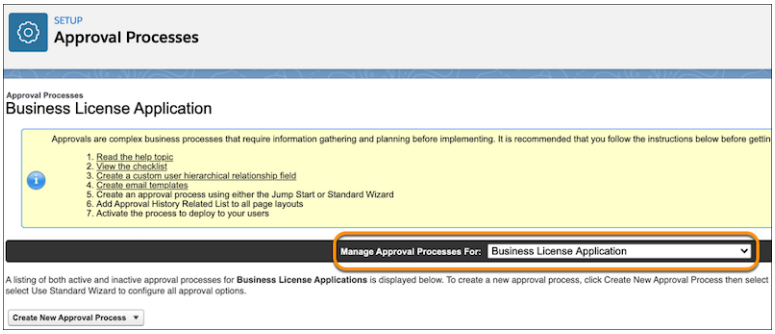


Accélération de la délivrance de licences et de permis avec des processus d'approbation automatisés

Automatisez les processus d'approbation en spécifiant la séquence d'étapes requises pour approuver les demandes de licences ou de permis. Chaque étape détermine les enregistrements qui permettent de passer à l'étape suivante et les personnes auxquelles les demandes d'approbation sont attribuées. Vous pouvez automatiser des mises à jour de champ afin indiquer le statut d'une demande après chaque étape franchie. Vous pouvez également associer des actions telles que des alertes par e-mail afin de notifier les personnes des changements de statut de leur demande.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Comment : dans Configuration, sélectionnez **Processus d'approbation**. Dans la liste Gérer les processus d'approbation pour, sélectionnez un processus d'approbation.

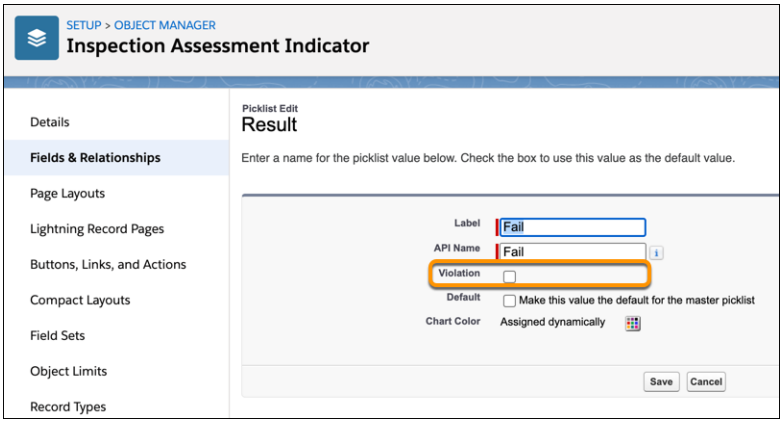


Suivi des infractions au code et du respect des normes réglementaires

Configurez un processus automatisé qui permet aux entreprises et aux individus de respecter les normes réglementaires. Définissez des infractions au code et des mesures coercitives, et mappez-les avec les résultats de l'indicateur d'évaluation. Lorsqu'un inspecteur saisit une évaluation qui signale une infraction, les demandeurs et les contrôleurs peuvent consulter cette infraction et prendre la mesure nécessaire. Si les demandeurs ne se conforment pas, un responsable de la conformité peut engager une action coercitive.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Comment : dans le Gestionnaire d'objet, recherchez et ouvrez l'indicateur d'évaluation d'inspection. Créez une valeur de liste de sélection dans le champ Résultat et marquez-la en tant qu'infraction.



Nouveaux objets pour Solutions Public Sector

Salesforce Solutions Public Sector fournissent une variété d'objets standard et personnalisés qui permettent de stocker les informations et d'y accéder.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Stocker les informations qui associent un actif et une demande de licence pour cet actif
Utilisez le nouvel objet `AuthApplicationAsset`.

Créer et stocker les heures d'ouverture pendant lesquelles une autorisation peut être déposée
Utilisez le nouvel objet `AuthLocationAccessSchedule`.

Stocker les informations qui associent un emplacement et une demande de licence pour cet emplacement
Utilisez le nouvel objet `AuthApplicationPlace`.

Stocker les informations qui associent un permis à une dépendance de permis dans un contexte métier donné
Utilisez le nouvel objet `BusRegAuthTypeDependency`.

Stocker les détails d'une entreprise dans la demande de licence ou de permis
Utilisez le nouvel objet `BusinessProfile`.

Stocker les informations qui associent les activités d'une entreprise et les licences ou permis applicables
Utilisez le nouvel objet `BusinessRegulatoryAuthType`.

Créer une autorisation qui peut être délivrée par une agence réglementaire
Utilisez le nouvel objet `BusinessLicense`.

Stocker un formulaire de demande délivré par un propriétaire d'entreprise
Utilisez le nouvel objet `BusinessLicenseApplication`.

Créer une association entre une activité d'autorisation et un type de licence ou de permis
Utilisez le nouvel objet `BusRegAuthorizationType`.

Créer une catégorie d'activité pour une entreprise et un individu
Utilisez le nouvel objet `BusinessType`.

Créer et stocker une instance de cours de formation avec l'emplacement et les dates
Utilisez le nouvel objet `CourseOffering`.

Créer et stocker des examens autorisés par une autorité gouvernementale qui qualifient une licence ou un permis
Utilisez le nouvel objet `Examination`.

Créer et stocker les indicateurs d'évaluation enregistrés pendant une inspection
Utilisez le nouvel objet `InspectionAssessmentInd`.

Stocker le formulaire de demande de licence ou de permis soumis par un individu
Utilisez le nouvel objet `IndividualApplication`.

Créer et stocker un type d'inspection ou d'évaluation conduit pendant une visite
Utilisez le nouvel objet `InspectionType`.

Stocker les informations associées aux examens passés par une personne
Utilisez le nouvel objet `PersonExamination`.

Stocker les formulaires de demande et de présélection enregistrés
Utilisez le nouvel objet `PreliminaryApplicationRef`.

Stocker les plaintes soumises par des utilisateurs publics
Utilisez le nouvel objet `PublicComplaint`.

Créer une organisation ou une agence gouvernementale qui délivre des autorisations
Utilisez le nouvel objet `RegulatoryAuthority`.

Créer des attributs communs utilisés pour différents types de demande de licence ou de permis pour des entreprises ou des professions
Utilisez le nouvel objet `RegulatoryAuthApplication`.

Créer une autorisation qui peut être délivrée par un organisme de réglementation
Utilisez le nouvel objet `RegulatoryAuthorizationType`.

Créer une association entre un type d'autorisation et un produit
Utilisez le nouvel objet `RegAuthorizationTypeProduct`.

Stocker les informations associées au code réglementaire appliqué par l'organisme de réglementation
Utilisez le nouvel objet `RegulatoryCode`.

Stocker les codes réglementaires et les définitions d'indicateur d'évaluation associées
Utilisez le nouvel objet `RegulatoryCodeAssessmentInd`.

Stocker les infractions au code réglementaire détectées lors de multiples inspections de suivi
Utilisez le nouvel objet `RegulatoryCodeViolation`.

Stocker les formations suivies par une personne
Utilisez le nouvel objet `TrainingParticipant`.

Stocker les formations autorisées par une autorité gouvernementale qui qualifient une licence ou un permis
Utilisez le nouvel objet `TrnCourse`.

Créer et stocker l'action qu'une autorité réglementaire prend pour remédier aux infractions
Utilisez le nouvel objet `ViolationEnforcementAction`.

Créer et stocker des types d'infraction pour des licences et des permis
Utilisez le nouvel objet `ViolationType`.

Créer et stocker des types d'infraction associés à des définitions d'indicateur d'évaluation
Utilisez le nouvel objet `ViolationTypeAssessmentInd`.

Nouveau type de métadonnées pour Solutions Public Sector

Mappez des types d'enregistrement d'objet avec une application en utilisant les nouveaux types de métadonnées de Solutions Public Sector.

Mapper des types d'enregistrement d'objet avec une application
Utilisez le nouvel objet `ApplicationRecordTypeConfig`. Introduit dans l'API version 50.0.

Consumer Goods Cloud : livraison directe au magasin, recommandations de visite, et davantage

Assurez-vous que les commerciaux visitent les magasins appropriés au moment opportun avec les visites recommandées Einstein. Utilisez des tâches de livraison pour approvisionner les magasins avec vos produits. Offrez plus de flexibilité aux responsables et aux commerciaux avec les objets Consumer Goods désormais disponibles sur appareil mobile.

DANS CETTE SECTION :

Recommandations de visites Einstein : planification de visites dans les magasins appropriés au moment opportun
Les responsables commerciaux n'ont plus à se soucier des prochains magasins que leurs commerciaux doivent visiter, Einstein s'en charge pour eux. Les recommandations de visite sont basées et ajustées sur les besoins uniques de votre activité. Créez une ou plusieurs stratégies en fonction de vos besoins métiers dans Einstein Next Best Action.

Ponctualité des livraisons aux boutiques à l'aide de tâches de livraison
Lorsque les responsables commerciaux visualisent toutes les commandes de leur région, ils peuvent définir les commandes prioritaires en fonction des performances des magasins. Ils peuvent créer et attribuer des tâches de livraison aux transporteurs, qui peuvent consulter ces tâches sur leur appareil mobile.

Exécution de visites : flexibilité accrue et productivité améliorée
Les responsables commerciaux peuvent désormais créer des tâches personnalisées avec des objets Consumer Goods standard. Les commerciaux disposent de plus de flexibilité pour gérer leur journée et capturer des informations supplémentaires pendant les visites.

Autres modifications de Consumer Goods Cloud
Découvrez les améliorations mineures, mais importantes apportées à Consumer Goods Cloud.

Optimisation de l'exécution de détail de vos magasins
Les nouveaux tableaux de bord Einstein Analytics for Consumer Goods facilitent l'accès aux indicateurs de performance clés de l'exécution de détail qui permettent d'exécuter efficacement les activités liées aux marchandises. Recevez des connaissances actionnables sur la conformité des magasins, la dernière visite de magasin, la conformité de l'inventaire, les performances des produits et la hiérarchie des comptes. Les commerciaux peuvent utiliser le tableau de bord Field Representative Summary pour suivre leurs performances et les comparer à la moyenne de l'équipe. Personnalisez votre application pour vous assurer qu'un responsable commercial peut afficher uniquement les données appartenant aux utilisateurs de rang inférieur au leur dans la hiérarchie.

Objets nouveaux dans Consumer Goods Cloud
Augmentez les capacités avec les nouveaux objets Consumer Goods Cloud et Recommandations de visites Einstein.

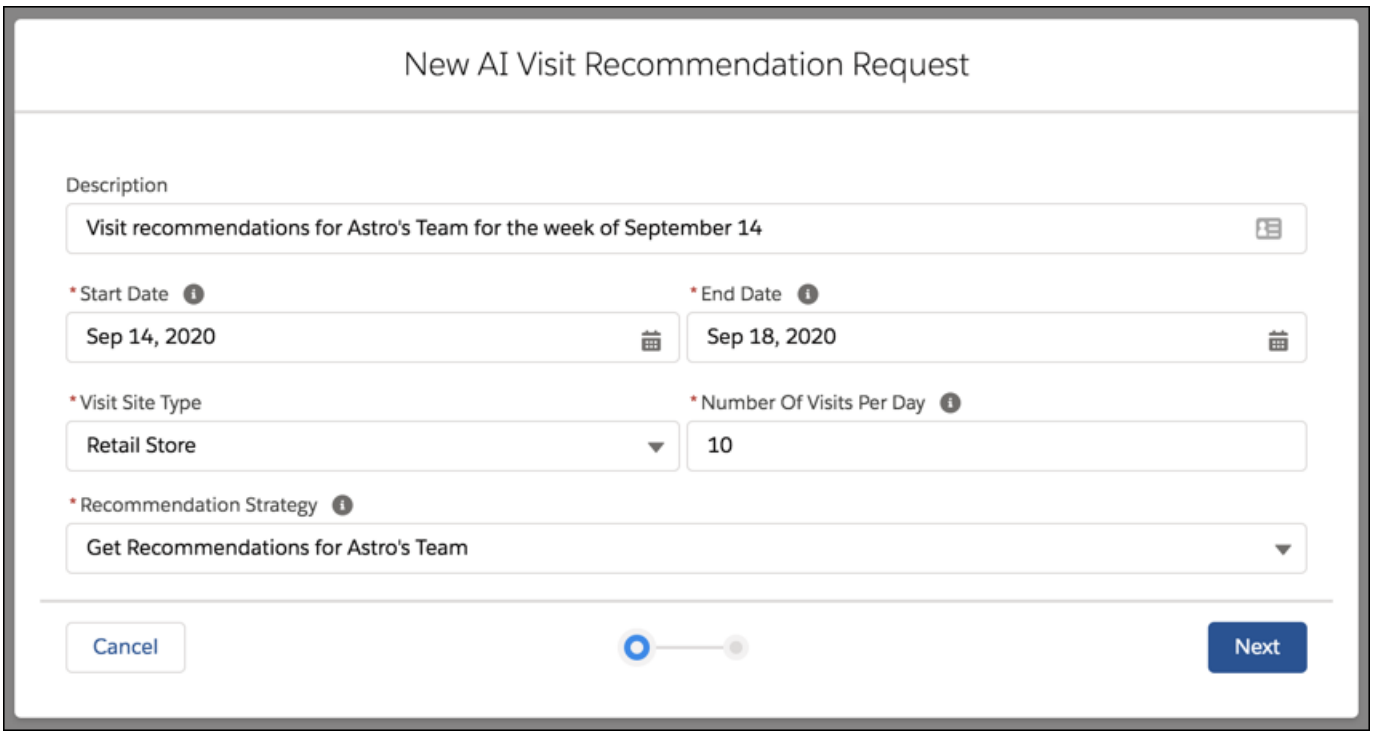
Recommandations de visites Einstein : planification de visites dans les magasins appropriés au moment opportun

Les responsables commerciaux n'ont plus à se soucier des prochains magasins que leurs commerciaux doivent visiter, Einstein s'en charge pour eux. Les recommandations de visite sont basées et ajustées sur les besoins uniques de votre activité. Créez une ou plusieurs stratégies en fonction de vos besoins métiers dans Einstein Next Best Action.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Performance, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Qui : pour utiliser cette fonctionnalité, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble d'autorisations Retail Execution Lightning Plus.

Comment : dans Configuration, recherchez et sélectionnez **Recommandations de visites Einstein**. Activez les Recommandations de visite Einstein. Dans Next Best Action, définissez une stratégie qui fournit à Einstein la logique métier permettant de suggérer des recommandations. Les responsables et les commerciaux peuvent désormais créer des requêtes de recommandation de visites sur une période donnée qu'Einstein utilise pour suggérer des recommandations de visites.



Les droits ALBERT EINSTEIN sont utilisés avec l'autorisation de l'Université hébraïque de Jérusalem. Représentée exclusivement par Greenlight.

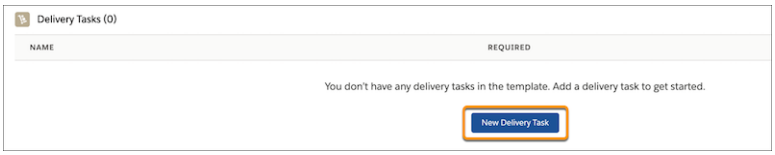
Ponctualité des livraisons aux boutiques à l'aide de tâches de livraison

Lorsque les responsables commerciaux visualisent toutes les commandes de leur région, ils peuvent définir les commandes prioritaires en fonction des performances des magasins. Ils peuvent créer et attribuer des tâches de livraison aux transporteurs, qui peuvent consulter ces tâches sur leur appareil mobile.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Performance, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Qui : pour utiliser cette fonctionnalité, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble d'autorisations Lightning Direct Store Delivery.

Comment : pour créer une tâche de livraison, utilisez un modèle de plan d'action. Attribuez le modèle à une visite pour ajouter la tâche de livraison à la visite. Lorsque les transporteurs ont accompli la tâche, ils peuvent enregistrer le nombre d'articles livrés.



Exécution de visites : flexibilité accrue et productivité améliorée

Les responsables commerciaux peuvent désormais créer des tâches personnalisées avec des objets Consumer Goods standard. Les commerciaux disposent de plus de flexibilité pour gérer leur journée et capturer des informations supplémentaires pendant les visites.

DANS CETTE SECTION :

Création de tâches personnalisées basées sur des objets Consumer Goods standard

Les responsables commerciaux peuvent créer rapidement des tâches personnalisées dans n'importe quel objet Consumer Goods standard pour lequel l'attribut HasActivities est activé. La création d'une tâche personnalisée ne nécessite plus la création préalable d'un objet personnalisé. Par exemple, pour capturer des informations sur les performances d'un magasin, un responsable commercial peut créer une tâche personnalisée avec l'objet Magasin de détail.

Filtrage et tri de vos visites

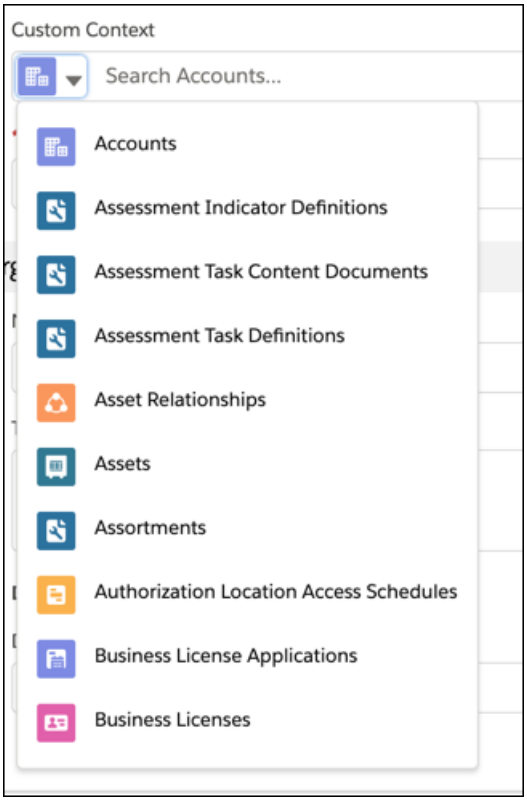
Les commerciaux disposent d'une nouvelle option qui facilite la gestion de leurs visites. Ils peuvent filtrer leurs visites par date, priorité et statut. Ils peuvent également trier les résultats par date et heure, itinéraire optimisé ou priorité. La liste des visites par défaut est triée par Heure de début planifié et filtrée par la date du jour.

Création de tâches personnalisées basées sur des objets Consumer Goods standard

Les responsables commerciaux peuvent créer rapidement des tâches personnalisées dans n'importe quel objet Consumer Goods standard pour lequel l'attribut HasActivities est activé. La création d'une tâche personnalisée ne nécessite plus la création préalable d'un objet personnalisé. Par exemple, pour capturer des informations sur les performances d'un magasin, un responsable commercial peut créer une tâche personnalisée avec l'objet Magasin de détail.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Performance, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Comment : pour créer une tâche personnalisée, sélectionnez un objet Consumer Goods standard dans le champ Contexte personnalisé.



Filtrage et tri de vos visites

Les commerciaux disposent d'une nouvelle option qui facilite la gestion de leurs visites. Ils peuvent filtrer leurs visites par date, priorité et statut. Ils peuvent également trier les résultats par date et heure, itinéraire optimisé ou priorité. La liste des visites par défaut est triée par Heure de début planifié et filtrée par la date du jour.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Performance, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Comment : dans la page de la liste Visites, cliquez sur l'icône de filtrage et de tri.

Autres modifications de Consumer Goods Cloud

Découvrez les améliorations mineures, mais importantes apportées à Consumer Goods Cloud.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Performance, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Pourquoi : vous pouvez aisément accéder à davantage d'objets Consumer Goods à partir d'un appareil mobile, dans le Lanceur d'application Salesforce et les communautés Salesforce.

Bénéficier d'une flexibilité embarquée accrue

De nouvelles fonctionnalités Consumer Goods Cloud sont accessibles à partir d'un appareil mobile. Les responsables et les commerciaux peuvent désormais gérer les promotions, les magasins, les visites, et plus, pendant leurs déplacements.

Objets supplémentaires dans le Lanceur d'application

Les objets Commande de tâche d'évaluation, Assortiment de produits, Emplacement dans le magasin, Canal de promotion, Catégorie de produit de promotion, Modèle de plan d'action de magasin, Assortiment de magasin, Produit de magasin et Produit de promotion sont désormais disponibles dans le Lanceur d'application Salesforce.

Élaborer des relations plus étroites avec les partenaires via des communautés

Consumer Goods Cloud est désormais disponible dans les communautés Salesforce. Pour plus d'informations sur les restrictions contractuelles relatives à l'utilisation de Consumer Goods Cloud dans les communautés Salesforce, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Ajouter des cartes d'emplacement et des listes de visites à des pages d'enregistrement de visite

Utilisez les nouveaux composants Carte d'emplacements de visite Consumer Goods et Liste de visites Consumer Goods.

Nouvelle icône dans le Lanceur d'application pour l'application Consumer Goods

La nouvelle icône reflète mieux l'application Consumer Goods.



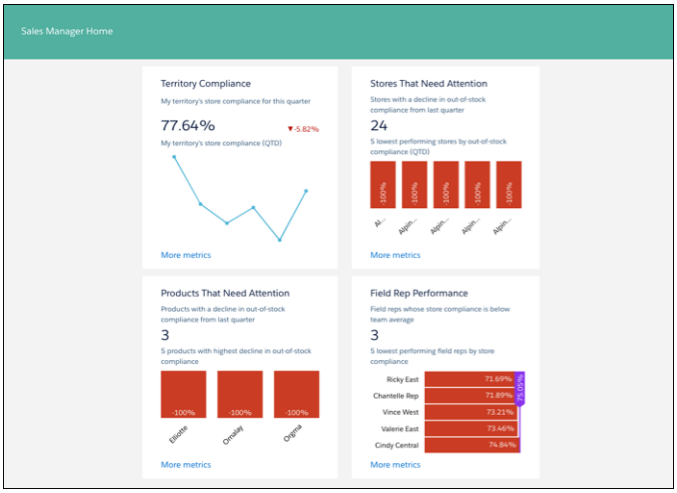
Optimisation de l'exécution de détail de vos magasins

Les nouveaux tableaux de bord Einstein Analytics for Consumer Goods facilitent l'accès aux indicateurs de performance clés de l'exécution de détail qui permettent d'exécuter efficacement les activités liées aux marchandises. Recevez des connaissances actionnables sur la conformité des magasins, la dernière visite de magasin, la conformité de l'inventaire, les performances des produits et la hiérarchie des comptes. Les commerciaux peuvent utiliser le tableau de bord Field Representative Summary pour suivre leurs performances et les comparer à la moyenne de l'équipe. Personnalisez votre application pour vous assurer qu'un responsable commercial peut afficher uniquement les données appartenant aux utilisateurs de rang inférieur au leur dans la hiérarchie.

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 Consumer Goods Cloud est activée.

Qui : Analytics for Consumer Goods réservée uniquement aux utilisateurs de Salesforce Consumer Goods Cloud. pour créer une application à partir du modèle Einstein Analytics for Consumer Goods, la licence complémentaire Einstein Analytics for Consumer Goods est requise. Les nouveaux tableaux de bord Einstein Analytics for Consumer Goods sont disponibles pour les utilisateurs qui disposent de l'unité de gestion de stock (UGS) Merchandiser et Contractor.

Pourquoi : aidez vos responsables et commerciaux à améliorer l'exécution de détail dans leurs magasins.



Objets nouveaux dans Consumer Goods Cloud

Augmentez les capacités avec les nouveaux objets Consumer Goods Cloud et Recommandations de visites Einstein.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Performance, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Qui : pour accéder à cet objet Consumer Goods Cloud, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble d'autorisations Lightning Direct Store Delivery. Pour accéder à ces objets Recommandations de visites Einstein, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble d'autorisations Lightning Retail Execution Plus.

Associer des expéditions à une visite
Utilisez le nouvel objet `DeliveryTask`.

Nouveaux champs dans l'objet RetailVisitKpi

Identifier la visite associée au RetailVisitKPI
Utilisez le nouveau champ `Visit` dans l'objet `RetailVisitKpi`.

Identifier le RetailStoreKPI associé au RetailVisitKPI
Utilisez le nouveau champ `RetailStoreKPI` dans l'objet `RetailVisitKpi`.

Nouveaux objets pour les Recommandations de visites Einstein

Créer des requêtes pour générer des recommandations de visites
Utilisez le nouvel objet `AiVisitRecommendationRequest`.

Afficher toutes les recommandations de visites
Utilisez le nouvel objet `AiVisitRecommendation`.

Manufacturing Cloud : remises (pilote) et prévisions de comptes avancées

Exécutez des programmes de remise basés sur le volume et le chiffre d'affaires avec la Gestion des remises. Gérez les programmes de remise et calculez les versements en contexte en travaillant avec vos données Salesforce qui comprennent des commandes et des produits. Exécutez des calculs de remise flexibles, établissez la confiance entre les partenaires et analysez les informations sur les versements à la fin de la période ou à tout moment. Définissez une période de renouvellement pour les contrats de vente. Sélectionnez des contrats de vente pour la prévision de compte. Utilisez la probabilité et des planifications de produits d'opportunités afin de calculer la valeur de métriques d'opportunité dans les prévisions de compte.

DANS CETTE SECTION :

Gestion des remises : solution centralisée pour le traitement des remises (pilote)
Créez des programmes de remise et spécifiez le type de remise, des règles d'éligibilité et une structure d'avantages comprenant des seuils. Les versements de remises sont traités à la cadence que vous sélectionnez avec les détails de votre choix. Utilisez le modèle de communauté Manufacturing pour collaborer avec vos partenaires. Recueillez des connaissances actionnables sur vos remises avec Einstein Analytics for Rebates.

Renouvellement des contrats de vente et calcul des prévisions de compte avec plus de flexibilité
Déterminer le début de la période de renouvellement des contrats de vente en spécifiant le nombre de jours avant la date de fin. Générez des prévisions de compte plus précis en sélectionnant les contrats de vente à prendre en compte pour la prévision. Utilisez un pourcentage de probabilité d'opportunités et des valeurs de planification de produits d'opportunité pour calculer les valeurs des métriques d'opportunité dans les prévisions de compte.

Utilisation du modèle de communauté de partenaires Manufacturing avec des licences Lightning External Apps
Le modèle de communauté Manufacturing est disponible avec les licences Lightning External Apps et Lightning External Apps Plus.

Einstein Analytics for Manufacturing : analyse ciblée et contrôle de l'accès aux données pour les responsables

Utilisez les nouveaux tableaux de bord Einstein Analytics for Manufacturing pour suivre vos performances par rapport aux objectifs de chiffre d'affaires. Vous pouvez personnaliser l'accès aux données des responsables commerciaux pour qu'ils affichent uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur dans la hiérarchie.

Types de métadonnées Manufacturing Cloud modifiés

Élargissez les possibilités avec ces types de métadonnées Manufacturing Cloud modifiés.

Objets de l'API Tooling Manufacturing Cloud modifiés

Allez plus loin avec les objets de l'API Tooling Manufacturing Cloud modifiés.

Gestion des remises : solution centralisée pour le traitement des remises (pilote)

Créez des programmes de remise et spécifiez le type de remise, des règles d'éligibilité et une structure d'avantages comprenant des seuils. Les versements de remises sont traités à la cadence que vous sélectionnez avec les détails de votre choix. Utilisez le modèle de communauté Manufacturing pour collaborer avec vos partenaires. Recueillez des connaissances actionnables sur vos remises avec Einstein Analytics for Rebates.

Remarque: Nous offrons les remises à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accès 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 remises ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce ne les pas annoncées dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

DANS CETTE SECTION :

Définition de programmes qui facilitent le calcul des montants de remise (pilote)

Configurez des programmes de remise basés sur le volume et le chiffre d'affaires, et définissez la fréquence de versement des remises. Intégrez de façon transparente des programmes de remise à vos comptes Salesforce en inscrivant les comptes en tant que membres à des programmes éligibles. Créez des types de programme pour chaque transaction, des transactions agrégées ou en définissant des types personnalisés. Spécifiez un pourcentage de chiffre d'affaires ou un montant par unité, ou vos propres règles de calcul de remise.

Traitement des versements de remises (pilote)

Définissez les critères de calcul de versement et attendez la fin du traitement back-end. Personnalisez le processus de calcul en utilisant un processus back-end flexible et extensible. Visualisez les détails de versement une fois le traitement du calcul terminé. Déterminez si les versements de remise ont été traités, la date à laquelle les versements ont été générés et le statut des versements.

Information de vos partenaires sur les remises à travers les communautés (pilote)

Augmentez la confiance avec vos partenaires en collaborant avec le modèle de communauté Manufacturing.

Définition de programmes qui facilitent le calcul des montants de remise (pilote)

Configurez des programmes de remise basés sur le volume et le chiffre d'affaires, et définissez la fréquence de versement des remises. Intégrez de façon transparente des programmes de remise à vos comptes Salesforce en inscrivant les comptes en tant que membres à des programmes éligibles. Créez des types de programme pour chaque transaction, des transactions agrégées ou en définissant des types personnalisés. Spécifiez un pourcentage de chiffre d'affaires ou un montant par unité, ou vos propres règles de calcul de remise.

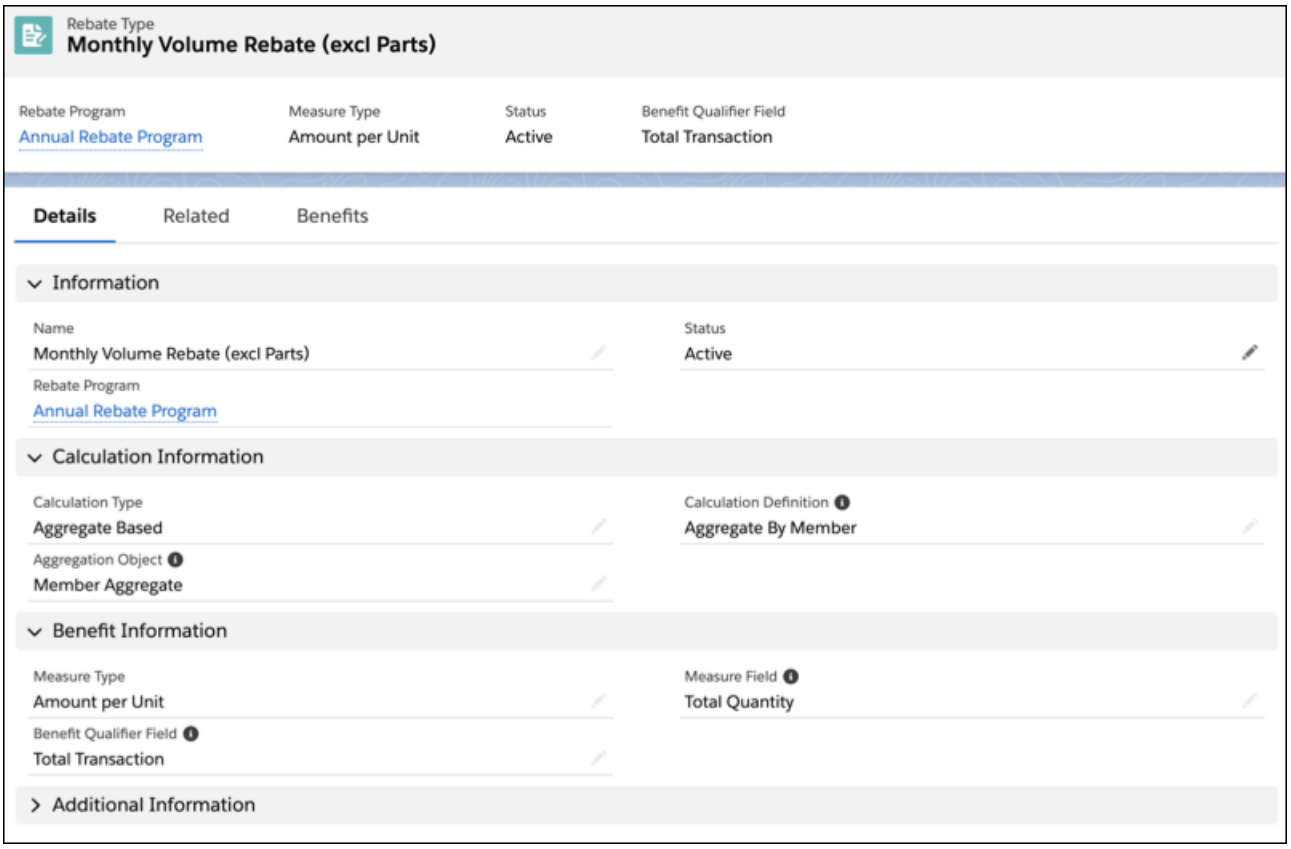
Remarque: Nous offrons les remises à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accès des conditions spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Les remises ne sont pas globalement disponibles

tant que Salesforce ne les pas annoncées 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.

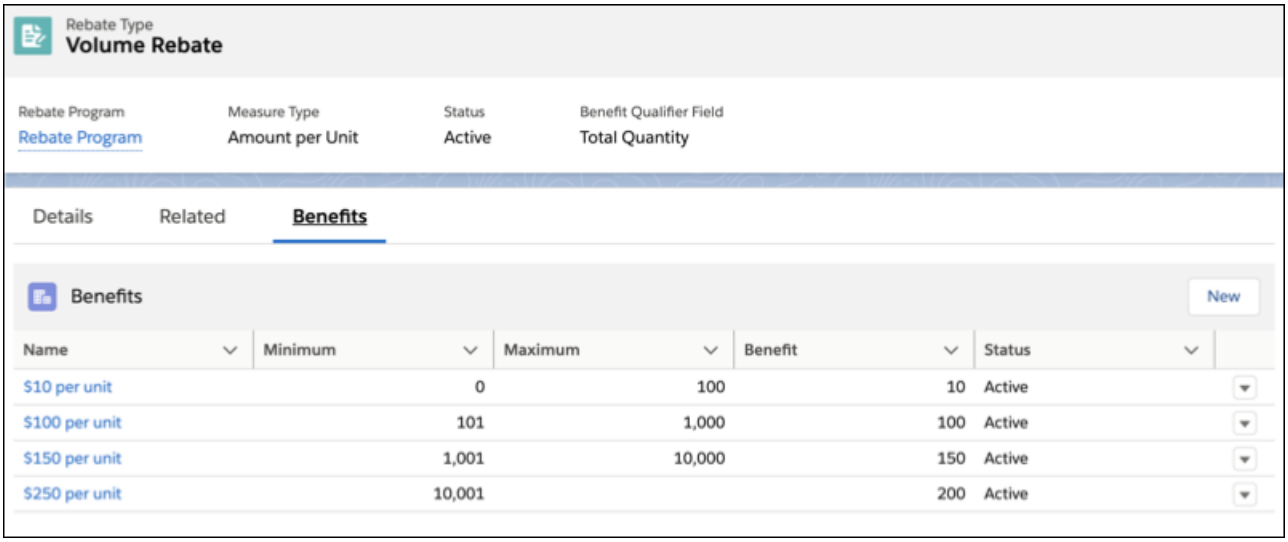
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Comment : créez des programmes de remise et ajoutez des membres aux programmes. Créez des périodes de versement et des types de programme de remise.

Visualisez tous les détails associés à un programme de remise dans des listes associées d'enregistrements de programme.



Consultez les avantages de chaque type de remise dans les enregistrements de type de remise.



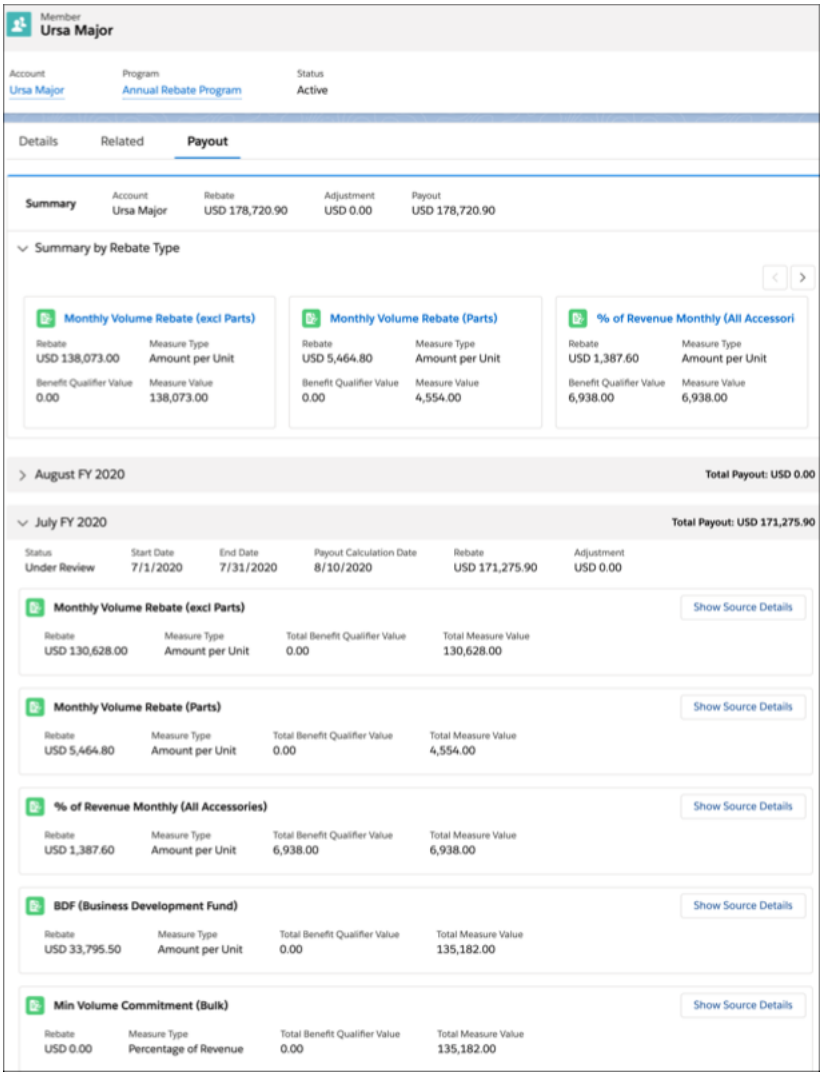
Traitement des versements de remises (pilote)

Définissez les critères de calcul de versement et attendez la fin du traitement back-end. Personnalisez le processus de calcul en utilisant un processus back-end flexible et extensible. Visualisez les détails de versement une fois le traitement du calcul terminé. Déterminez si les versements de remise ont été traités, la date à laquelle les versements ont été générés et le statut des versements.

Remarque: Nous offrons les remises à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accès 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 remises ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce ne les pas annoncées 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.

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

Comment : consultez les détails des versements sous l'onglet Versement des enregistrements de membre du programme de remise.



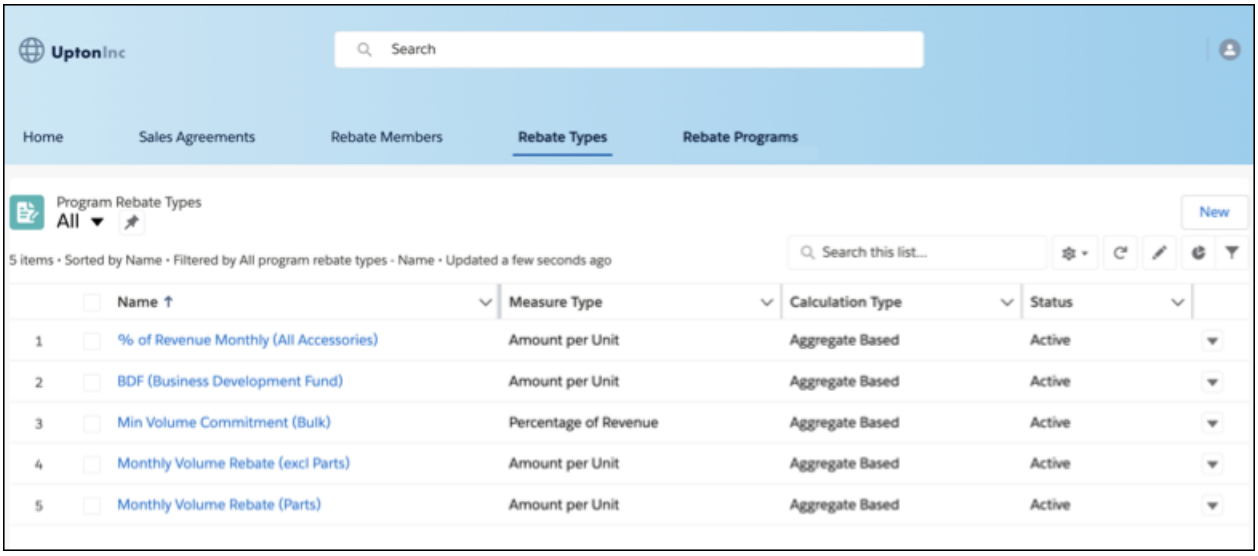
Information de vos partenaires sur les remises à travers les communautés (pilote)

Augmentez la confiance avec vos partenaires en collaborant avec le modèle de communauté Manufacturing.

Remarque: Nous offrons les remises à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accès 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 remises ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce ne les pas annoncées 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.

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

Comment : utilisez des objets Remises dans la communauté de partenaires Manufacturing en les activant. Les objets peuvent être incorporés à votre modèle de communauté.



Renouvellement des contrats de vente et calcul des prévisions de compte avec plus de flexibilité

Déterminer le début de la période de renouvellement des contrats de vente en spécifiant le nombre de jours avant la date de fin. Générez des prévisions de compte plus précis en sélectionnant les contrats de vente à prendre en compte pour la prévision. Utilisez un pourcentage de probabilité d'opportunités et des valeurs de planification de produits d'opportunité pour calculer les valeurs des métriques d'opportunité dans les prévisions de compte.

DANS CETTE SECTION :

Anticipation en définissant le début des périodes de renouvellement des contrats de vente
Planifiez à l'avance en spécifiant le nombre de jours qui détermine le début de la période de renouvellement des contrats de vente.

Calcul des prévisions de compte afin de définir avec plus de précision des contrats de vente
Prédisez la croissance d'un compte avec plus de précision en sélectionnant une vue de liste des contrats de vente à prendre en compte lors du calcul des prévisions du compte. Les contrats de vente des listes sélectionnées sont pris en compte lors du calcul des valeurs de contrat de vente dans les prévisions de compte.

Utilisation de la probabilité d'opportunités dans les prévisions de compte
Explorez les valeurs de prévisions de compte avec la Probabilité d'opportunités. La probabilité d'opportunités associées aux comptes est utilisée pour calculer les valeurs de quantité et de chiffre d'affaires des opportunités dans les prévisions de compte.

Amélioration des prévisions de compte en utilisant les planifications de produits d'opportunités (pilote)
Utilisez des planifications de produits d'opportunité afin de générer des prévisions de quantité et de chiffre d'affaires plus fiables pour les comptes. Les valeurs de planification de quantité et de chiffre d'affaires des produits d'opportunité sont utilisées pour calculer les valeurs de quantité et de chiffre d'affaires d'opportunité dans les prévisions de compte.

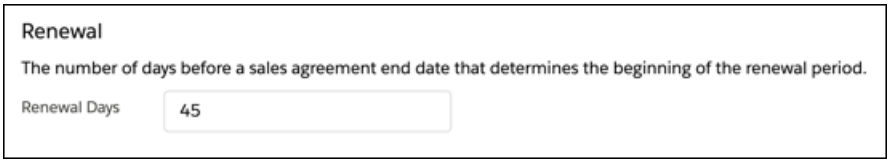
Anticipation en définissant le début des périodes de renouvellement des contrats de vente

Planifiez à l'avance en spécifiant le nombre de jours qui détermine le début de la période de renouvellement des 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 : saisissez le nombre de jours avant la date de fin de contrats de vente qui marque le début de la période de renouvellement. Cette période de renouvellement s'applique à tous les contrats de vente de votre organisation Salesforce. Vous pouvez renouveler un contrat de vente uniquement lorsque la période de renouvellement a commencé. Vous pouvez renouveler un contrat même s'il a expiré.



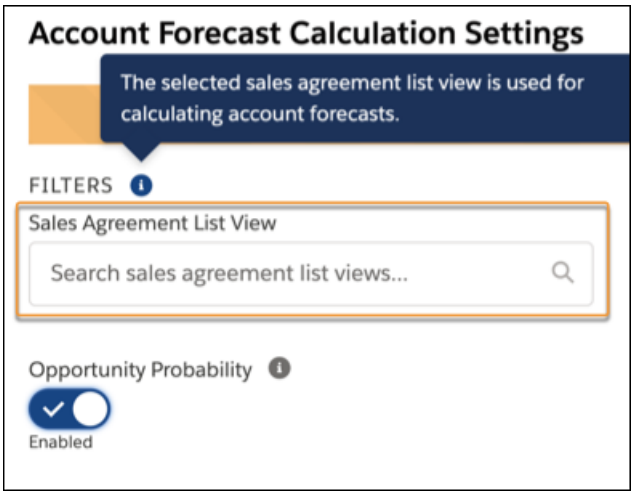
Calcul des prévisions de compte afin de définir avec plus de précision des contrats de vente

Prédisez la croissance d'un compte avec plus de précision en sélectionnant une vue de liste des contrats de vente à prendre en compte lors du calcul des prévisions du compte. Les contrats de vente des listes sélectionnées sont pris en compte lors du calcul des valeurs de contrat de vente dans les 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 : dans la page Configuration des prévisions de compte, sélectionnez une vue de liste qui contient des contrats de vente. Une fois la vue de liste sélectionnée, les prévisions de compte sont mises à jour avec les dernières valeurs uniquement lorsqu'elles sont recalculées.



Utilisation de la probabilité d'opportunités dans les prévisions de compte

Explorez les valeurs de prévisions de compte avec la Probabilité d'opportunités. La probabilité d'opportunités associées aux comptes est utilisée pour calculer les valeurs de quantité et de chiffre d'affaires des opportunités dans les 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 : dans la page Configuration des prévisions de compte, activez Probabilité d'opportunités.



Amélioration des prévisions de compte en utilisant les planifications de produits d'opportunités (pilote)

Utilisez des planifications de produits d'opportunité afin de générer des prévisions de quantité et de chiffre d'affaires plus fiables pour les comptes. Les valeurs de planification de quantité et de chiffre d'affaires des produits d'opportunité sont utilisées pour calculer les valeurs de quantité et de chiffre d'affaires d'opportunité dans les prévisions de compte.

Remarque: Nous offrons les Planifications de produits d'opportunité pour les Prévisions de compte 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 Planifications de produits d'opportunité pour les Prévisions de compte ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

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 : activez les Planifications de produits dans votre organisation Salesforce. Activez ensuite Planifications de produits d'opportunité dans la page Configuration des prévisions de compte. Les prévisions de compte sont mises à jour avec les dernières valeurs uniquement lorsqu'elles sont recalculées.

Utilisation du modèle de communauté de partenaires Manufacturing avec des licences Lightning External Apps

Le modèle de communauté Manufacturing est disponible avec les licences Lightning External Apps et Lightning External Apps Plus.

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.

Einstein Analytics for Manufacturing : analyse ciblée et contrôle de l'accès aux données pour les responsables

Utilisez les nouveaux tableaux de bord Einstein Analytics for Manufacturing pour suivre vos performances par rapport aux objectifs de chiffre d'affaires. Vous pouvez personnaliser l'accès aux données des responsables commerciaux pour qu'ils affichent uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur dans la hiérarchie.

DANS CETTE SECTION :

Suivi de vos performances commerciales par rapport aux objectifs
Utilisez les tableaux de bord Objectifs de l'équipe et Mes objectifs pour surveiller vos performances et celles de votre équipe par rapport au chiffre d'affaires prévu.

Personnalisation de l'accès aux données pour les responsables commerciaux
Faites gagner du temps aux responsables commerciaux en leur permettant d'afficher uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur au leur dans la hiérarchie.

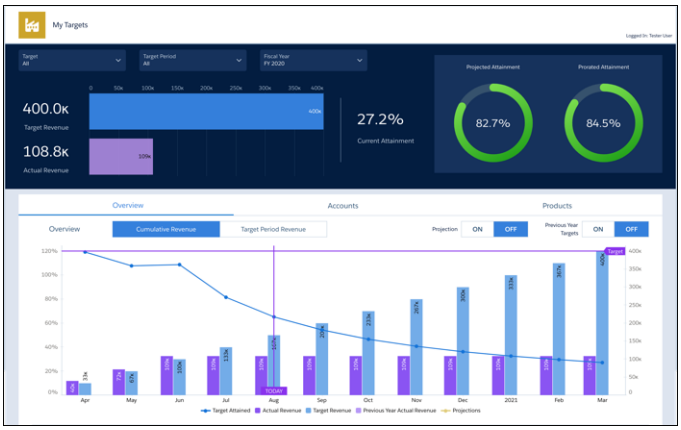
Suivi de vos performances commerciales par rapport aux objectifs

Utilisez les tableaux de bord Objectifs de l'équipe et Mes objectifs pour surveiller vos performances et celles de votre équipe par rapport au chiffre d'affaires prévu.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Manufacturing Cloud est activée. Analytics pour Manufacturing est réservée aux utilisateurs de Salesforce Manufacturing Cloud.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Analytics Einstein pour Fabrication, la licence complémentaire Manufacturing Analytics Plus est requise.

Pourquoi : les visualisations des tableaux de bord permettent aux responsables de compte et aux dirigeants de répartir leurs performances par rapport aux objectifs de chiffre d'affaires de leurs comptes et de leurs produits.



Comment : accédez à Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Sélectionnez le modèle **Analytics for Manufacturing**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

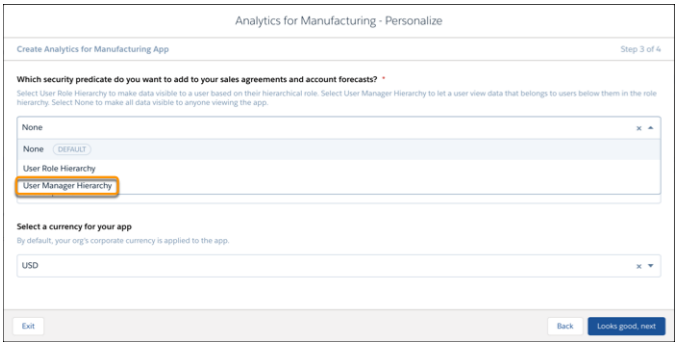
Personnalisation de l'accès aux données pour les responsables commerciaux

Faites gagner du temps aux responsables commerciaux en leur permettant d'afficher uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur au leur dans la hiérarchie.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Manufacturing Cloud est activée. Analytics pour Manufacturing est réservée aux utilisateurs de Salesforce Manufacturing Cloud.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Analytics Einstein pour Fabrication, la licence complémentaire Manufacturing Analytics Plus est requise.

Comment : utilisez l'assistant de configuration pour ajouter le prédicat de sécurité User Manager Hierarchy à vos contrats de vente et prévisions de compte.



Types de métadonnées Manufacturing Cloud modifiés

Élargissez les possibilités avec ces types de métadonnées Manufacturing Cloud modifiés.

Utiliser la probabilité de fermeture d'opportunités pour calculer des prévisions de compte
Utilisez le nouveau champ `opportunityProbabilityEnabled` dans le type de métadonnées AccountForecastSettings.

Sélectionner une vue de liste avec les contrats de vente à prendre en compte lors du calcul des prévisions de compte
Utilisez le nouveau champ `salesAgreementFilterId` dans le type de métadonnées AccountForecastSettings.

Objets de l'API Tooling Manufacturing Cloud modifiés

Allez plus loin avec les objets de l'API Tooling Manufacturing Cloud modifiés.

Utiliser la probabilité de fermeture d'opportunités pour calculer des prévisions de compte
Utilisez le nouveau champ `HasOpportunityProbability` dans l'objet AccountForecastSettings.

Spécifier le nombre de jours précédant la date de fin de contrats de vente afin de déterminer le début de la période de renouvellement
Utilisez le nouveau champ `RenewalPeriodDayCount` dans l'objet SalesAgreementSettings.

Gestion par lot : traitement de volumes de données importants en quelques clics (pilote)

Traitez des millions d'enregistrements dans votre organisation Salesforce en utilisant la Gestion par lot. Suivez le statut et l'intégrité des tâches par lot dans Surveiller les services de workflow.

Remarque: Nous offrons la gestion par lot 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 Gestion par lot n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

DANS CETTE SECTION :

Définition de tâches par lot pour traiter les volumes importants d'enregistrements (pilote)
Créez des tâches par lot pour traiter les volumes de données élevés dans un flux. Ces tâches traitent vos données dans des lots de tâches gérables. Utilisez des tâches par lot pour automatiser l'exécution de processus métiers complexes à travers des objets multiples. Les tâches par lot sont programmées en utilisant des flux planifiés.

Planification de vos tâches par lot (pilote)
Utilisez des flux planifiés afin de déterminer quand une tâche doit être exécutée et à quelle fréquence. Vous pouvez planifier un flux pour exécuter plusieurs tâches par lot ensemble.

Examen attentif de vos tâches par lot (pilote)
Surveillez le statut et l'intégrité d'une exécution de tâche par lot. À chaque exécution de lot, un enregistrement est créé dans Surveiller les services de workflow. Vous pouvez suivre l'exécution complète de la tâche par lot et de ses différentes parties. Vous pouvez également consulter la liste des enregistrements que la tâche n'a pas pu traiter.

Définition de tâches par lot pour traiter les volumes importants d'enregistrements (pilote)

Créez des tâches par lot pour traiter les volumes de données élevés dans un flux. Ces tâches traitent vos données dans des lots de tâches gérables. Utilisez des tâches par lot pour automatiser l'exécution de processus métiers complexes à travers des objets multiples. Les tâches par lot sont programmées en utilisant des flux planifiés.

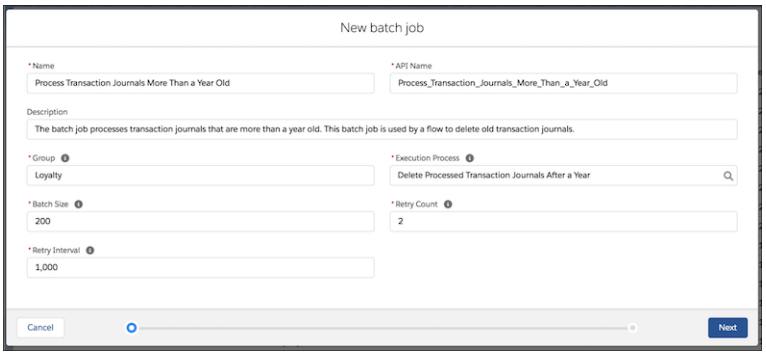
Remarque: Nous offrons la gestion par lot à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. La Gestion par lot 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.

Où : la gestion par lot est disponible pour les participants au programme pilote Rebates. Pour connaître sur les éditions qui prennent en charge la gestion par lot, contactez votre représentant Salesforce.

Qui : les administrateurs de votre organisation Salesforce peuvent créer des tâches par lot.

Pourquoi : les flux peuvent traiter jusqu'à 250 000 enregistrements par jour. Utilisez des tâches par lot afin de traiter plus de 250 000 enregistrements dans des lots gérables sans dépasser les limites de la plate-forme. Plusieurs tâches par lot peuvent être planifiées ensemble dans un flux pour traiter des enregistrements à travers plusieurs objets appartenant à un même processus métier.

Comment : dans Configuration, recherchez et sélectionnez **Gestion par lot**. Cliquez sur **Nouveau**. Définissez une tâche par lot, puis sélectionnez le flux métier que la tâche doit exécuter. Cliquez sur **Suivant**. Sélectionnez la variable d'entrée du flux qui identifie chaque enregistrement de façon unique. Sélectionnez l'objet dont les enregistrements doivent être traités et les critères de filtrage. Cliquez sur **Enregistrer**, puis sur **Activer**.



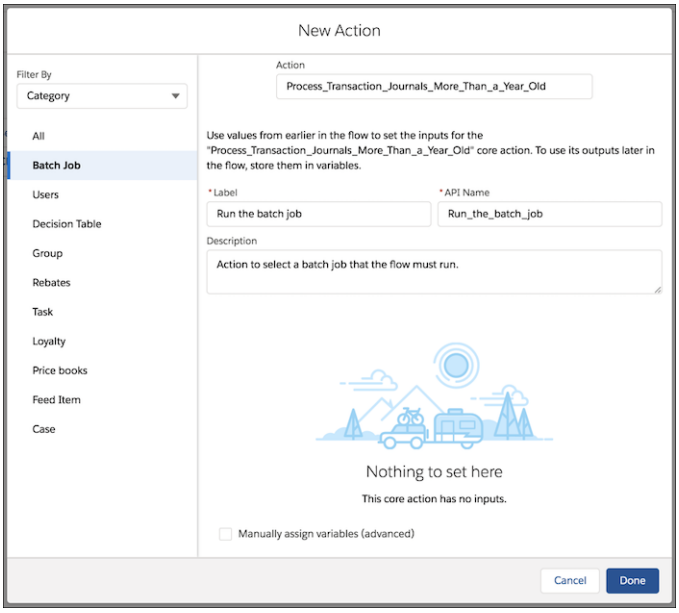
Planification de vos tâches par lot (pilote)

Utilisez des flux planifiés afin de déterminer quand une tâche doit être exécutée et à quelle fréquence. Vous pouvez planifier un flux pour exécuter plusieurs tâches par lot ensemble.

Remarque: Nous offrons la gestion par lot 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 Gestion par lot 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.

Où : la gestion par lot est disponible pour les participants au programme pilote Rebates. Pour connaître sur les éditions qui prennent en charge la gestion par lot, contactez votre représentant Salesforce.

Comment : dans un flux planifié, faites glisser un élément Action vers la zone de dessin. Sélectionnez la catégorie **Tâche par lot**. Recherchez et sélectionnez une tâche par lot active.



Examen attentif de vos tâches par lot (pilote)

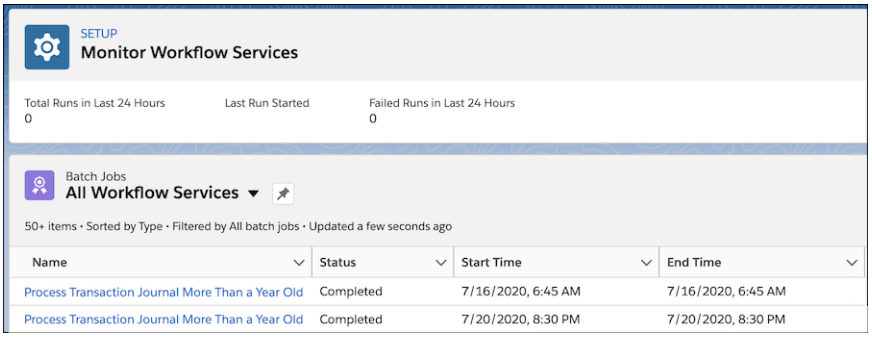
Surveillez le statut et l'intégrité d'une exécution de tâche par lot. À chaque exécution de lot, un enregistrement est créé dans Surveiller les services de workflow. Vous pouvez suivre l'exécution complète de la tâche par lot et de ses différentes parties. Vous pouvez également consulter la liste des enregistrements que la tâche n'a pas pu traiter.

Remarque: Nous offrons la gestion par lot 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 Gestion par lot 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.

Où : la gestion par lot est disponible pour les participants au programme pilote Rebates. Pour connaître sur les éditions qui prennent en charge la gestion par lot, contactez votre représentant Salesforce.

Qui : les administrateurs de votre organisation Salesforce peuvent suivre les exécutions de tâches par lot dans Surveiller les services de workflow.

Comment : dans Configuration, recherchez et sélectionnez **Surveiller les services de workflow**. Pour afficher les détails d'une exécution de tâche par lot, cliquez sur son enregistrement.



Moteur de traitement des données : nouvelle méthode de transformation des données dans votre organisation (pilote)

Extrayez des données d'objets standard et d'objets personnalisés dans votre organisation Salesforce, puis transformez-les pour les adapter à vos besoins métiers. Mettez à jour ou créez ensuite des enregistrements avec les données transformées.

Remarque: Nous offrons le Moteur de traitement des données 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 Moteur de traitement des données n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

DANS CETTE SECTION :

Transformation des données en quelques clics (pilote)

Les données de votre organisation Salesforce sont stockées dans différents objets. Utilisez le Moteur de traitement des données pour regrouper toutes les données au même endroit et les transformer en fonction de vos besoins. Commencez par créer une instance de Moteur de traitement des données. Sélectionnez ensuite des sources de données, définissez les diverses configurations et déterminez si les données transformées doivent être utilisées pour créer des enregistrements ou mettre à jour les enregistrements existants.

Exécution de votre Moteur de traitement des données (pilote)

Exécutez une instance de Moteur de traitement des données pour créer ou mettre à jour des enregistrements dans votre organisation Salesforce à tout moment ou sur la base d'une planification. Une fois activée, vous pouvez exécuter une instance. Utilisez un flux pour définir quand et à quelle fréquence une instance de Moteur de traitement des données met à jour vos données.

Suivi des opérations de vos Moteurs de traitement des données (pilote)

Chaque fois qu'une instance de Moteur de traitement des données transforme et met à jour des données, un enregistrement de suivi est créé dans Surveiller les services de workflow. Utilisez l'enregistrement de suivi pour examiner les détails d'exécution de l'instance de Moteur de traitement des données.

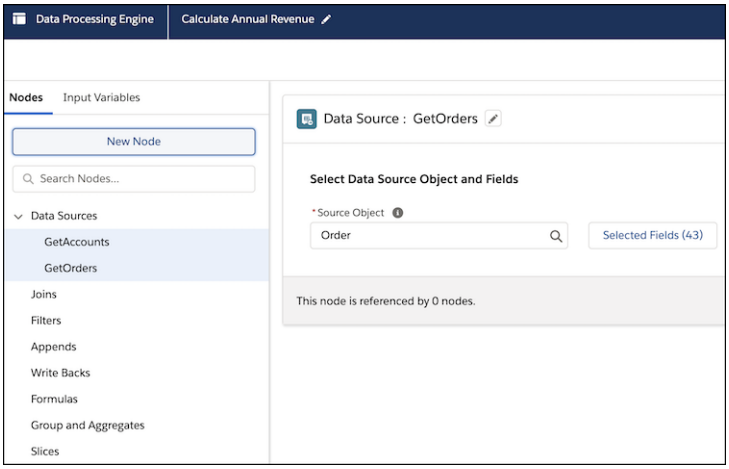
Transformation des données en quelques clics (pilote)

Les données de votre organisation Salesforce sont stockées dans différents objets. Utilisez le Moteur de traitement des données pour regrouper toutes les données au même endroit et les transformer en fonction de vos besoins. Commencez par créer une instance de Moteur de traitement des données. Sélectionnez ensuite des sources de données, définissez les diverses configurations et déterminez si les données transformées doivent être utilisées pour créer des enregistrements ou mettre à jour les enregistrements existants.

Remarque: Nous offrons le Moteur de traitement des données 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 Moteur de traitement des données 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.

Où : le Moteur de traitement des données est disponible pour les participants au programme pilote Rebates. Pour connaître les éditions qui prennent en charge le Moteur de traitement des données, contactez votre représentant Salesforce.

Comment : dans Configuration, recherchez et sélectionnez **Moteur de traitement des données**. Cliquez sur **Nouveau**. Configurez votre Moteur de traitement des données, puis activez-le.



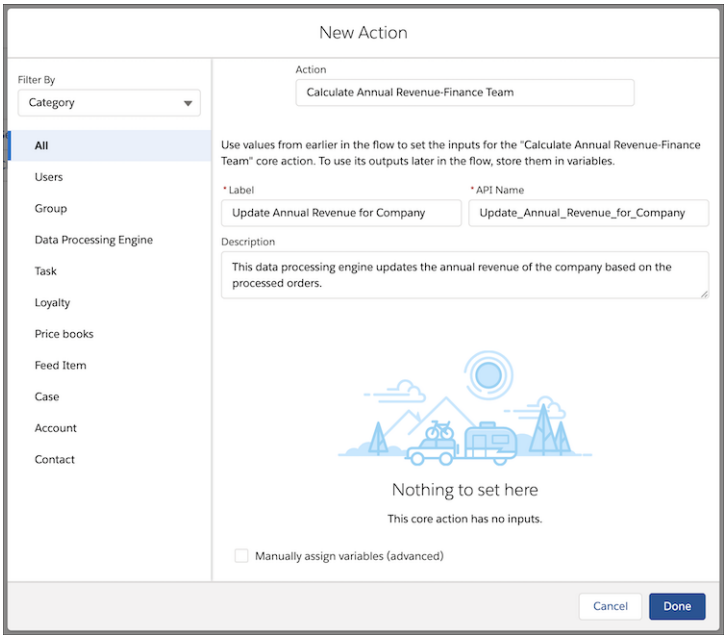
Exécution de votre Moteur de traitement des données (pilote)

Exécutez une instance de Moteur de traitement des données pour créer ou mettre à jour des enregistrements dans votre organisation Salesforce à tout moment ou sur la base d'une planification. Une fois activée, vous pouvez exécuter une instance. Utilisez un flux pour définir quand et à quelle fréquence une instance de Moteur de traitement des données met à jour vos données.

Remarque: Nous offrons le Moteur de traitement des données 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 Moteur de traitement des données 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.

Où : le Moteur de traitement des données est disponible pour les participants au programme pilote Rebates. Pour connaître les éditions qui prennent en charge le Moteur de traitement des données, contactez votre représentant Salesforce.

Comment : dans un flux, faites glisser un élément **Action** vers la zone de dessin. Sélectionnez la catégorie **Moteur de traitement des données**. Recherchez et sélectionnez un Moteur de traitement des données actif.



Suivi des opérations de vos Moteurs de traitement des données (pilote)

Chaque fois qu'une instance de Moteur de traitement des données transforme et met à jour des données, un enregistrement de suivi est créé dans Surveiller les services de workflow. Utilisez l'enregistrement de suivi pour examiner les détails d'exécution de l'instance de Moteur de traitement des données.

Remarque: Nous offrons le Moteur de traitement des données 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 Moteur de traitement des données 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.

Où : le Moteur de traitement des données est disponible pour les participants au programme pilote Rebates. Pour connaître les éditions qui prennent en charge le Moteur de traitement des données, contactez votre représentant Salesforce.

Comment : dans Configuration, recherchez et sélectionnez **Surveiller les services de workflow**. Pour afficher les détails d'exécution d'un moteur de traitement des données, ouvrez l'enregistrement correspondant.

Gestion des réponses d'urgence pour Public Health

La Gestion des réponses d'urgence pour Public Health a de nouvelles exigences de compatibilité pour vos organisations Salesforce avant de traiter la mise à niveau push vers la version Winter '21.

DANS CETTE SECTION :

Prérequis de la mise à niveau vers Winter '21

Pour réussir les futures mises à niveau, vous devez activer la protection des données et les détails de confidentialité pour vos enregistrements.

Prérequis de la mise à niveau vers Winter '21

Pour réussir les futures mises à niveau, vous devez activer la protection des données et les détails de confidentialité pour vos enregistrements.

Comment :

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

Analytics : modèles de démarrage rapide Einstein Discovery, synchronisation pour Snowflake, actualisation automatique des modèles Einstein Discovery

Analytics inclut les Rapports et tableaux de bord, Einstein Analytics et Einstein Discovery. Accélérez et simplifiez l'utilisation de Einstein Discovery avec des modèles de démarrage rapide. Exportez vos données Salesforce locales brutes vers votre lac de données Snowflake sans utiliser d'outil ETL tiers. Automatisez certaines étapes manuelles requises pour mettre à jour vos modèles prédictifs Einstein Discovery avec l'actualisation planifiée des modèles.

Les droits ALBERT EINSTEIN sont utilisés avec l'autorisation de l'Université hébraïque de Jérusalem. Représentée exclusivement par Greenlight.

DANS CETTE SECTION :

Introduction d'un nouveau nom pour Einstein Analytics : Tableau CRM

Le nom d'Einstein Analytics a changé. Bienvenue à Tableau CRM. Les fonctionnalités restent identiques, nous avons seulement modernisé le nom. Lorsque Tableau a rejoint la famille Salesforce, nous avons regroupé les capacités pour offrir des analytiques d'une profondeur et d'une puissance inégalées. Tableau CRM appartient à cette famille qui offre la meilleure expérience en analytiques natives dans les produits Salesforce CRM. Tableau CRM continue de combiner l'intelligence artificielle et l'intelligence économique, et Einstein Discovery reste étroitement intégré à la plate-forme. Vous retrouvez l'ancien nom dans quelques pages pendant que nous procédons à leur actualisation.

Rapports et tableaux de bord : ajout automatique de champs aux types de rapport personnalisés (bêta), pièces jointes pour les abonnements à des rapports

Les nouveaux champs personnalisés d'un objet Salesforce sont automatiquement disponibles pour tous les types de rapport personnalisés basés sur cet objet. Recevez les résultats de rapport dans votre boîte de réception, sous le format .csv ou .xlsx, sans vous connecter à Salesforce.

Einstein Analytics : modèles de démarrage rapide Einstein Discovery, synchronisation pour Snowflake, actualisation automatique des modèles Einstein Discovery

Accélérez et simplifiez l'utilisation de Einstein Discovery avec des modèles de démarrage rapide. Exportez vos données Salesforce locales brutes vers votre lac de données Snowflake sans utiliser d'outil ETL tiers. Automatisez certaines étapes manuelles requises pour mettre à jour vos modèles prédictifs Einstein Discovery avec l'actualisation planifiée des modèles.

Introduction d'un nouveau nom pour Einstein Analytics : Tableau CRM

Le nom d'Einstein Analytics a changé. Bienvenue à Tableau CRM. Les fonctionnalités restent identiques, nous avons seulement modernisé le nom. Lorsque Tableau a rejoint la famille Salesforce, nous avons regroupé les capacités pour offrir des analytiques d'une profondeur et d'une puissance inégalées. Tableau CRM appartient à cette famille qui offre la meilleure expérience en analytiques natives dans les produits Salesforce CRM. Tableau CRM continue de combiner l'intelligence artificielle et l'intelligence économique, et Einstein Discovery reste étroitement intégré à la plate-forme. Vous retrouvez l'ancien nom dans quelques pages pendant que nous procédons à leur actualisation.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience, à Salesforce Classic et à l'application mobile Salesforce. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Rapports et tableaux de bord : ajout automatique de champs aux types de rapport personnalisés (bêta), pièces jointes pour les abonnements à des rapports

Les nouveaux champs personnalisés d'un objet Salesforce sont automatiquement disponibles pour tous les types de rapport personnalisés basés sur cet objet. Recevez les résultats de rapport dans votre boîte de réception, sous le format .csv ou .xlsx, sans vous connecter à Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Abonnement pour recevoir les résultats de rapport par e-mail (globalement disponible)

Il n'est pas toujours pratique de se connecter à Salesforce uniquement pour consulter un rapport. Vous pouvez désormais recevoir les résultats de rapports dans votre boîte de réception. Lorsque vous êtes abonné à un rapport, choisissez de recevoir les résultats sous forme de pièce jointe au format .xlsx ou .csv. Pour consulter les résultats, ouvrez votre e-mail.

Ajout automatique de champs aux types de rapport personnalisés (bêta)

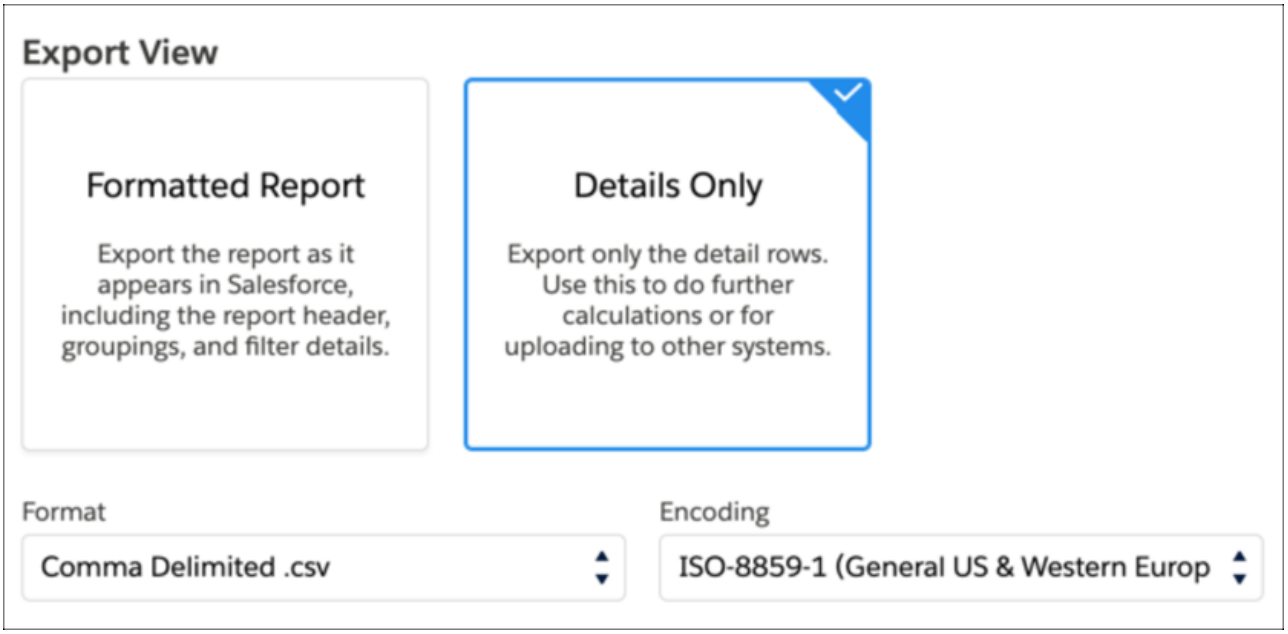
L'ajout de nouveaux champs personnalisés à vos rapports prend du temps, particulièrement lorsque vous avez de nombreux types de rapport personnalisés. Avec l'ajout automatique, les champs personnalisés que vous ajoutez à un objet Salesforce sont automatiquement ajoutés à tous les types de rapport personnalisés basés sur cet objet. Lorsque vous créez un rapport à partir du type de rapport personnalisé, tous les champs personnalisés peuvent être ajoutés à votre rapport.

Abonnement pour recevoir les résultats de rapport par e-mail (globalement disponible)

Il n'est pas toujours pratique de se connecter à Salesforce uniquement pour consulter un rapport. Vous pouvez désormais recevoir les résultats de rapports dans votre boîte de réception. Lorsque vous êtes abonné à un rapport, choisissez de recevoir les résultats sous forme de pièce jointe au format .xlsx ou .csv. Pour consulter les résultats, ouvrez votre e-mail.

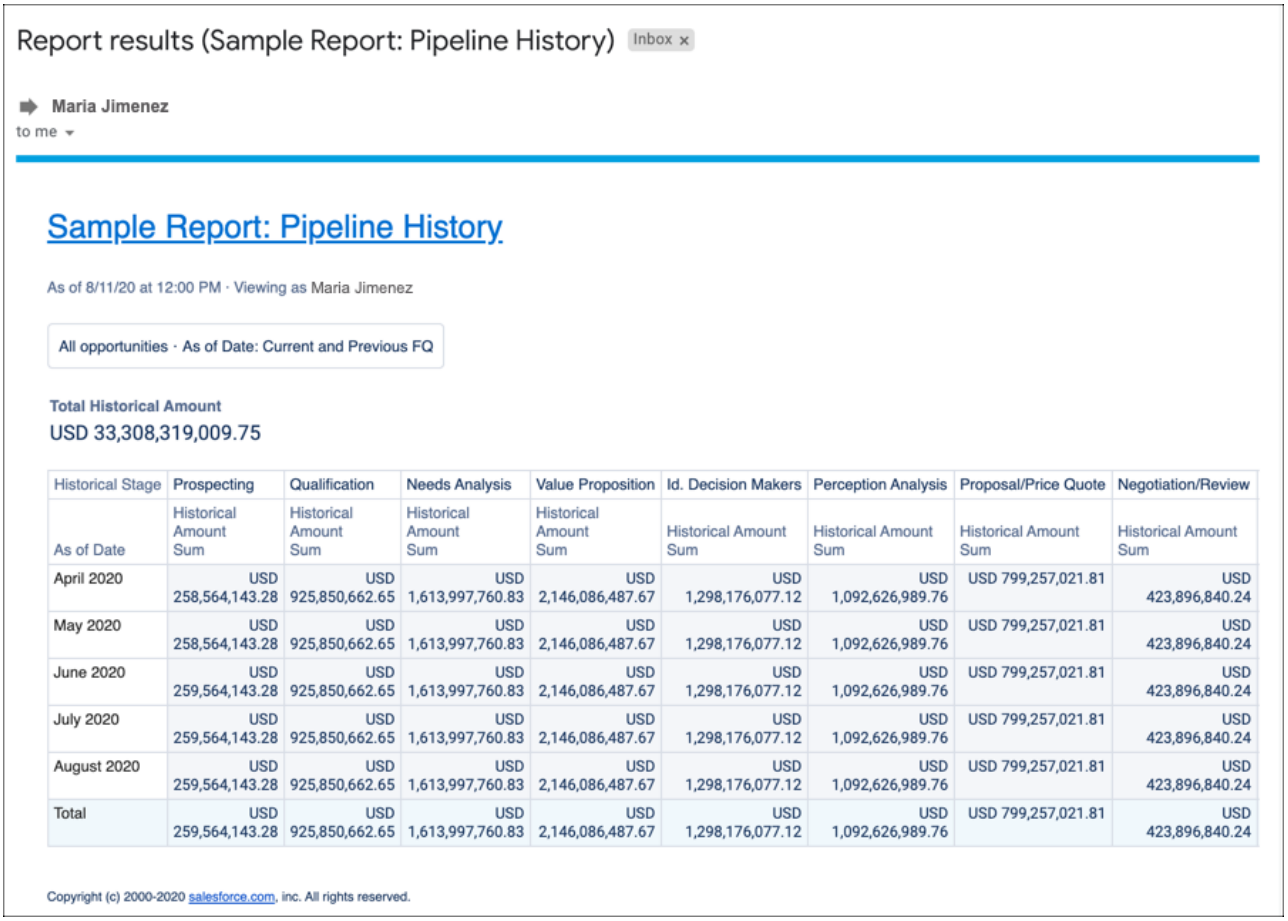
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour joindre des fichiers à un abonnement à un rapport, abonnez-vous au rapport. Dans la configuration de l'abonnement, cliquez sur **Joindre un fichier**, puis sélectionnez **Rapport mis en forme** ou **Détails uniquement**. Chaque rapport mis en forme est remis sous le format .xlsx et inclus dans le corps de l'e-mail. Chaque rapport sans mise en forme (contenant uniquement les détails) est joint au message sous forme de fichier .csv. Pour des pièces jointes .csv, vous pouvez sélectionner le type d'encodage.



Simple ! Les rapports auxquels vous vous abonnez sont remis dans votre boîte de réception à la date prévue et sous le format sélectionné.

Le rapport joint peut inclure jusqu'à 15 000 lignes et 30 colonnes. Les lignes supplémentaires sont éliminées. Pour afficher le rapport complet dans Salesforce, cliquez sur son titre dans l'e-mail qui contient la version mise en forme, ou connectez-vous à Salesforce et recherchez le rapport.



Report results (Sample Report: Pipeline History) Inbox ×

Maria Jimenez
to me

Sample Report: Pipeline History

As of 8/11/20 at 12:00 PM · Viewing as Maria Jimenez

All opportunities · As of Date: Current and Previous FQ

Total Historical Amount
USD 33,308,319,009.75

Historical Stage	Prospecting	Qualification	Needs Analysis	Value Proposition	Id. Decision Makers	Perception Analysis	Proposal/Price Quote	Negotiation/Review
As of Date	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum	Historical Amount Sum
April 2020	USD 258,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
May 2020	USD 258,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
June 2020	USD 259,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
July 2020	USD 259,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
August 2020	USD 259,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24
Total	USD 259,564,143.28	USD 925,850,662.65	USD 1,613,997,760.83	USD 2,146,086,487.67	USD 1,298,176,077.12	USD 1,092,626,989.76	USD 799,257,021.81	USD 423,896,840.24

Copyright (c) 2000-2020 salesforce.com, inc. All rights reserved.

Ajout automatique de champs aux types de rapport personnalisés (bêta)

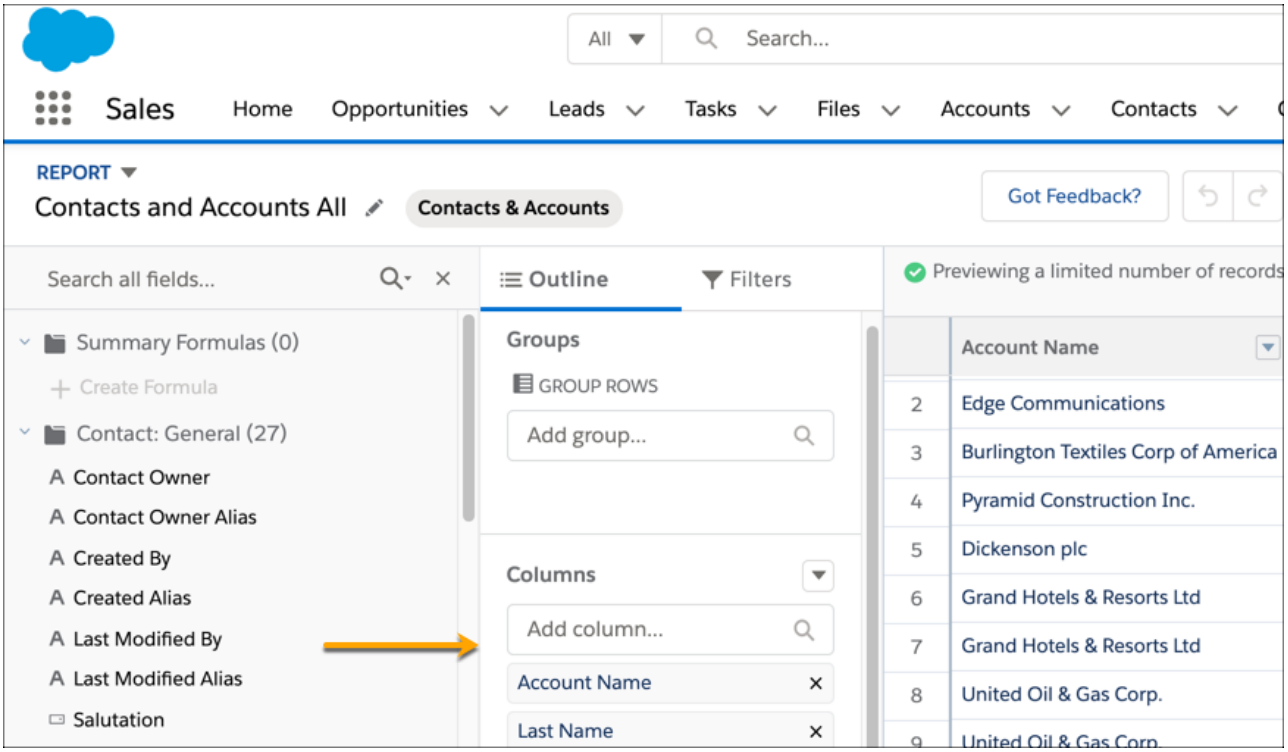
L'ajout de nouveaux champs personnalisés à vos rapports prend du temps, particulièrement lorsque vous avez de nombreux types de rapport personnalisés. Avec l'ajout automatique, les champs personnalisés que vous ajoutez à un objet Salesforce sont automatiquement ajoutés à tous les types de rapport personnalisés basés sur cet objet. Lorsque vous créez un rapport à partir du type de rapport personnalisé, tous les champs personnalisés peuvent être ajoutés à votre rapport.

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

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les pièces jointes aux abonnements à des rapports correspondent à un aperçu et ne sont pas considérées comme un « Service » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur les pièces jointes aux abonnements à des rapports dans IdeaExchange ou la Trailblazer Community.

Comment : dans Configuration, saisissez *Paramètres des rapports et des tableaux de bord* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres des rapports et des tableaux de bord**. Sélectionnez **Ajouter automatiquement de nouveaux champs personnalisés aux présentations de type de rapport personnalisé**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Vous pouvez désormais ajouter les nouveaux champs personnalisés à un rapport élaboré à partir d'un type de rapport personnalisé existant depuis le volet Champs du générateur de rapport. Tous les champs personnalisés de l'objet Salesforce sont automatiquement inclus dans la liste Champs et vous pouvez les faire glisser vers la liste Colonnes.



Einstein Analytics : modèles de démarrage rapide Einstein Discovery, synchronisation pour Snowflake, actualisation automatique des modèles Einstein Discovery

Accélérez et simplifiez l'utilisation de Einstein Discovery avec des modèles de démarrage rapide. Exportez vos données Salesforce locales brutes vers votre lac de données Snowflake sans utiliser d'outil ETL tiers. Automatisez certaines étapes manuelles requises pour mettre à jour vos modèles prédictifs Einstein Discovery avec l'actualisation planifiée des modèles.

DANS CETTE SECTION :

Intégration des données Analytics : Sync Out pour Snowflake, Préparation des données globalement disponible, bibliothèque de formules de préparation des données étendue

Exportez vos données Salesforce locales brutes vers votre lac de données Snowflake sans utiliser d'outil ETL tiers. Le nouveau générateur de recette visuelle, Préparation des données, est globalement disponible avec des fonctionnalités supplémentaires. Ajoutez des colonnes calculées plus robustes à vos jeux de données.

Applications Analytics prédéfinies : connaissance des performances sur le chiffre d'affaires, attrition des clients et croissance des actifs Wealth Management, et augmentation des ventes de biens immobiliers

Aidez les équipes commerciales à recueillir des connaissances sur les performances à l'aide des tableaux de bord Revenue Operations. Prédisez et réduisez l'attrition des clients, et calculez la probabilité de croissance des actifs des comptes avec les tableaux de bord Wealth Management Analytics et les récits Einstein Discovery. Augmentez les ventes de biens immobiliers en définissant les applications de prêt immobilier client prioritaires. Utilisez les prédictions de l'application Einstein Discovery pour Insurance Analytics afin de fidéliser les clients. Utilisez le calendrier fiscal pour filtrer les données dans vos tableaux de bord. Personnalisez l'accès aux données des responsables commerciaux pour qu'ils affichent uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur dans la hiérarchie des rôles.

Générateur d'applications Analytics : contrôle des colonnes de tableaux, actions personnalisées en un clic, connexions live à Snowflake (globalement disponible), fuseaux horaires locaux (bêta)

Figez les colonnes de tableaux et réduisez les colonnes groupées. Personnalisez des actions dans des perspectives et des tableaux de bord. L'exploration directe des données dans Snowflake, sans chargement préalable dans Salesforce ni préparation des données dans des jeux de données, est désormais globalement disponible. Affichez les données soumises à une contrainte de temps sous un fuseau horaire non GMT (bêta). Appliquez une mise en forme conditionnelle au texte d'un tableau de bord. Créez des composants de tableau de bord réutilisables (pilote). Créez des modèles d'installation automatique pour des packages gérés.

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Personnalisez les invites utilisateur relatives aux améliorations. Utilisez la fonction Predict pour établir des prédictions dans les formules d'automatisation de processus. Déterminez si la distribution de vos données est normale avec le nouveau tracé QQ.

Analytics pour tout le monde : liste de surveillance (globalement disponible), abonnement dynamique aux perspectives (globalement disponible), sécurité des images

Suivez des métriques à travers plusieurs tableaux de bord et observez les évolutions au fil du temps avec la liste de surveillance, qui est désormais globalement disponible et activée dans votre organisation Salesforce. Recevez des mises à jour par e-mail au moment opportun avec les abonnements, également globalement disponibles, et abonnez-vous à des perspectives ainsi qu'à des widgets de tableau de bord. Utilisez les nouveaux contrôles de sécurité des images afin d'empêcher le partage et le téléchargement d'images confidentielles de tableaux de bord et de perspectives.

Nouveautés dans SAQL : prise en charge de l'exercice fiscal personnalisé, conversion de champs à valeur multiple en chaînes

La fonctionnalité SAQL évolue avec la prise en charge de l'exercice fiscal personnalisé, la fonctionnalité champ à valeur multiple en chaîne, ainsi que des fonctions de chaîne, mathématiques et de date supplémentaires.

Intégration des données Analytics : Sync Out pour Snowflake, Préparation des données globalement disponible, bibliothèque de formules de préparation des données étendue

Exportez vos données Salesforce locales brutes vers votre lac de données Snowflake sans utiliser d'outil ETL tiers. Le nouveau générateur de recette visuelle, Préparation des données, est globalement disponible avec des fonctionnalités supplémentaires. Ajoutez des colonnes calculées plus robustes à vos jeux de données.

DANS CETTE SECTION :

Élimination des données Salesforce obsolètes dans Snowflake avec Sync Out (bêta)

Des données Salesforce actualisées sont essentielles dans la maintenance d'un lac de données Snowflake central pour le traitement, l'analyse, l'automatisation métier ou le stockage. Par exemple, fournissez à l'équipe qui gère la logistique d'expédition les informations les plus récentes en fusionnant les données de compte de votre système d'enregistrement, Salesforce, avec les données d'expédition ERP de votre lac de données. Sync Out pour Snowflake exporte vos données Salesforce locales brutes en utilisant le connecteur Einstein Analytics pour Snowflake. Sync Out pour Snowflake permet d'actualiser vos données Salesforce dans Snowflake en planifiant Data Sync, sans recours à un outil ETL tiers.

Écriture de vos jeux de données Einstein Analytics dans Snowflake à partir de recettes (globalement disponible)

Le connecteur de sortie Snowflake permet de transmettre automatiquement vos données préparées depuis Analytics vers Snowflake lorsque vous utilisez des recettes de Préparation des données. Vous concevez des recettes de Préparation des données puissantes, qui combinent des données de plusieurs sources, ajoutez des champs de formule et transformez les données en jeux de données adaptés à vos besoins métiers. Avec le connecteur Einstein Analytics pour Snowflake, les jeux de données sont libérés d'Analytics et écrits pour vous sous forme de tableau, sans qu'il soit nécessaire de reconstruire les relations et la logique métier. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible.

Préparation des données avec la nouvelle génération de Préparation des données (globalement disponible)

La toute dernière version de la Préparation des données s'appuie sur l'interface visuelle intuitive qui permet d'élaborer des recettes avec des clics. Utilisez la nouvelle vue graphique d'une recette pour déterminer l'origine des données, comment elles traversent la recette et où les résultats sont écrits. Pour valider la recette pendant son élaboration, prévisualisez la transformation des données brutes à chaque étape. La nouvelle version s'intitule Préparation de données et version précédente s'intitulait Préparation de données Classic.

Élaboration de colonnes de formule calculées avec plus de fonctions dans la Préparation des données

Vous pouvez désormais utiliser des fonctions SQL EA avec la transformation de formule de Préparation des données afin d'ajouter des formules calculées dérivées d'autres champs de votre jeu de données. SQL EA est une collection de fonctions standard et personnalisées pour des données numériques, de chaîne et de date. Auparavant, vous étiez limité à 18 fonctions pour élaborer des formules dans la Préparation des données. Vous disposez désormais de plus de 40 fonctions, notamment `[case]` pour créer des compartiments ou des indicateurs basés sur une valeur de champ, et `[datediff()]` pour calculer la durée entre des dates.

Calcul des dates avec des transformations de date et d'heure Click-Not-Code

Vous souhaitez créer des champs de recette de Préparation des données, basés sur les calculs de colonne de date, avec des clics au lieu de requêtes manuelles ? Découvrez les nouvelles transformations de formule de date prédéfinies. La transformation `Maintenant` permet d'insérer une colonne avec la date et l'heure actuelles sous un format spécifié. Utilisez `Différence de date` afin de calculer la durée entre deux colonnes de date sélectionnées, par exemple le délai nécessaire au service de support pour fermer des requêtes, en soustrayant la date de création de la date de fermeture. Utilisez la fonction `Ajouter ou soustraire des jours ou des mois` afin de calculer un temps de trajet. Elle permet d'ajouter ou de soustraire des jours et des mois d'une colonne de date.

Calcul rapide de statistiques à l'aide de fonctions agrégées

Calculez plus d'agrégats dans les recettes en utilisant les nouvelles fonctions du nœud Aggregate STDDEV (écart standard de l'échantillon), STDDEVP (écart standard de la population), VAR (variance standard) et VARP (variance de la population). Par exemple, une agence immobilière calcule le prix moyen de toutes les maisons vendues à San Francisco en avril 2020. Pour déterminer la répartition de ces prix, l'agence calcule l'écart standard de la population en utilisant la fonction STDDEVP.

Affichage d'aperçus supplémentaires dans les recettes

Chaque utilisateur peut initier jusqu'à 4000 aperçus par heure dans la Préparation des données. Auparavant, le nombre maximum d'aperçus par heure et par utilisateur était de 2000. Chaque fois que vous cliquez sur un nœud ou une transformation pour prévisualiser ses résultats, le nombre d'aperçus augmente.

Gestion de la sécurité au niveau de la ligne pour les recettes de la Préparation des données

L'héritage du partage est désormais disponible pour les jeux de données créés à partir de recettes de la Préparation des données. L'héritage du partage augmente la précision de l'accès et diminue la nécessité de prédicats de sécurité complexes pour la plupart des objets et des situations. Par exemple, un tableau de bord sur le pipeline trimestriel présente automatiquement à chaque commercial uniquement ses propres opportunités et leur responsable peut afficher les opportunités de l'équipe, suivant les règles de partage d'opportunités. Auparavant, l'héritage du partage était disponible uniquement pour les jeux de données créés par un flux de données.

Modification d'un jeu de données en un seul clic depuis le Gestionnaire de données

Lorsque vous cliquez sur le lien d'un jeu de données sous l'onglet Données du Gestionnaire de données, la page des propriétés du jeu de données s'ouvre et vous pouvez modifier le jeu de données. Auparavant, le lien créait la recette avec le jeu de données en tant que source.

Surveillance et mise à jour des applications Analytics automatiquement installées depuis la Configuration

Identifiez aisément les applications Analytics qui ont été automatiquement installées dans votre organisation Salesforce avec la nouvelle page Applications automatiquement installées. Vous pouvez mettre à jour l'application, consulter les journaux de statut de l'application, supprimer les applications qui ne sont plus utiles et surveiller les requêtes d'installation automatique.

Élimination des données Salesforce obsolètes dans Snowflake avec Sync Out (bêta)

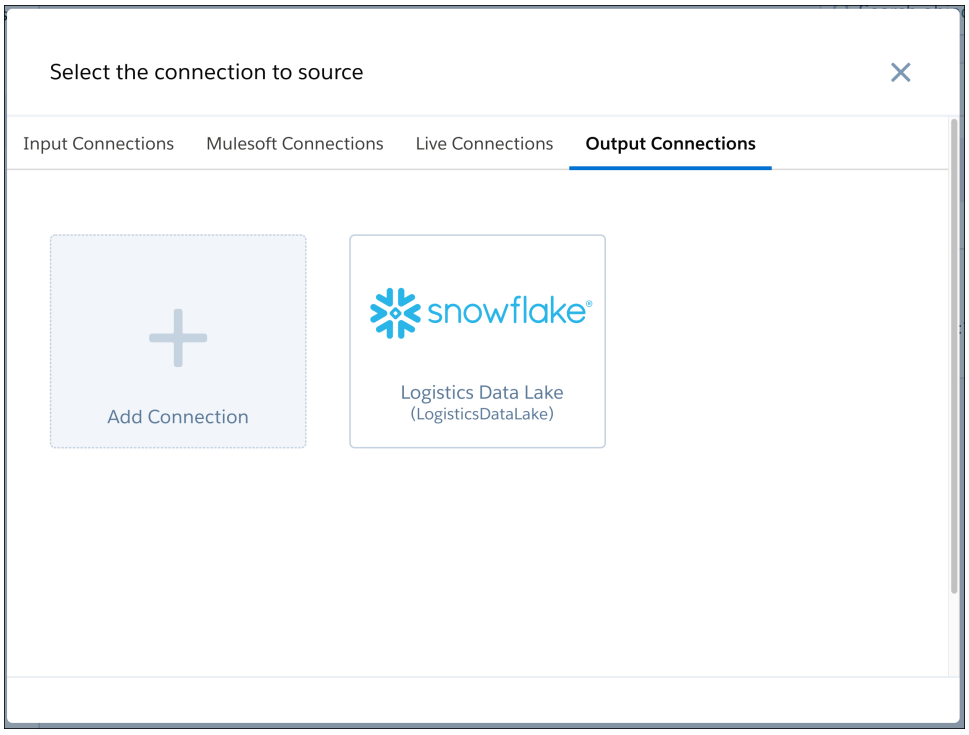
Des données Salesforce actualisées sont essentielles dans la maintenance d'un lac de données Snowflake central pour le traitement, l'analyse, l'automatisation métier ou le stockage. Par exemple, fournissez à l'équipe qui gère la logistique d'expédition les informations les plus récentes en fusionnant les données de compte de votre système d'enregistrement, Salesforce, avec les données d'expédition ERP de votre lac de données. Sync Out pour Snowflake exporte vos données Salesforce locales brutes en utilisant le connecteur Einstein Analytics pour Snowflake. Sync Out pour Snowflake permet d'actualiser vos données Salesforce dans Snowflake en planifiant Data Sync, sans recours à un outil ETL tiers.

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.

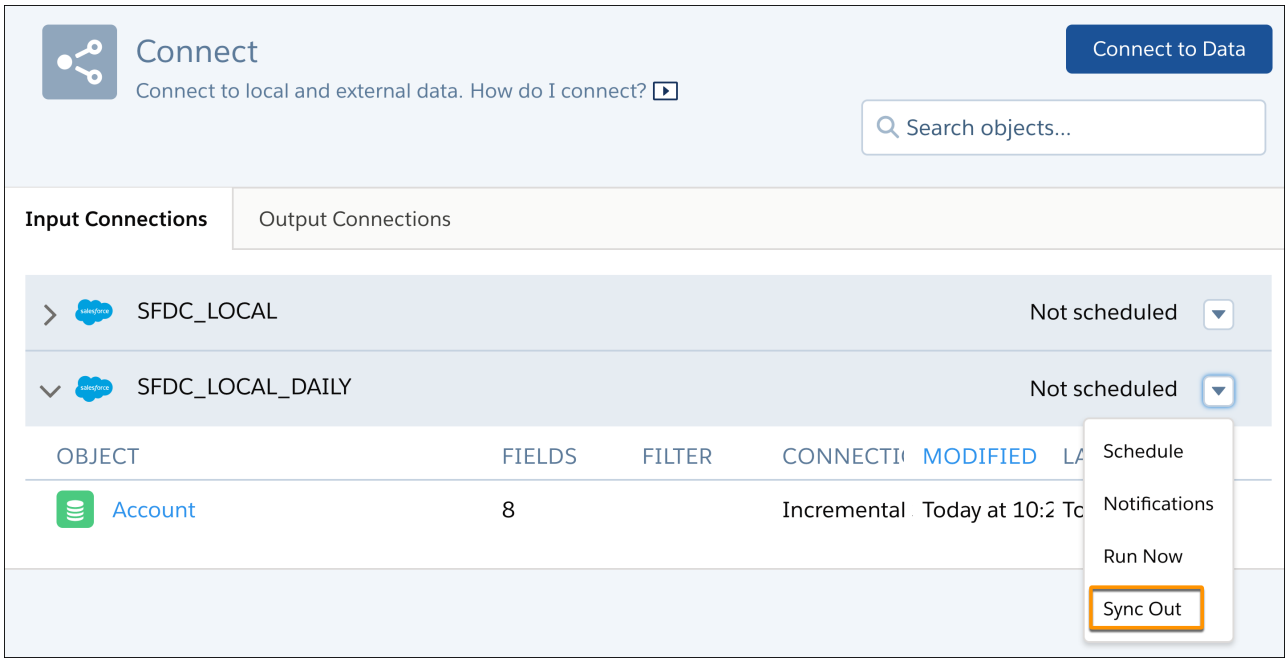
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Sync Out pour Snowflake correspond à un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement 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 Sync Out pour Snowflake dans le groupe Einstein Analytics Pilot and Beta Connectors de la Trailblazer Community.

Pourquoi : vous pouvez utiliser un nœud de sortie de recette de la Préparation des données pour transmettre automatiquement des données à Snowflake, mais cette augmentation ajoute une couche de traitement. Avec Sync Out pour Snowflake, vous pouvez transmettre les données telles qu'Analytics les a reçues de Salesforce, sans temps de traitement supplémentaire.

Comment : pour activer Sync Out pour Snowflake, contactez votre chargé de compte Salesforce. Activez Sync Out pour Snowflake dans la Configuration d'Analytics. Sous l'onglet Connecter du Gestionnaire de données, cliquez sur Connecter aux données. Ajoutez une connexion sous l'onglet Connexions de sortie, puis configurez-les avec les informations de votre compte Snowflake.



Sous l'onglet Connecter, recherchez la connexion Salesforce locale qui contient les données à exporter vers Snowflake. Dans notre exemple, cette connexion locale inclut l'objet compte. Sélectionnez la flèche vers le bas ( ) en regard de la connexion, puis cliquez sur **Sync Out**.



Sync Out est exécutée lorsque la synchronisation des données de chaque objet local est terminée. Dans notre exemple, lorsque la synchronisation extrait les données de l'objet compte dans Analytics, Sync Out envoie automatiquement les mêmes données à Snowflake.

CONSULTER ÉGALEMENT :

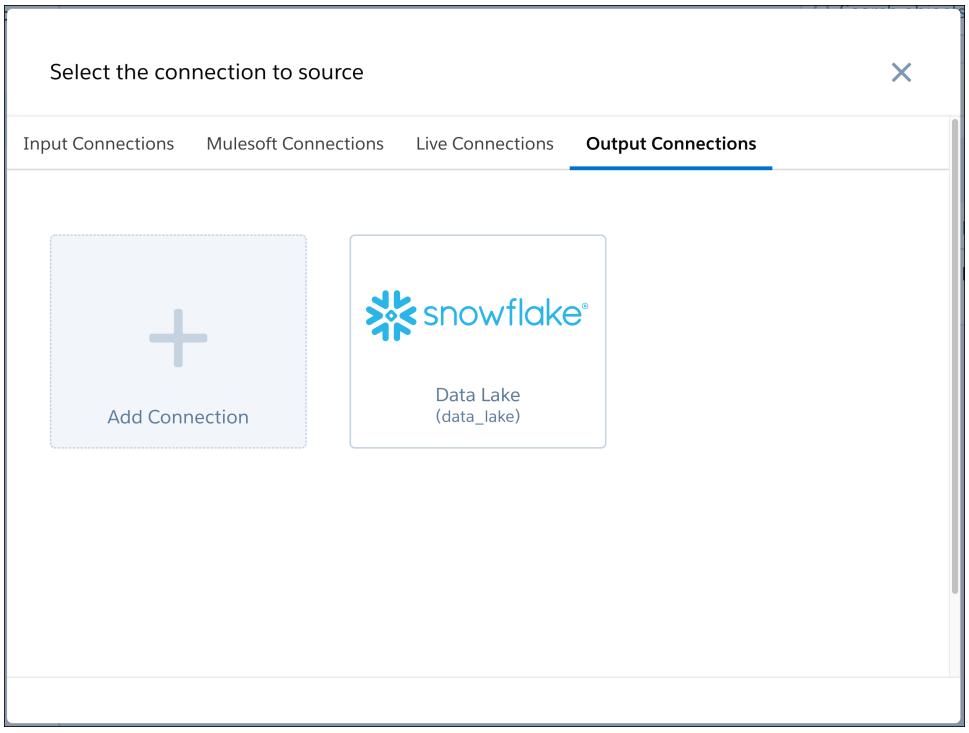
Aide de Salesforce : Connexion de sortie Snowflake

Écriture de vos jeux de données Einstein Analytics dans Snowflake à partir de recettes (globalement disponible)

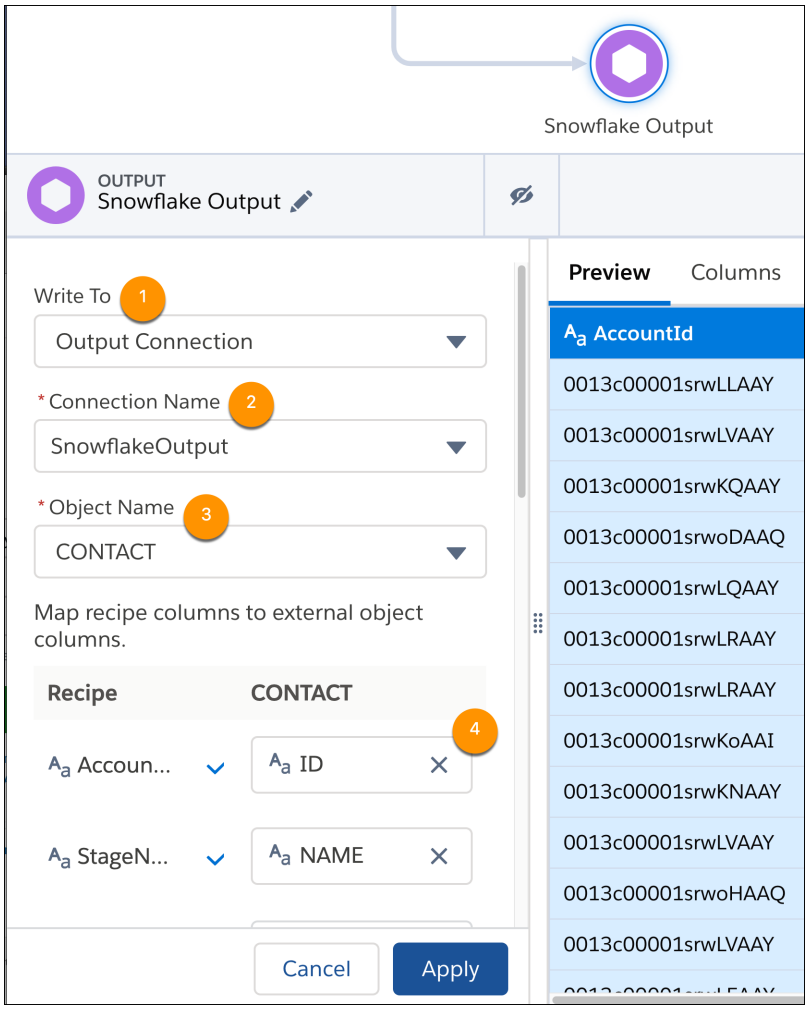
Le connecteur de sortie Snowflake permet de transmettre automatiquement vos données préparées depuis Analytics vers Snowflake lorsque vous utilisez des recettes de Préparation des données. Vous concevez des recettes de Préparation des données puissantes, qui combinent des données de plusieurs sources, ajoutez des champs de formule et transformez les données en jeux de données adaptés à vos besoins métiers. Avec le connecteur Einstein Analytics pour Snowflake, les jeux de données sont libérés d'Analytics et écrits pour vous sous forme de tableau, sans qu'il soit nécessaire de reconstruire les relations et la logique métier. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible.

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 : sous l'onglet Connecter du Gestionnaire de données, cliquez sur Connecter aux données. Ajoutez une connexion sous l'onglet Connexions de sortie, puis configurez-les avec les informations de votre compte Snowflake.



Élaborez votre recette avec la Préparation des données. Dans un nœud Sortie, sélectionnez l'écriture de la Connexion de sortie (1). Choisissez la connexion Snowflake pour transmettre automatiquement les données à (2) et l'objet Snowflake qui reçoit les données (3). Mappez les colonnes de recette à la colonne d'objet externe équivalente (4).



Enregistrez la recette. Lorsque la recette est exécutée, Analytics écrit la sortie dans Snowflake.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Connexion de sortie Snowflake

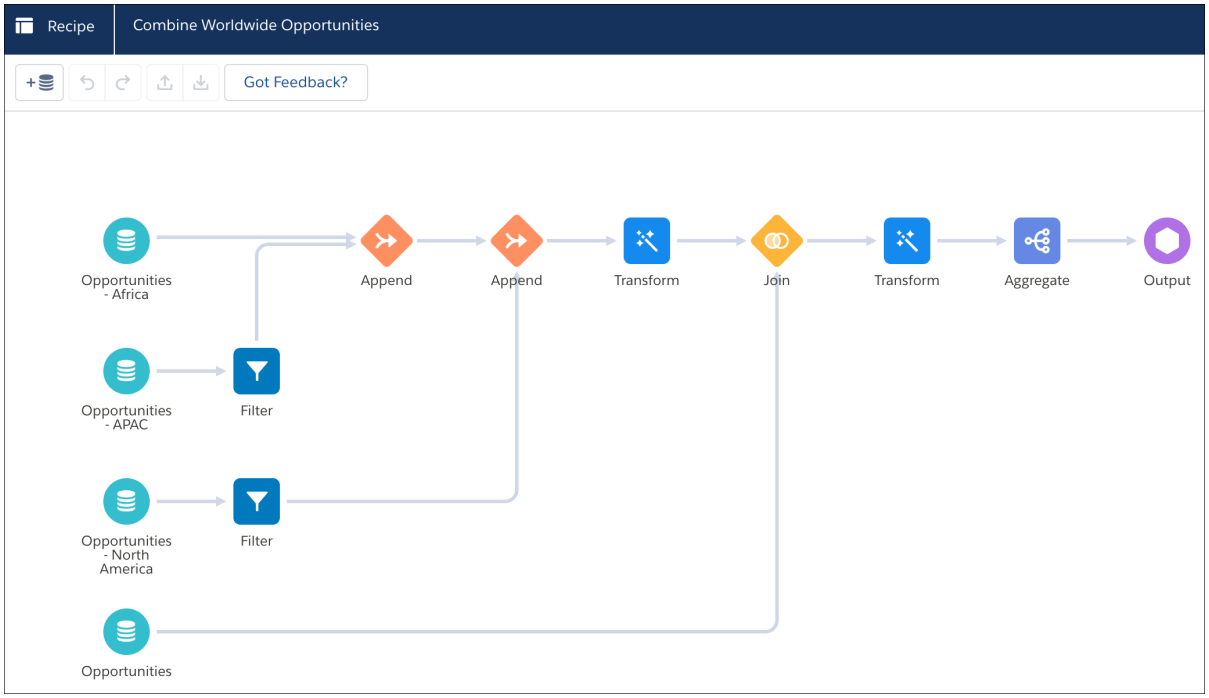
Préparation des données avec la nouvelle génération de Préparation des données (globalement disponible)

La toute dernière version de la Préparation des données s'appuie sur l'interface visuelle intuitive qui permet d'élaborer des recettes avec des clics. Utilisez la nouvelle vue graphique d'une recette pour déterminer l'origine des données, comment elles traversent la recette et où les résultats sont écrits. Pour valider la recette pendant son élaboration, prévisualisez la transformation des données brutes à chaque étape. La nouvelle version s'intitule Préparation de données et version précédente s'intitulait Préparation de données Classic.

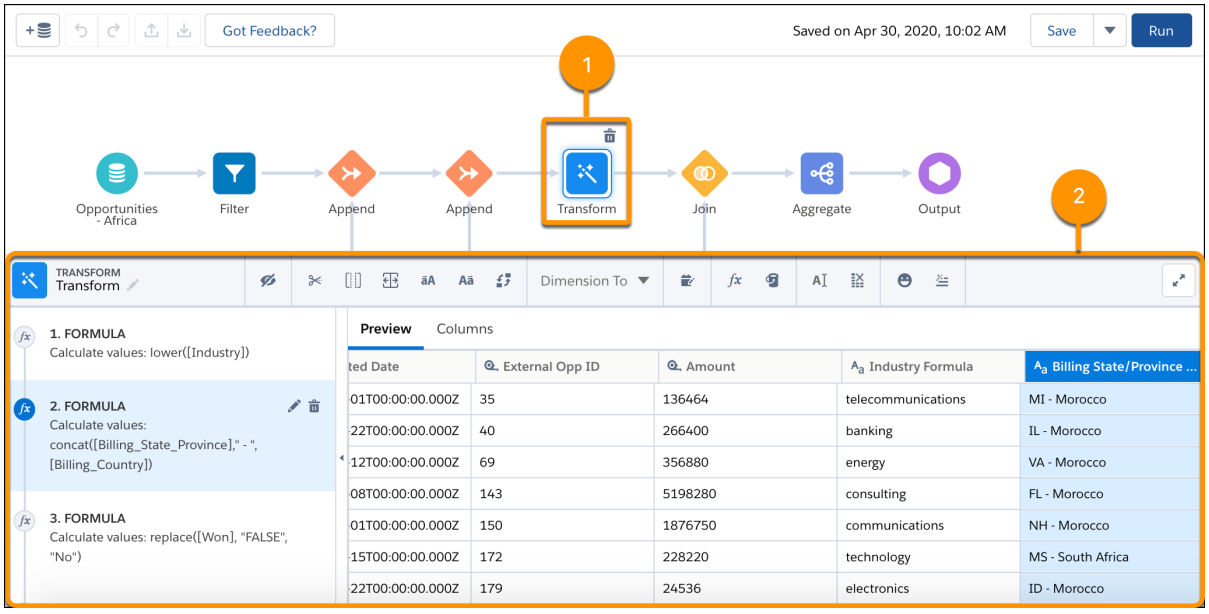
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : pour pouvoir utiliser Préparation des données, vous devez être attribué à l'autorisation utilisateur Modifier les flux de données Analytics ou Modifier les recettes de jeux de données.

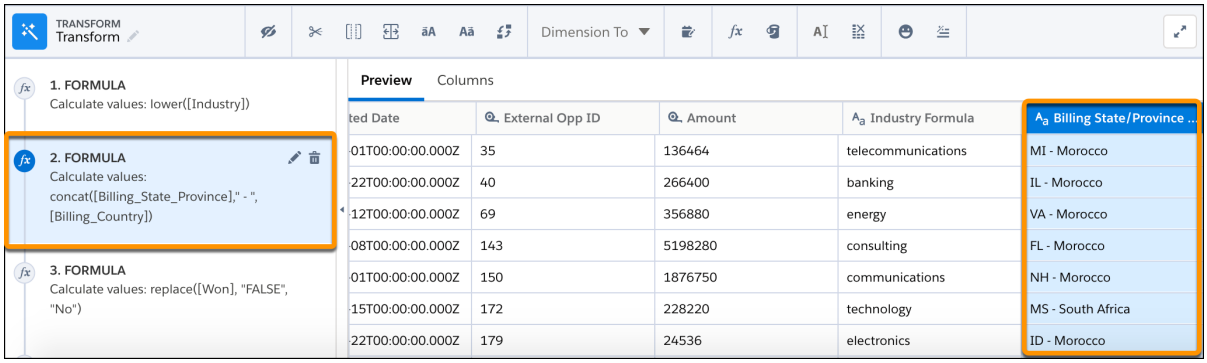
Pourquoi : les graphiques de Préparation des données sont faciles à consulter, même lorsqu'ils contiennent de nombreuses transformations. *Graphique* se rapporte à la représentation graphique de la recette. Contrairement à un graphique de flux de données, qui peut être encombré, un graphique de recette ne montre pas chaque transformation. Il affiche uniquement les entrées (données sources), les ajouts, les agrégats, les filtres, les jointures et les sorties (où les données sont écrites). Il affiche également les transformations, indique lesquelles sont des groupes de transformations qui changent les données brutes et convertissent les types de colonne. En masquant les modifications des données de niveau inférieur, le graphique montre une vue d'ensemble qui facilite la consultation du flux de données. Chaque objet affiché dans le graphique est appelé nœud. Une recette peut avoir plusieurs nœuds Entrée, Agréger, Ajouter, Filtrer, Joindre, Transformer et Sortie.



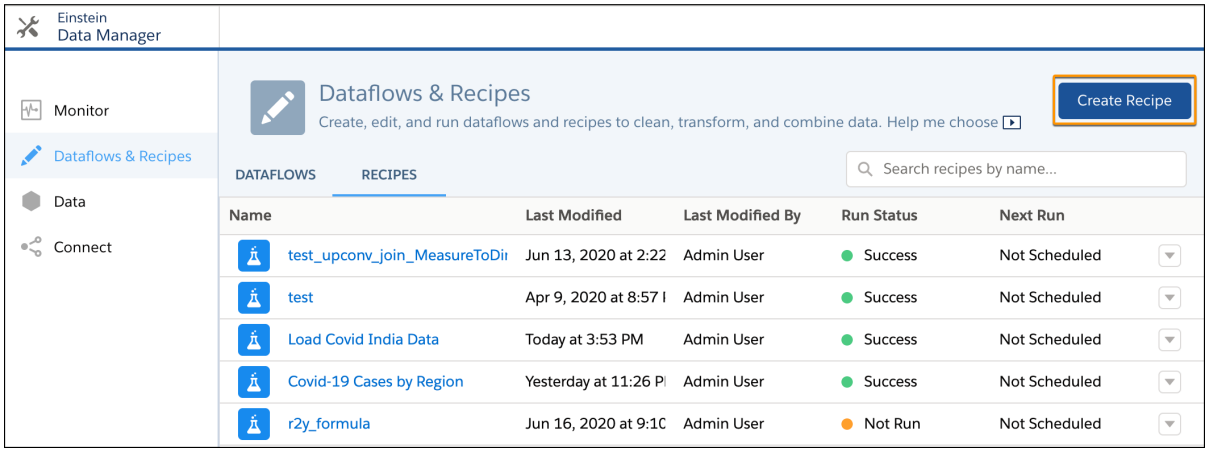
Bien qu'un graphique ne montre pas les transformations de données individuelles, vous pouvez sélectionner un nœud Transformer (1) dans le graphique pour examiner ses transformations dans la zone de détail (2).



Comme dans la version Préparation des données Classic, sélectionnez une étape de transformation dans le panneau gauche pour prévisualiser les résultats sous l'onglet Aperçu. Vous pouvez sélectionner n'importe quel nœud du graphique pour prévisualiser les résultats de ce nœud.



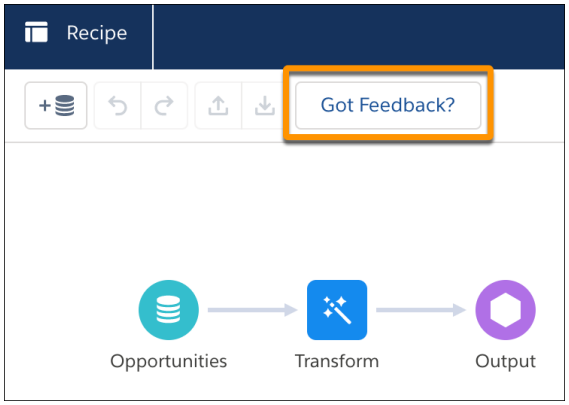
Comment : pour créer une recette Préparation des données, cliquez sur **Créer une recette** sous l'onglet Recettes du Gestionnaire de données.



Lors de l'utilisation de la Préparation des données, tenez compte des consignes suivantes :

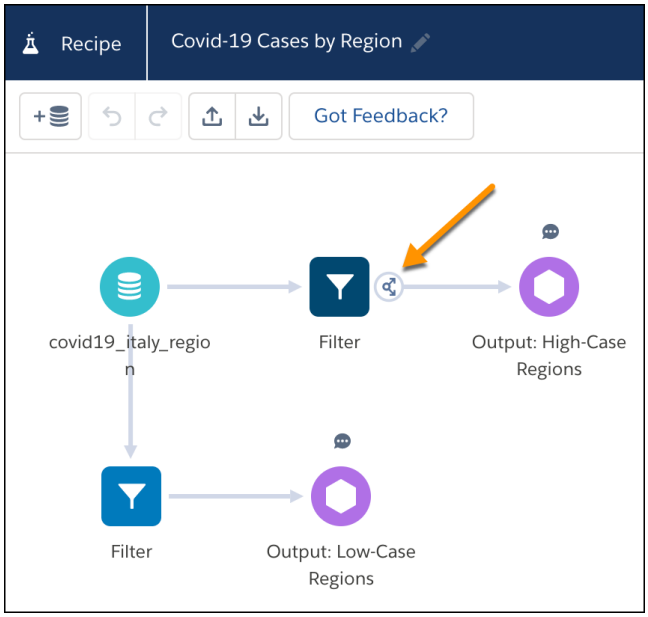
- Vous ne pouvez pas ouvrir des recettes créées avec la Préparation des données dans l'ancienne version Préparation des données Classic.
- Lorsque vous ouvrez une recette élaborée avec la Préparation des données Classic, elle est mise à niveau et affichée dans la nouvelle version Préparation des données.
- Vous ne pouvez plus créer une recette en utilisant la Préparation de données Classic.

Vous souhaitez soumettre des commentaires sur la dernière version de la Préparation des données ? Cliquez sur **Commentaires** dans Préparation des données pour donner votre avis. Nous sommes à votre écoute.

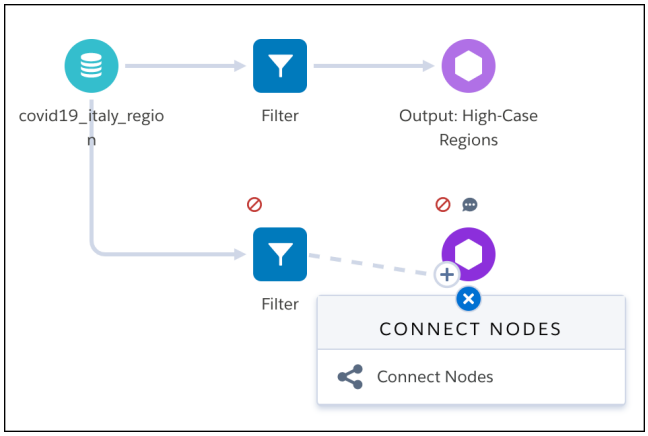


Si vous avez essayé notre dernière version bêta, examinez les nouvelles fonctionnalités disponibles dans cette version.

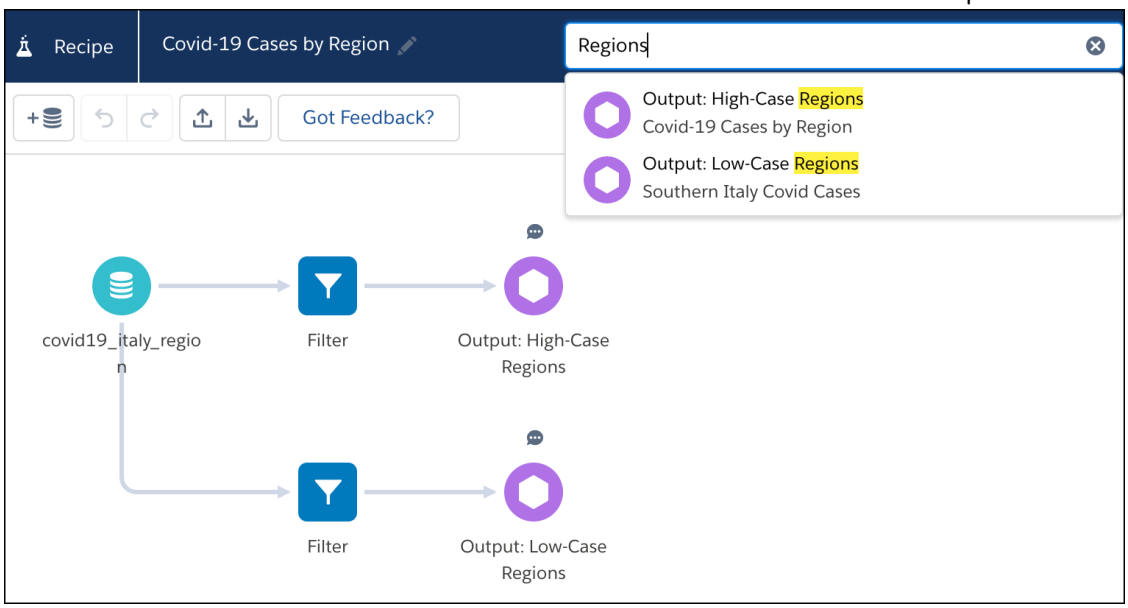
- Exécutez le profilage de colonne sur des données échantillons pour obtenir des statistiques importantes sur les colonnes, notamment la fréquence des valeurs et le pourcentage de colonnes avec des valeurs manquantes.
- Branchez un graphique de recette pour écrire sur plusieurs jeux de données. Pour brancher une recette à un nœud, survolez le nœud, puis cliquez sur l'icône de branche ( ).



- Faites glisser pour connecter des nœuds à un graphique de recette. Pour connecter un nœud, faites glisser + vers le deuxième nœud, puis déposez l'option Connecter les nœuds qui s'affiche.



- Écrivez des formules en utilisant l'éditeur amélioré, qui fournit la mise en évidence et la saisie automatique de la syntaxe.
- Effectuez des calculs de date en utilisant les nouvelles fonctions Différence de date, Maintenant et Ajouter ou soustraire des dates. Pour plus d'informations, consultez Calcul des dates avec des transformations de date et d'heure Click-Not-Code.
- Élaborez plus de formules avec les nouvelles fonctions SQL EA, notamment la fonction Case. Consultez Élaboration de colonnes de formule calculées avec plus de fonctions dans la Préparation des données.
- Aplatissez les hiérarchies avec la nouvelle transformation Flatten.
- Définissez des références à des valeurs multiples et créez des champs à valeurs multiples avec le nœud Joindre.
- Renommez des recettes, saisissez les noms de nœud et des descriptions pour préciser leur objet.
- Recherchez des nœuds dans le graphique par nom, type et métadonnées pour les localiser rapidement. Pour localiser un nœud, saisissez la chaîne de recherche, puis sélectionnez le nœud.



- Prévisualisez jusqu'à 5000 lignes au lieu de 100.
- Mettez manuellement à jour votre JSON de recette en utilisant les boutons Télécharger ( ) et Charger ( ).

CONSULTER ÉGALEMENT :

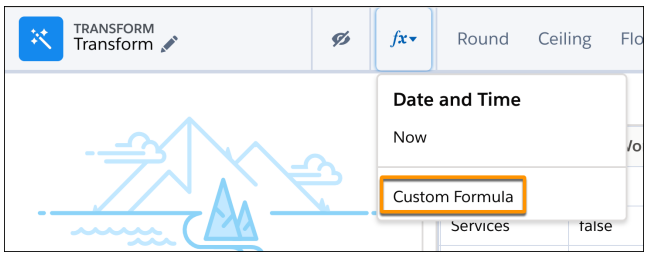
Aide de Salesforce : Nettoyage, transformation et chargement de données avec la Préparation des données (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Élaboration de colonnes de formule calculées avec plus de fonctions dans la Préparation des données

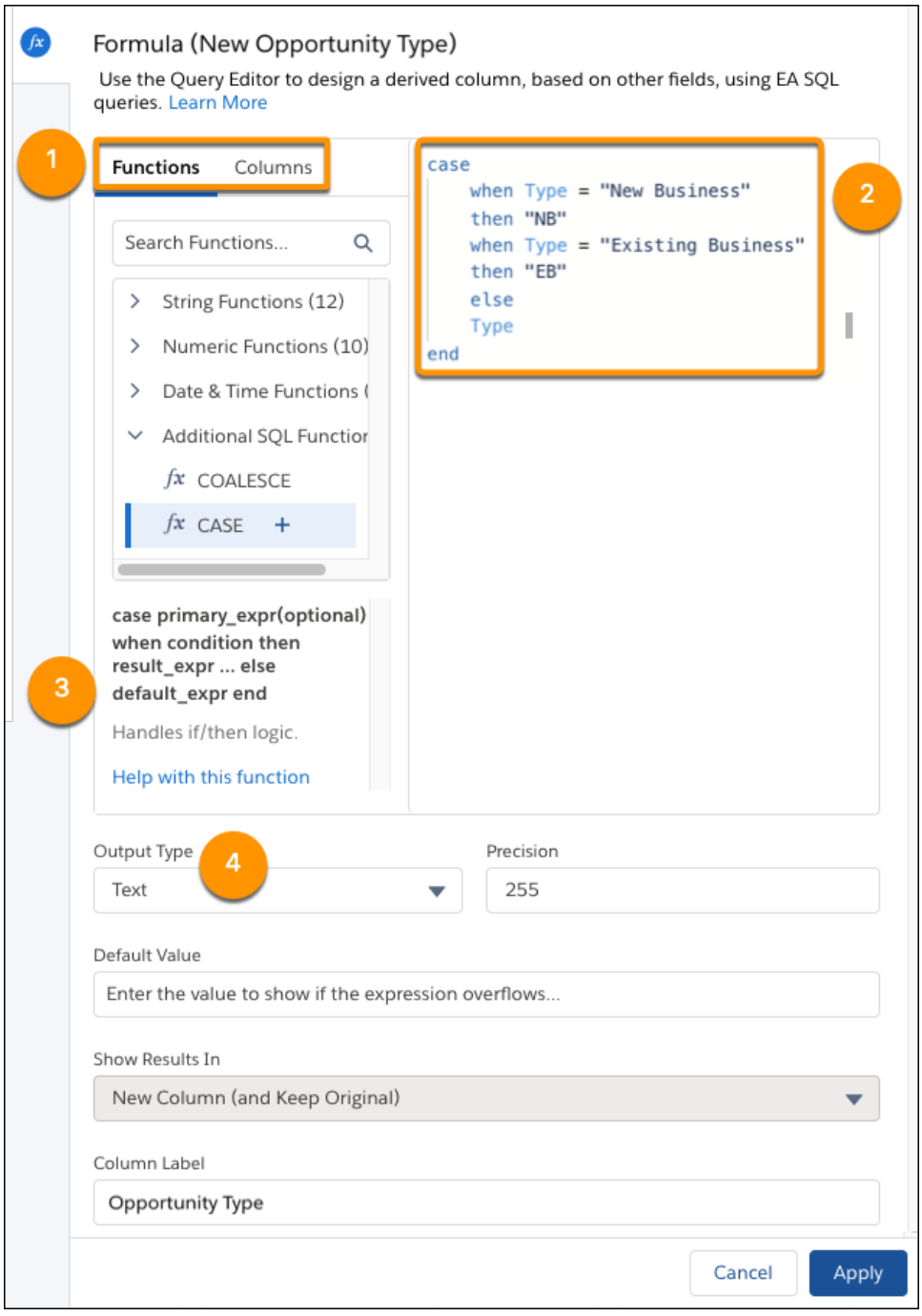
Vous pouvez désormais utiliser des fonctions SQL EA avec la transformation de formule de Préparation des données afin d'ajouter des formules calculées dérivées d'autres champs de votre jeu de données. SQL EA est une collection de fonctions standard et personnalisées pour des données numériques, de chaîne et de date. Auparavant, vous étiez limité à 18 fonctions pour élaborer des formules dans la Préparation des données. Vous disposez désormais de plus de 40 fonctions, notamment `[case]` pour créer des compartiments ou des indicateurs basés sur une valeur de champ, et `[datediff()]` pour calculer la durée entre des 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.

Comment : pour ajouter une transformation de formule, cliquez sur le bouton Formule ( ), puis sélectionnez **Formule personnalisée**.



Créez vos propres colonnes calculées avec l'éditeur de formule en utilisant le sélecteur de fonctions et de colonnes (1), la saisie automatique (2), le guide de fonctions SQL EA intégré (3) et la sélection du type de sortie (4).



CONSULTER ÉGALEMENT :

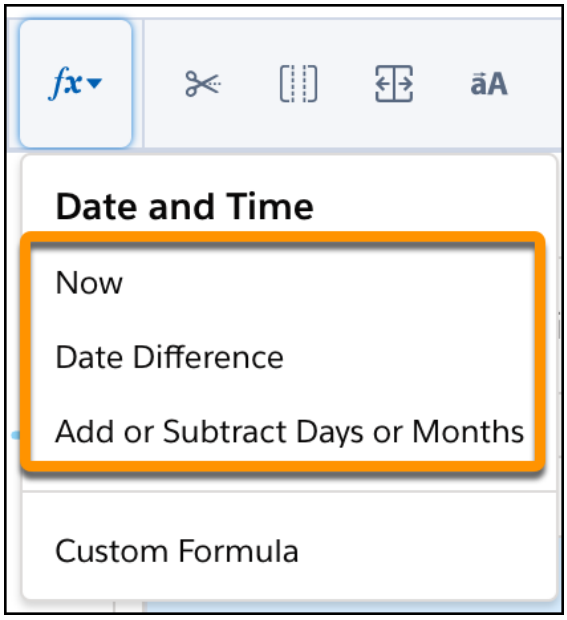
Aide de Salesforce : Transformation de formule : création d'une colonne calculée basée sur une expression

Calcul des dates avec des transformations de date et d'heure Click-Not-Code

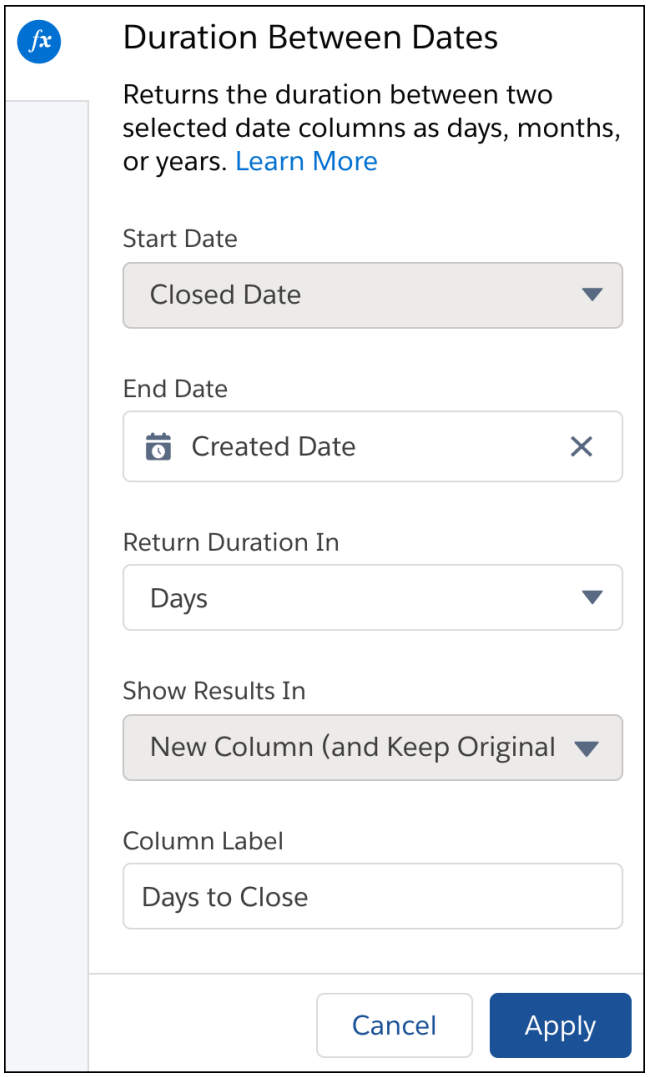
Vous souhaitez créer des champs de recette de Préparation des données, basés sur les calculs de colonne de date, avec des clics au lieu de requêtes manuelles ? Découvrez les nouvelles transformations de formule de date prédéfinies. La transformation `Maintenant` permet d'insérer une colonne avec la date et l'heure actuelles sous un format spécifié. Utilisez `Différence de date` afin de calculer la durée entre deux colonnes de date sélectionnées, par exemple le délai nécessaire au service de support pour fermer des requêtes, en soustrayant la date de création de la date de fermeture. Utilisez la fonction `Ajouter ou soustraire des jours ou des mois` afin de calculer un temps de trajet. Elle permet d'ajouter ou de soustraire des jours et des mois d'une colonne de 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.

Comment : pour ajouter une transformation de formule de date, sélectionnez le bouton Formule ( ), puis choisissez la transformation dans la liste.



Configurez les champs de la transformation. Par exemple, pour calculer l'ancienneté des requêtes fermées, utilisez la transformation `Différence de date` avec les champs Date de fermeture et Date de création.

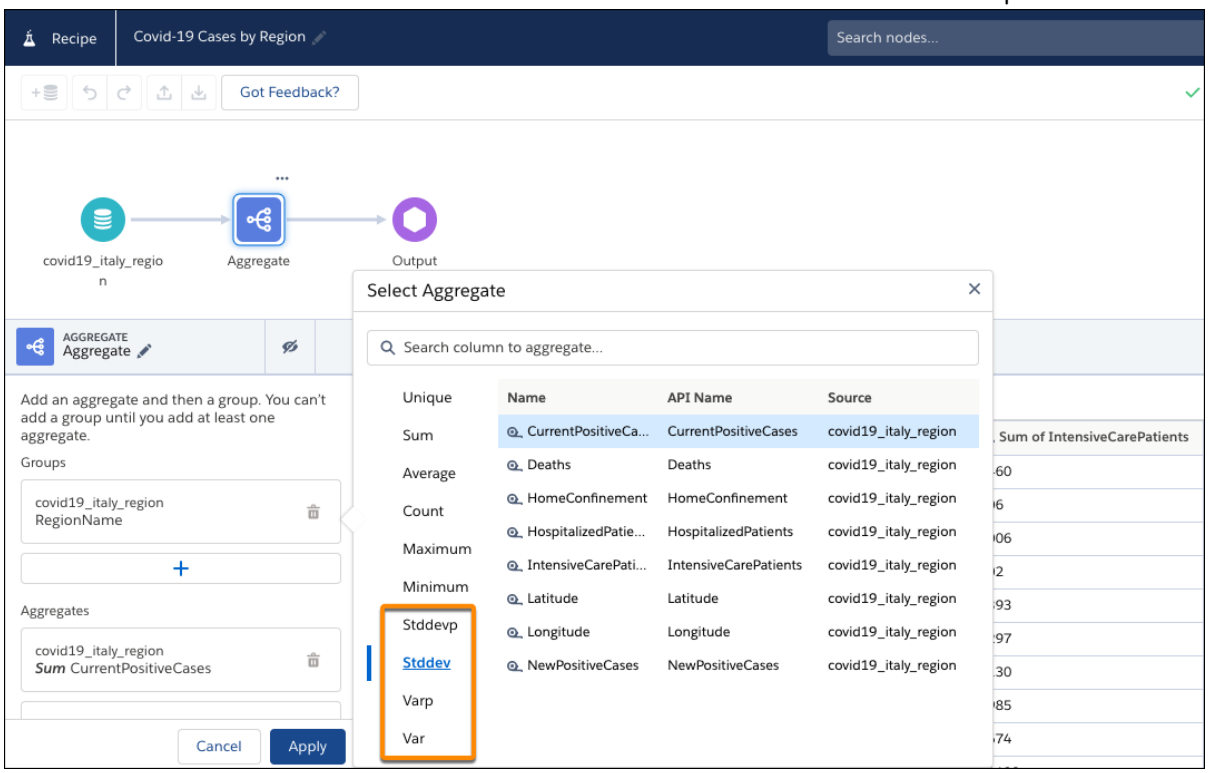


Calcul rapide de statistiques à l'aide de fonctions agrégées

Calculez plus d'agrégats dans les recettes en utilisant les nouvelles fonctions du nœud Aggregate STDDEV (écart standard de l'échantillon), STDDEVP (écart standard de la population), VAR (variance standard) et VARP (variance de la population). Par exemple, une agence immobilière calcule le prix moyen de toutes les maisons vendues à San Francisco en avril 2020. Pour déterminer la répartition de ces prix, l'agence calcule l'écart standard de la population en utilisant la fonction STDDEVP.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : les nouvelles fonctions sont affichées lorsque vous ajoutez un agrégat au nœud Aggregate.



Affichage d'aperçus supplémentaires dans les recettes

Chaque utilisateur peut initier jusqu'à 4000 aperçus par heure dans la Préparation des données. Auparavant, le nombre maximum d'aperçus par heure et par utilisateur était de 2000. Chaque fois que vous cliquez sur un nœud ou une transformation pour prévisualiser ses résultats, le nombre d'aperçus augmente.

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.

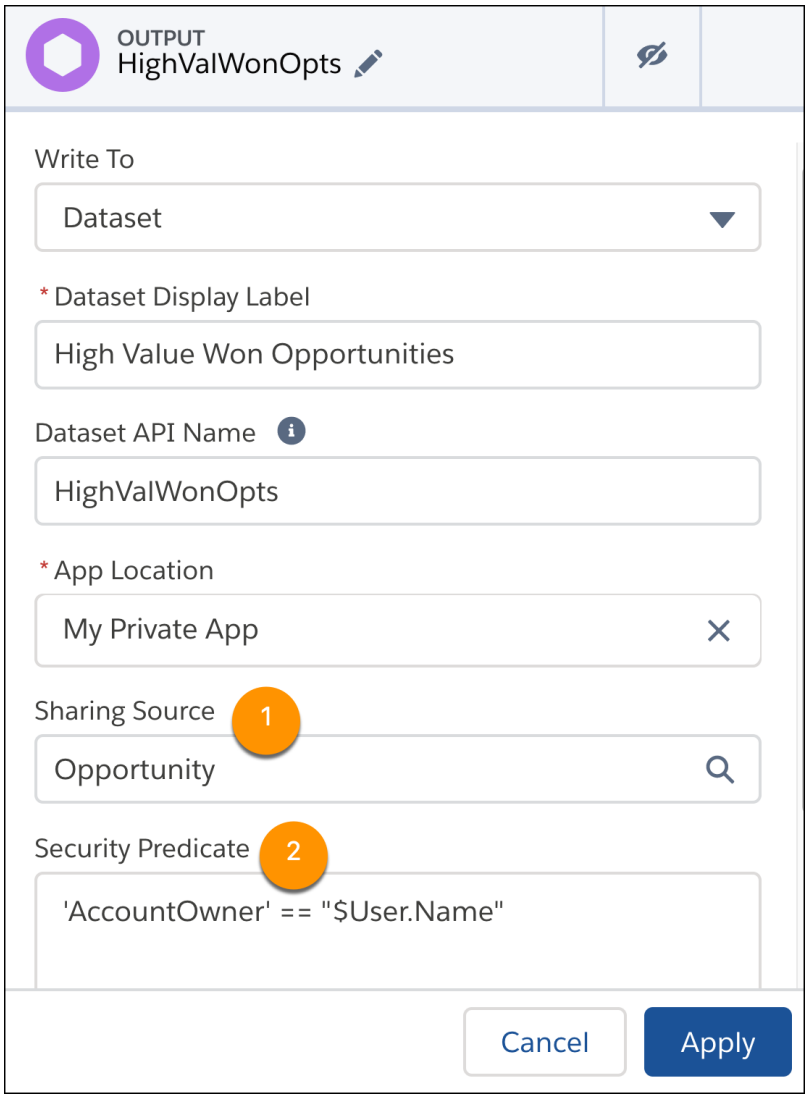
Gestion de la sécurité au niveau de la ligne pour les recettes de la Préparation des données

L'héritage du partage est désormais disponible pour les jeux de données créés à partir de recettes de la Préparation des données. L'héritage du partage augmente la précision de l'accès et diminue la nécessité de prédicats de sécurité complexes pour la plupart des objets et des situations. Par exemple, un tableau de bord sur le pipeline trimestriel présente automatiquement à chaque commercial uniquement ses propres opportunités et leur responsable peut afficher les opportunités de l'équipe, suivant les règles de partage d'opportunités. Auparavant, l'héritage du partage était disponible uniquement pour les jeux de données créés par un 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.

Comment : déterminez si l'héritage du partage est adapté à votre organisation à l'aide de ces questions, puis activez-le dans la section Analytics de la Configuration. Activez l'héritage du partage pour chaque objet synchronisé afin d'hériter de leurs paramètres de partage. L'héritage du partage couvre automatiquement la sécurité au niveau de la ligne pour les utilisateurs éligibles et les objets de recettes de la Préparation des données. Dans le nœud de sortie d'une recette de la Préparation des données, choisissez un objet éligible en tant que source de partage (1). Vous pouvez également définir le prédicat de sécurité (2) en tant que sauvegarde pour l'héritage du partage. Dans cet exemple, les paramètres de partage de l'objet Opportunité fournissent la visibilité des données de chaque utilisateur. Si l'héritage

du partage n'est pas disponible, ou si un utilisateur n'est pas couvert, le prédicat de sécurité de sauvegarde spécifie que les utilisateurs peuvent afficher uniquement leurs propres enregistrements.



CONSULTER ÉGALEMENT :

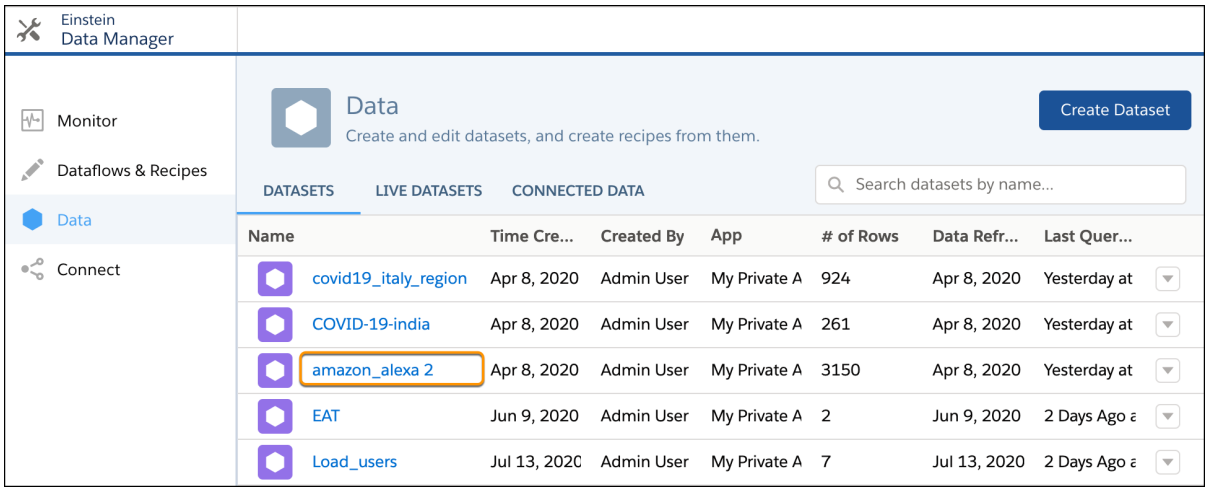
Aide de Salesforce : Ajout de la sécurité au niveau de la ligne avec l'héritage des règles de partage

Modification d'un jeu de données en un seul clic depuis le Gestionnaire de données

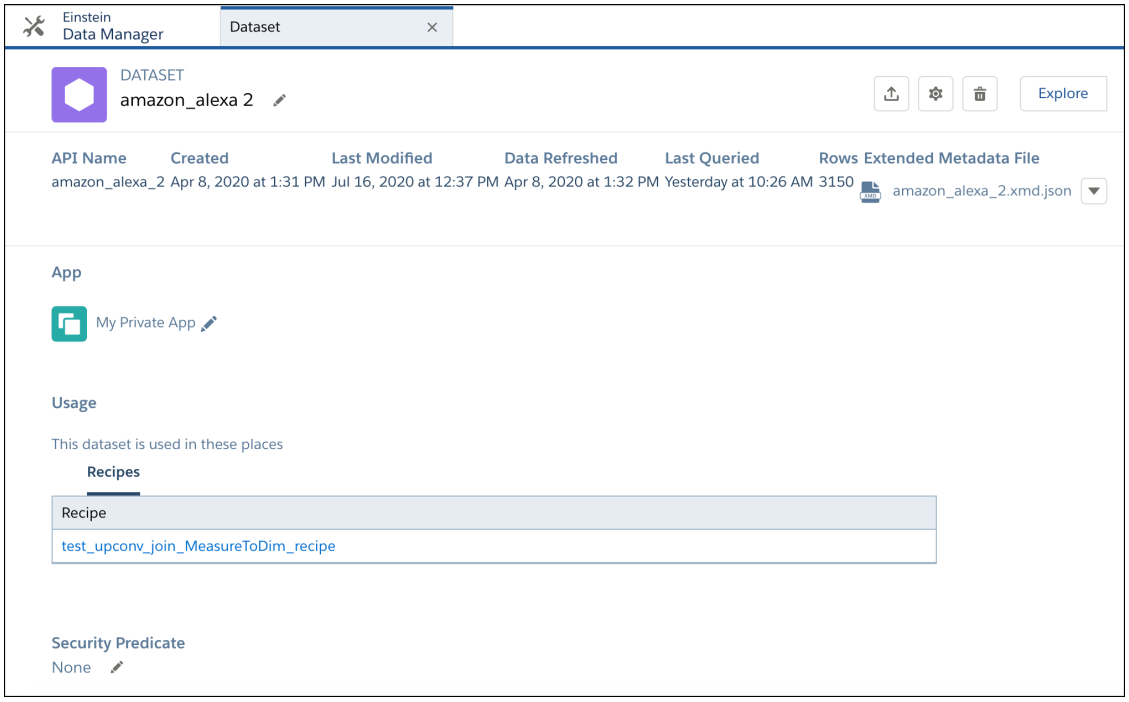
Lorsque vous cliquez sur le lien d'un jeu de données sous l'onglet Données du Gestionnaire de données, la page des propriétés du jeu de données s'ouvre et vous pouvez modifier le jeu de données. Auparavant, le lien créait la recette avec le jeu de données en tant que source.

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 : cliquez sur le lien d'un jeu de données sous l'onglet Données.



Vous pouvez désormais afficher les propriétés du jeu de données et modifier le jeu de données.



Surveillance et mise à jour des applications Analytics automatiquement installées depuis la Configuration

Identifiez aisément les applications Analytics qui ont été automatiquement installées dans votre organisation Salesforce avec la nouvelle page Applications automatiquement installées. Vous pouvez mettre à jour l'application, consulter les journaux de statut de l'application, supprimer les applications qui ne sont plus utiles et surveiller les requêtes d'installation automatique.

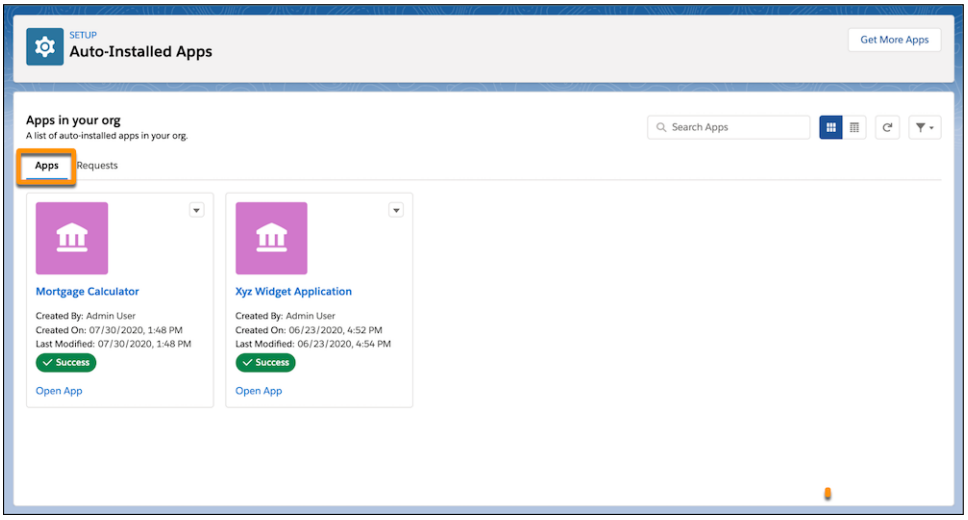
Pourquoi : l'infrastructure d'installation automatique des applications Analytics basées sur un modèle nécessite une simple interface utilisateur pour présenter les actions et le débogage aux administrateurs. La page Applications automatiquement installées facilite l'accès

aux informations sur les applications qui ont été automatiquement installées et la consultation des requêtes d'installation automatique en cours d'exécution, terminées ou échouées. Les applications peuvent être mises à jour ou supprimées et les requêtes annulées.

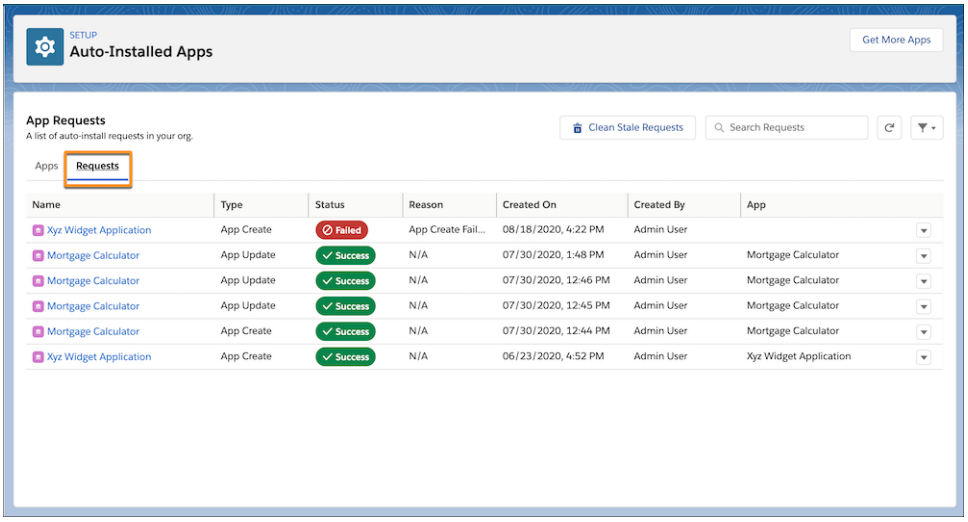
Comment : dans **Configuration**, saisissez `Applications automatiquement installées` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Applications automatiquement installées**.

Les onglets présentent la liste des applications Analytics installées ou la liste des requêtes d'installation automatique reçues. Les listes indiquent les applications basées sur un modèle, avec l'application type ou l'application incorporée, qui sont automatiquement installées.

La vue par défaut est l'onglet Applications avec la liste des applications automatiquement installées.



Pour afficher la liste des requêtes d'installation automatique, cliquez sur l'onglet **Requêtes**.



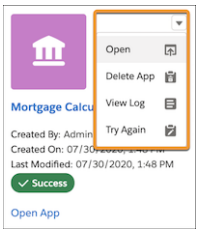
Chaque application et requête d'installation automatique a un statut que vous pouvez mettre à jour en cliquant sur l'icône d'actualisation.

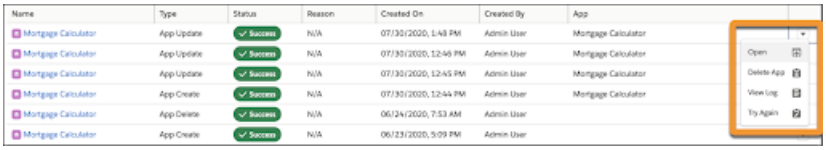


Vous pouvez exécuter les actions ci-dessous sur les applications Analytics automatiquement installées et les requêtes d'installation automatique terminées.

- Ouvrir : ouvre les détails d'installation automatique de l'application
- Supprimer l'application : supprime l'application en utilisant une requête d'installation automatique de type `WaveAppDelete`

- Afficher le journal : affiche le journal de requête d'installation automatique actuel de l'application
- Réessayer : réexécute la dernière requête d'installation automatique pour l'application : `WaveAppCreate` ou `WaveAppDelete`





Vous pouvez exécuter les actions ci-dessous sur les applications Analytics automatiquement installées et les requêtes d'installation automatique en cours.

- Ouvrir : ouvre les détails d'installation automatique de l'application
- Annuler la requête : annule la requête d'installation automatique actuelle en utilisant une requête d'installation automatique de type `WaveAppCancel`

Les applications Analytics automatiquement installées supprimées ne sont pas affichées sous l'onglet Applications, mais les requêtes d'installation automatique sont conservées sous l'onglet Requêtes. Ces requêtes n'ont pas d'action Supprimer l'application

Applications Analytics prédéfinies : connaissance des performances sur le chiffre d'affaires, attrition des clients et croissance des actifs Wealth Management, et augmentation des ventes de biens immobiliers

Aidez les équipes commerciales à recueillir des connaissances sur les performances à l'aide des tableaux de bord Revenue Operations. Prédisez et réduisez l'attrition des clients, et calculez la probabilité de croissance des actifs des comptes avec les tableaux de bord Wealth Management Analytics et les récits Einstein Discovery. Augmentez les ventes de biens immobiliers en définissant les applications de prêt immobilier client prioritaires. Utilisez les prédictions de l'application Einstein Discovery pour Insurance Analytics afin de fidéliser les clients. Utilisez le calendrier fiscal pour filtrer les données dans vos tableaux de bord. Personnalisez l'accès aux données des responsables commerciaux pour qu'ils affichent uniquement les données des utilisateurs de rang inférieur dans la hiérarchie des rôles.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration des connaissances sur les performances commerciales avec l'application Revenue Operations Analytics
Permettez aux équipes commerciales de recueillir des connaissances sur les performances afin de renforcer les pipelines, d'accroître la précision des prévisions et d'augmenter le chiffre d'affaires avec Revenue Operations Analytics. Grâce à l'application Revenue Operations Analytics, les responsables commerciaux et les équipes peuvent évaluer les performances de leur équipe, prévoir les chiffres d'affaires, suivre les prévisions et observer une vue d'ensemble des leurs affaires. Elle renvoie des analyses prévisionnelles basées sur une meilleure expérience utilisateur, une meilleure visibilité des pipelines, et facilite l'inspection des affaires et les prévisions à l'aide d'analyses prédictives.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Prédiction du risque d'attrition des clients pour Wealth Management
Prédiction de la probabilité d'ajout d'actifs pour Wealth Management
Analytics for Mortgage : Augmentation des ventes avec l'application Analytics for Mortgage
Optimisation des renouvellements de police avec Einstein Discovery for Insurance Analytics
Filtrage des données par calendrier fiscal
Personnalisation de l'accès aux données pour les responsables commerciaux

Amélioration des connaissances sur les performances commerciales avec l'application Revenue Operations Analytics

Permettez aux équipes commerciales de recueillir des connaissances sur les performances afin de renforcer les pipelines, d'accroître la précision des prévisions et d'augmenter le chiffre d'affaires avec Revenue Operations Analytics. Grâce à l'application Revenue Operations Analytics, les responsables commerciaux et les équipes peuvent évaluer les performances de leur équipe, prévoir les chiffres d'affaires, suivre les prévisions et observer une vue d'ensemble des leurs affaires. Elle renvoie des analyses prévisionnelles basées sur une meilleure expérience utilisateur, une meilleure visibilité des pipelines, et facilite l'inspection des affaires et les prévisions à l'aide d'analyses prédictives.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Revenue Operations Analytics**. Suivez ensuite les instructions de l'assistant pour créer votre application.

Générateur d'applications Analytics : contrôle des colonnes de tableaux, actions personnalisées en un clic, connexions live à Snowflake (globalement disponible), fuseaux horaires locaux (bêta)

Figez les colonnes de tableaux et réduisez les colonnes groupées. Personnalisez des actions dans des perspectives et des tableaux de bord. L'exploration directe des données dans Snowflake, sans chargement préalable dans Salesforce ni préparation des données dans des jeux de données, est désormais globalement disponible. Affichez les données soumises à une contrainte de temps sous un fuseau horaire non GMT (bêta). Appliquez une mise en forme conditionnelle au texte d'un tableau de bord. Créez des composants de tableau de bord réutilisables (pilote). Créez des modèles d'installation automatique pour des packages gérés.

DANS CETTE SECTION :

Choix des colonnes de tableau figées, défilement des autres colonnes

Vous n'êtes plus contraint de verrouiller les colonnes de groupe d'un tableau de comparaison. Choisissez les colonnes qui restent visibles lorsque vous parcourez les autres données. Vous pouvez désormais figer jusqu'à cinq colonnes dans un tableau de comparaison ou un tableau de valeurs dans l'explorateur et le concepteur de tableau de bord. De plus, en mode d'aperçu du tableau, vous pouvez figer autant de colonnes que nécessaire.

Accélération de l'agrandissement ou de la réduction des colonnes groupées

Affichez rapidement les données élevées au niveau de hiérarchique suivant dans les colonnes groupées avec l'option de présentation agrandir et réduire des tableaux de comparaison. Vous pouvez également consulter en un clic les détails des enregistrements de chaque groupe de la hiérarchie. Auparavant, vous deviez modifier les requêtes SAQL ou masquer et supprimer manuellement des colonnes pour ces vues de données.

Personnalisation en un clic d'actions pour des dimensions

Tirer parti du nouveau menu Actions de l'explorateur pour définir le comportement des actions en un clic dans les champs de jeu de données d'un tableau, dans les perspectives et les tableaux de bord. Pour plus d'efficacité, les utilisateurs peuvent sélectionner l'action d'enregistrement que vous souhaitez invoquer pour tous les enregistrements d'une colonne de dimension. Alternativement, pour plus de flexibilité, ils peuvent choisir d'afficher toutes les actions en un clic disponibles lorsque vous cliquez sur les enregistrements d'une colonne spécifique.

Recueil de connaissances sur les données directement dans Snowflake (globalement disponible)

Procédez à des explorations de vos données dans la plate-forme de données Snowflake sans charger de données dans Salesforce ni utiliser la préparation des données. Après avoir configuré une connexion directe avec Snowflake, vous pouvez exécuter en temps réel des requêtes sur les données Snowflake associées à la connexion. Avec Einstein Analytics Direct pour Snowflake, vous pouvez même élaborer des tableaux et des graphiques de tableau de bord basés sur les requêtes que vous exécutez sur ces données.

Connaissances plus précises avec des données de date et d'heure sous votre fuseau horaire local (bêta)

Vous souhaitez vous libérer de l'heure GMT et afficher sous un autre fuseau horaire les données de tableau de bord soumises à des contraintes de temps ? Nous avons tout prévu. Vous pouvez désormais afficher les données de tableau de bord sous le fuseau horaire le plus adapté à votre activité. Si vous ne le saviez pas, les données de tableau de bord sont converties en fuseau horaire GMT. Par exemple, lorsque votre équipe de support basée en Californie crée une requête tard le mercredi (heure de Californie), la date de création est définie sur le jeudi dans le tableau de bord de support client. Avec un fuseau horaire personnalisé unique, vous pouvez garantir à votre audience globale la précision et la pertinence des données soumises à des contraintes de temps.

Mise en évidence des métriques clés dans le texte d'un tableau de bord avec la mise en forme conditionnelle

Vous pouvez désormais appliquer une mise en forme conditionnelle au texte de votre tableau de bord, en plus des chiffres, des tableaux et des graphiques. Avec la mise en forme conditionnelle, vous pouvez aisément souligner des connaissances importantes en attribuant des couleurs basées sur des valeurs spécifiques. Vous pouvez par exemple changer les valeurs des ventes trimestrielles en vert lorsqu'elles dépassent votre objectif.

Protection des données dans les tableaux incorporés avec des filtres verrouillés ou masqués

Lorsque les filtres ne sont pas verrouillés ou masqués dans les tableaux de bord incorporés, les utilisateurs peuvent modifier ou supprimer les filtres externes et globaux, et exposer ainsi plus de données. Les nouvelles options Verrouillé et Masqué, pour les filtres, permettent de configurer aisément les tableaux de bord incorporés afin de présenter aux utilisateurs uniquement les données qui les concernent. De plus, l'action de réinitialisation des tableaux de bord mis à jour permet de rétablir l'état initial des tableaux de bord incorporés.

Gain de temps en création et gestion des tableaux de bord avec les composants de tableau de bord réutilisables (pilote)

Vous souhaitez réutiliser aisément les mêmes graphiques, tableaux, filtres, textes, etc., dans plusieurs tableaux de bord ? Vous souhaitez tout gérer à un emplacement unique ? Adoptez les composants de tableau de bord. Ils correspondent à un nouveau type de widget de tableau de bord qui contient d'autres widget et d'autres pages. Ils sont également très efficaces pour accélérer la création et la gestion de tableaux de bord avec des clics et sans code.

Ajout du facettage à plus de données dans les tableaux de bord

Vous souhaitez parfois établir une interactivité dans des données qui résident hors d'Einstein Analytics. En plus des champs de jeux de données Analytics, vous pouvez désormais facetter sur des champs dans des objets Salesforce et des jeux de données live. Après avoir créé des connexions de sources de données vers des champs d'objets externes, dans une requête de tableau de bord, vous pouvez activer le facettage sur ces champs dans des requêtes et des widgets.

Développement de modèles Analytics pour l'installation automatique

Réduisez l'interaction des utilisateurs requise pour créer manuellement des applications Analytics à partir de l'assistant de modèle dans Analytics Studio en développant des modèles qui utilisent l'infrastructure d'installation automatique. Cette infrastructure utilise des packages gérés pour installer automatiquement dans les organisations les applications Analytics basées sur un modèle. Les tableaux de bord créés pour ces applications peuvent être incorporés à des pages Lightning Experience, ce qui permet aux utilisateurs d'interagir directement avec Einstein Analytics dans les pages Salesforce.

Affichage des téléchargements de données Einstein Analytics dans vos fichiers journaux d'événements

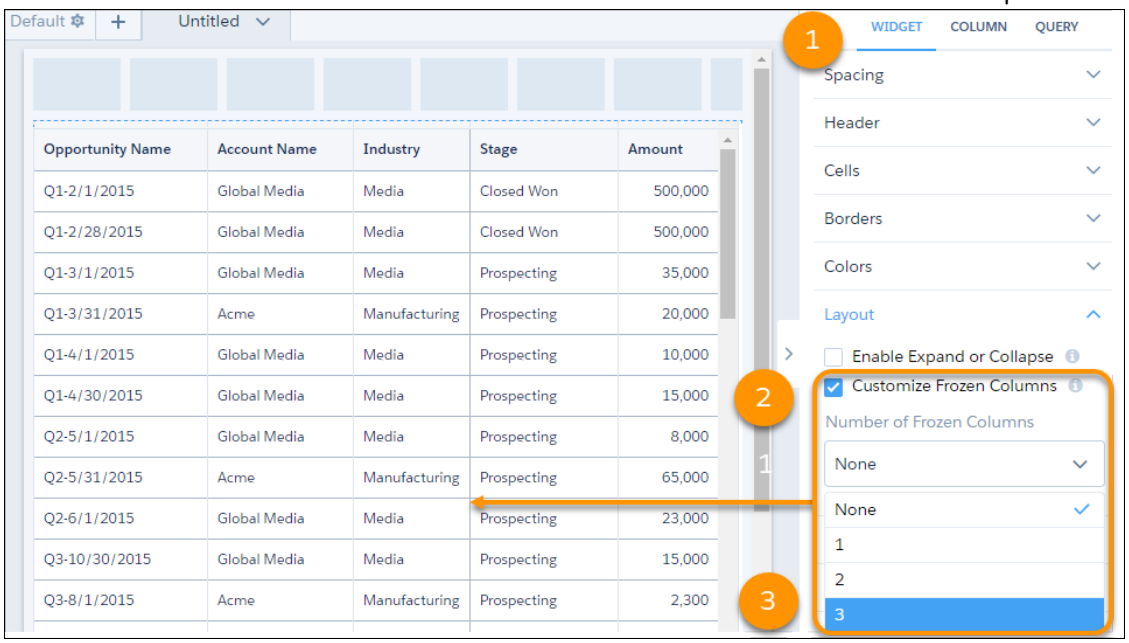
Pour le suivi, la sécurité ou la conformité, vous pouvez désormais accéder aux journaux de téléchargement de données à partir d'Einstein Analytics. Les journaux de téléchargement exposés dans la Surveillance des événements comprennent l'ID de session, l'ID d'utilisateur, le type et l'ID d'actif, l'ID de jeu de données, le type d'utilisateur Salesforce, le format du téléchargement (PNG, EXCEL ou CSV) et le nombre de lignes téléchargées. Utilisez les données des journaux de téléchargement pour créer vos propres jeux de données et tableaux de bord.

Choix des colonnes de tableau figées, défilement des autres colonnes

Vous n'êtes plus contraint de verrouiller les colonnes de groupe d'un tableau de comparaison. Choisissez les colonnes qui restent visibles lorsque vous parcourez les autres données. Vous pouvez désormais figer jusqu'à cinq colonnes dans un tableau de comparaison ou un tableau de valeurs dans l'explorateur et le concepteur de tableau de bord. De plus, en mode d'aperçu du tableau, vous pouvez figer autant de colonnes que nécessaire.

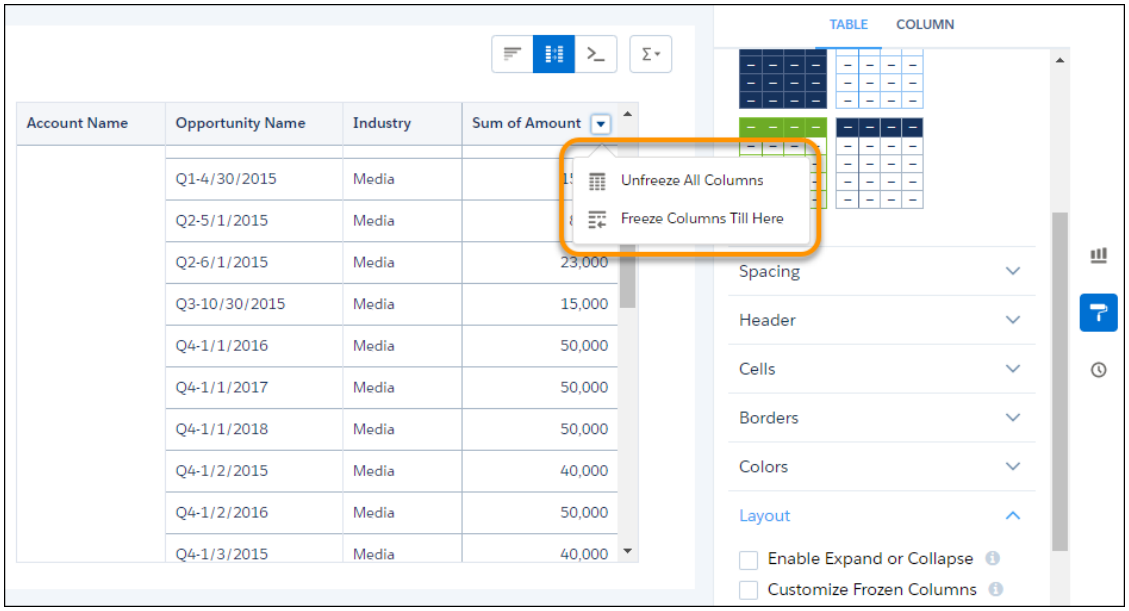
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans le concepteur de tableau de bord, accédez au panneau des propriétés de widget (1). Sélectionnez **Personnaliser les colonnes figées** dans la section Présentation (2), puis définissez le nombre de colonnes de tableau à figer (3). Une ligne gris foncé indique la fin du panneau figé.



Pour accéder à ce paramètre depuis l'explorateur, accédez à la section Présentation dans le panneau des propriétés du tableau.

Pour le menu raccourci des colonnes figées et libérées, ou accéder à cette fonctionnalité en mode d'aperçu du tableau de bord, survolez l'en-tête de la dernière colonne que vous souhaitez figer. Dans le menu déroulant, sélectionnez **Figer les colonnes jusqu'à ce point**.



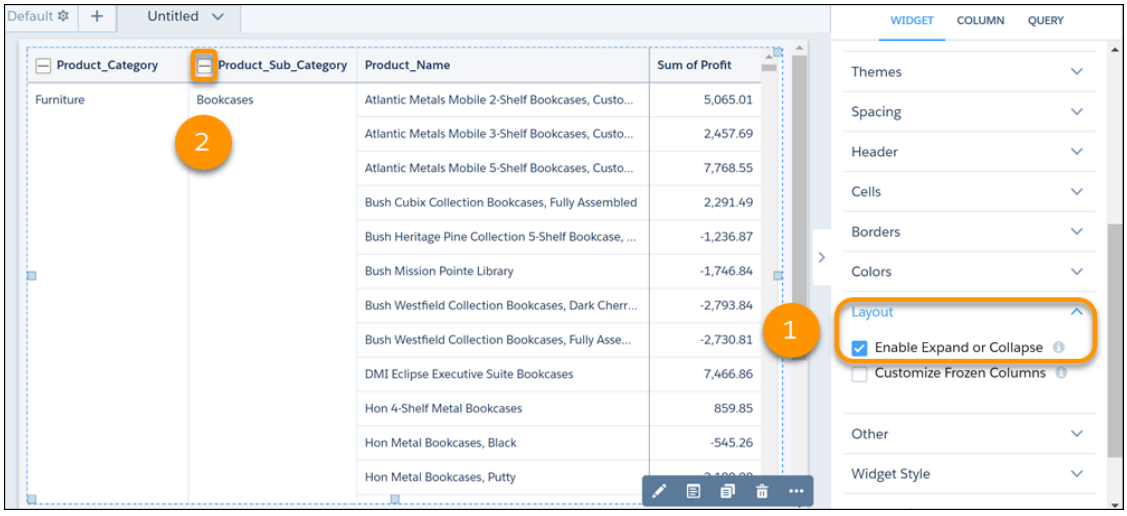
Accélération de l'agrandissement ou de la réduction des colonnes groupées

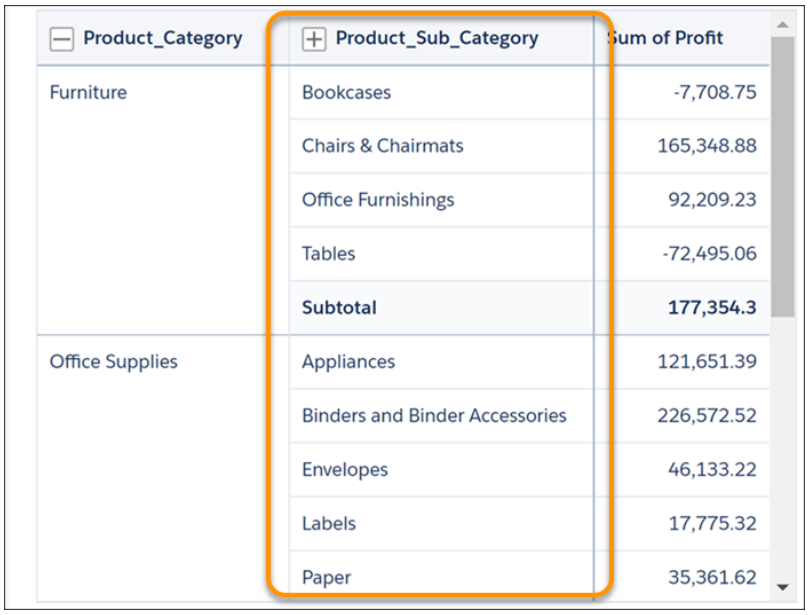
Affichez rapidement les données élevées au niveau de hiérarchique suivant dans les colonnes groupées avec l'option de présentation agrandir et réduire des tableaux de comparaison. Vous pouvez également consulter en un clic les détails des enregistrements de chaque groupe de la hiérarchie. Auparavant, vous deviez modifier les requêtes SAQL ou masquer et supprimer manuellement des colonnes pour ces vues 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 : par exemple, vous analysez un rapport sur les ventes de votre entreprise. Dans le tableau de comparaison classé par catégorie de produit, sous-catégorie et nom, le cumul des produits dans leur sous-catégorie aide à déterminer les sous-catégories qui comptent les meilleures ventes.

Comment : dans le panneau des propriétés du widget du concepteur de tableau de bord, sélectionnez **Activer Agrandir ou Réduire** dans la section Présentation (1). Dans cet exemple, pour cumuler les enregistrements de produit par sous-catégorie, cliquez sur ⊟ en regard de Sous-catégorie de produit (2).





Pour accéder à ce paramètre depuis l'explorateur, accédez à la section Présentation dans le panneau des propriétés du tableau.

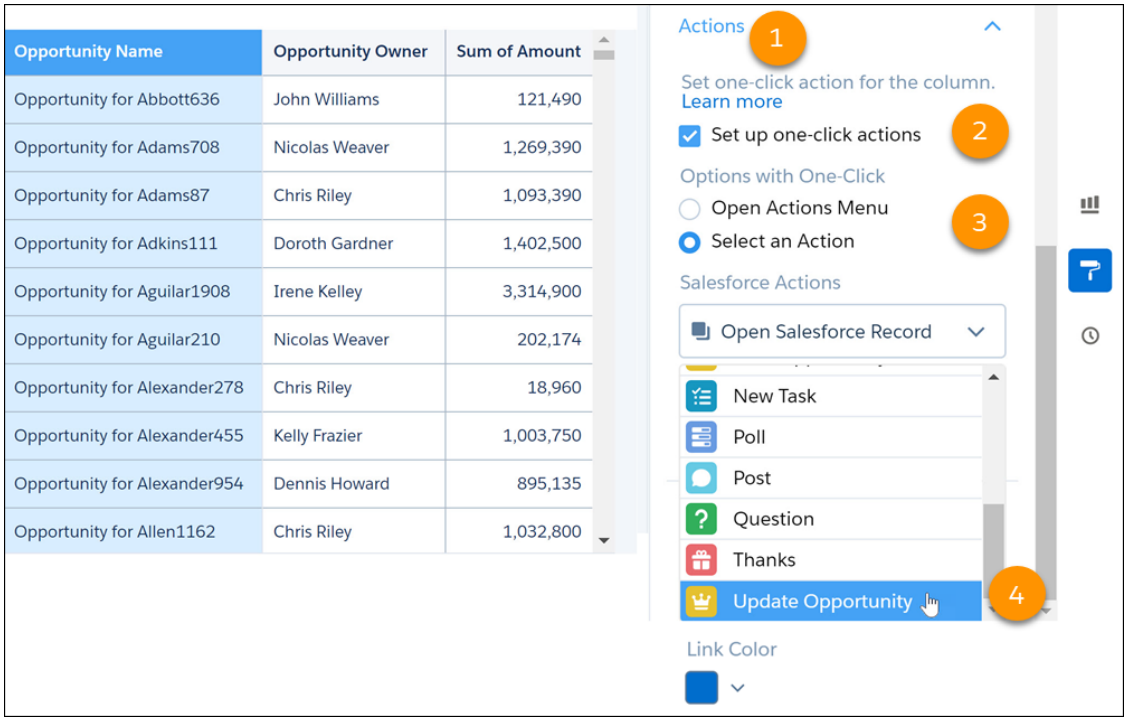
Personnalisation en un clic d'actions pour des dimensions

Tirer parti du nouveau menu Actions de l'explorateur pour définir le comportement des actions en un clic dans les champs de jeu de données d'un tableau, dans les perspectives et les tableaux de bord. Pour plus d'efficacité, les utilisateurs peuvent sélectionner l'action d'enregistrement que vous souhaitez invoquer pour tous les enregistrements d'une colonne de dimension. Alternativement, pour plus de flexibilité, ils peuvent choisir d'afficher toutes les actions en un clic disponibles lorsque vous cliquez sur les enregistrements d'une colonne spécifique.

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 : par exemple, vous souhaitez mettre à jour les enregistrements d'une opportunité lorsque vous cliquez sur le champ Nom de l'opportunité dans le jeu de données Opportunités. Lorsque votre administrateur Salesforce a configuré des actions pour ce champ, ouvrez le jeu de données Opportunités.

Lorsque Nom de l'opportunité est sélectionné en mode tableau, dans le panneau Propriétés de la colonne, faites défiler jusqu'à la section Actions (1). Sélectionnez **Configurer les actions en un clic** (2). Activez **Sélectionner une action** (3). Alternativement, pour afficher toutes les actions disponibles lorsque vous cliquez sur le nom d'une opportunité, sélectionnez **Ouvrir le menu d'actions**. Dans la liste Actions Salesforce, sélectionnez **Mettre à jour l'opportunité** (4). Vous pouvez définir la couleur du lien hypertexte dans le champ Nom de l'opportunité.



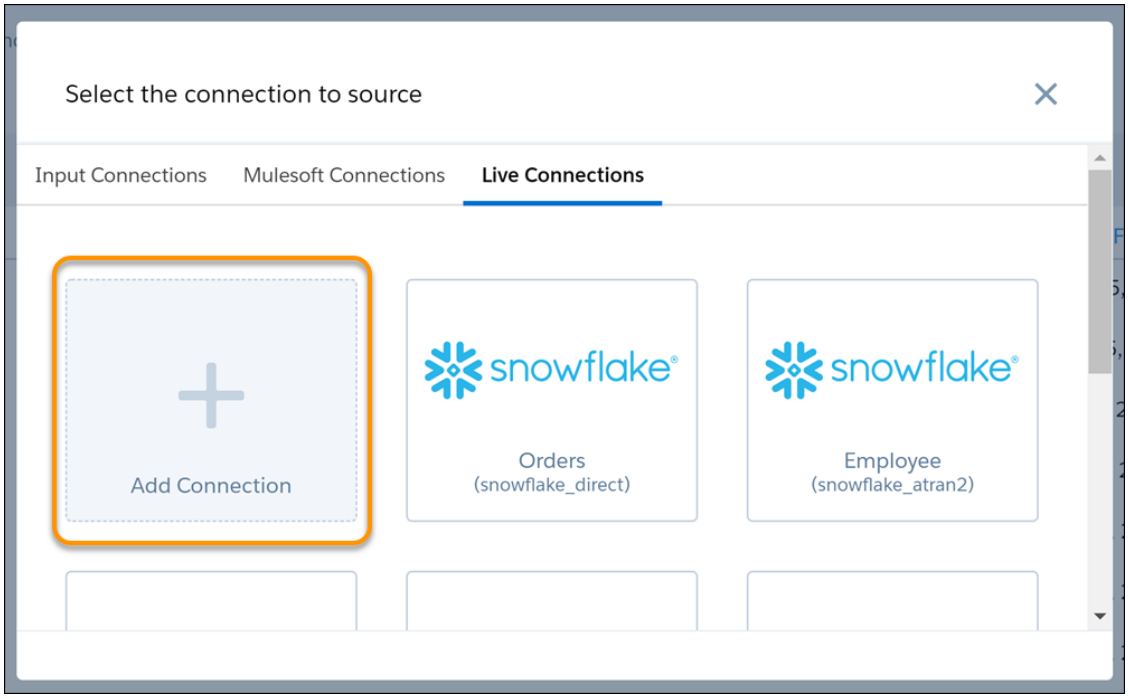
Recueil de connaissances sur les données directement dans Snowflake (globalement disponible)

Procédez à des explorations de vos données dans la plate-forme de données Snowflake sans charger de données dans Salesforce ni utiliser la préparation des données. Après avoir configuré une connexion directe avec Snowflake, vous pouvez exécuter en temps réel des requêtes sur les données Snowflake associées à la connexion. Avec Einstein Analytics Direct pour Snowflake, vous pouvez même élaborer des tableaux et des graphiques de tableau de bord basés sur les requêtes que vous exécutez sur ces 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 : par défaut, l'option `Activer les données directes Einstein Analytics pour des sources de données externes` est activée dans la page Paramètres Analytics.

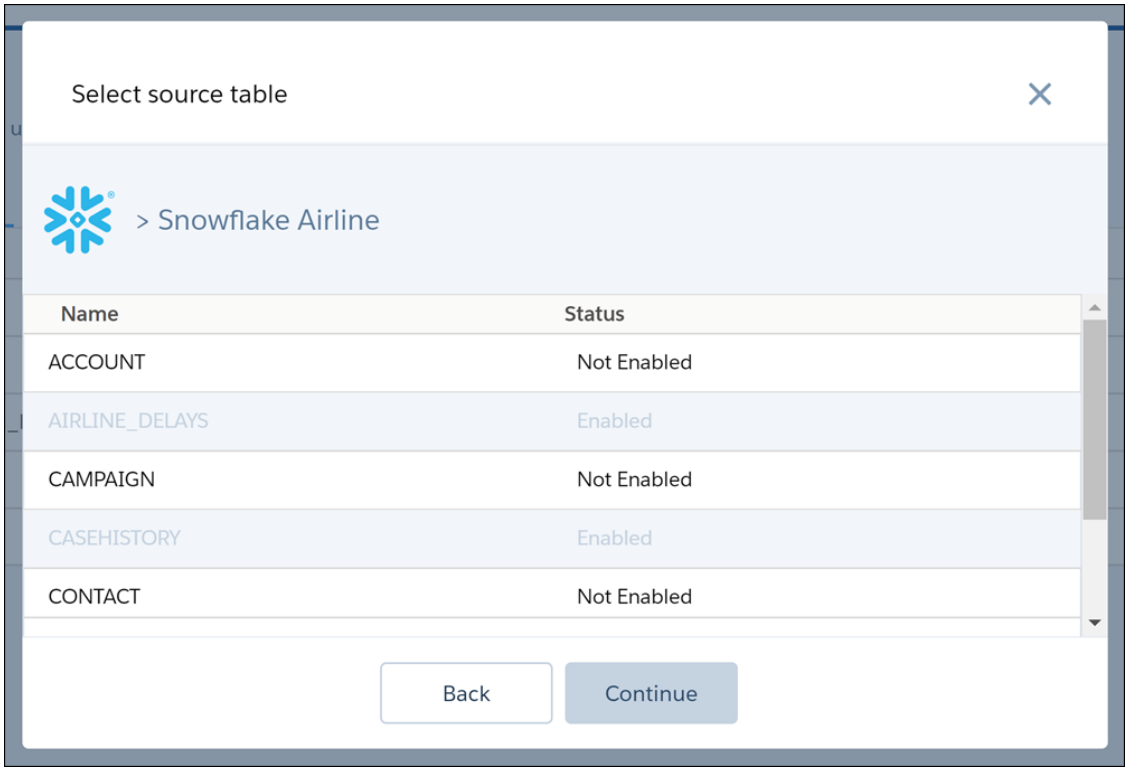
1. Sous l'onglet Connecter du gestionnaire de données Einstein Analytics, cliquez sur **Connecter aux données**.
2. Cliquez sur **Ajouter une connexion** sous l'onglet Connections en direct, puis saisissez ses paramètres.



Lorsque vous avez terminé, cliquez sur **Enregistrer** ou **Enregistrer et créer un jeu de données**.

Remarque: Lors de la création de connexions avec Snowflake, nous recommandons d'utiliser un compte d'utilisateur Snowflake avec un accès en lecture seule afin de préserver la sécurité des données.

3. Dans le Gestionnaire de données, cliquez sur l'onglet **Données**.
4. Sous l'onglet Jeux de données live, cliquez sur **Créer un jeu de données**. Sélectionnez la connexion, puis activez un tableau source Snowflake qui est disponible avec la connexion.



5. Nommez le jeu de données live et attribuez-le à une application Analytics. Utilisez l'application pour contrôler les utilisateurs, les rôles et les groupes Salesforce qui ont accès à l'exploration des données Snowflake avec la connexion. Lorsque vous avez terminé, cliquez sur **Créer un jeu de données live**.
6. Pour lancer l'exploration, cliquez sur le jeu de données live sous l'onglet Jeux de données dans Analytics Studio.

Connaissances plus précises avec des données de date et d'heure sous votre fuseau horaire local (bêta)

Vous souhaitez vous libérer de l'heure GMT et afficher sous un autre fuseau horaire les données de tableau de bord soumises à des contraintes de temps ? Nous avons tout prévu. Vous pouvez désormais afficher les données de tableau de bord sous le fuseau horaire le plus adapté à votre activité. Si vous ne le saviez pas, les données de tableau de bord sont converties en fuseau horaire GMT. Par exemple, lorsque votre équipe de support basée en Californie crée une requête tard le mercredi (heure de Californie), la date de création est définie sur le jeudi dans le tableau de bord de support client. Avec un fuseau horaire personnalisé unique, vous pouvez garantir à votre audience globale la précision et la pertinence des données soumises à des contraintes de temps.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le fuseau horaire personnalisé unique 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 fuseau horaire personnalisé unique dans la Trailblazer Community.

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 fuseau horaire personnalisé unique dans votre organisation, contactez votre chargé de compte Salesforce. Activez la fonctionnalité Fuseau horaire personnalisé unique dans la Configuration de Analytics, puis sélectionnez le fuseau horaire à utiliser.

Important: Une fois activée, cette fonctionnalité ne peut pas être désactivée. Nous recommandons de tester en profondeur cette fonctionnalité dans une organisation sandbox avant de l'activer dans votre organisation de production.

Tenez compte des considérations ci-dessous lors de l'utilisation du fuseau horaire personnalisé unique.

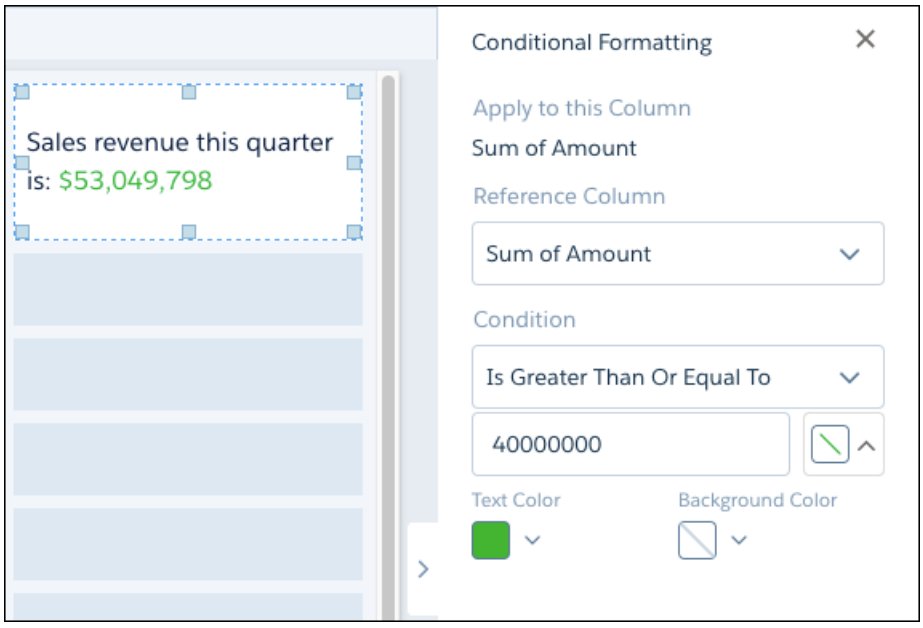
- Un fuseau horaire est défini au niveau de l'organisation.
- Après avoir activé le fuseau horaire personnalisé unique et spécifié le fuseau horaire par défaut de votre organisation, tous les jeux de données doivent être actualisés.
- Les fuseaux horaires existants restent définis en heure GMT.
- Une fois le fuseau horaire personnalisé unique activé, les nouveaux tableaux de bord peuvent utiliser des fuseaux horaires non-GMT.

Mise en évidence des métriques clés dans le texte d'un tableau de bord avec la mise en forme conditionnelle

Vous pouvez désormais appliquer une mise en forme conditionnelle au texte de votre tableau de bord, en plus des chiffres, des tableaux et des graphiques. Avec la mise en forme conditionnelle, vous pouvez aisément souligner des connaissances importantes en attribuant des couleurs basées sur des valeurs spécifiques. Vous pouvez par exemple changer les valeurs des ventes trimestrielles en vert lorsqu'elles dépassent votre objectif.

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 : appliquez la mise en forme conditionnelle à votre texte dynamique dans le panneau des propriétés du widget, dans le concepteur de tableau de bord.



Notez que les règles de mise en forme conditionnelle appliquées à une requête s'appliquent également aux widgets de texte qui utilisent les mêmes données de requête. Vous pouvez cependant créer des règles ou modifier les règles existantes en créant ou en modifiant le texte du tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

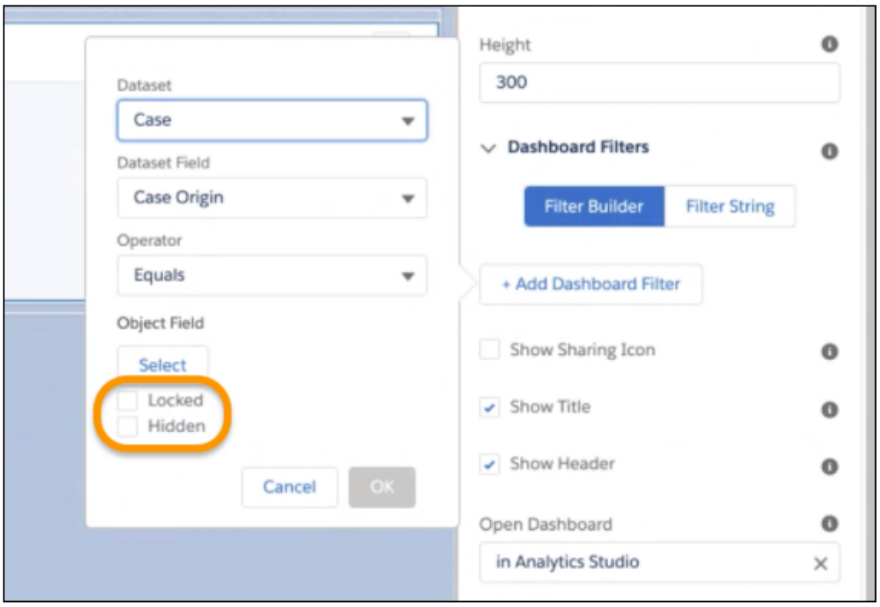
Aide de Salesforce : Mise en évidence automatique des données avec la mise en forme conditionnelle (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Protection des données dans les tableaux incorporés avec des filtres verrouillés ou masqués

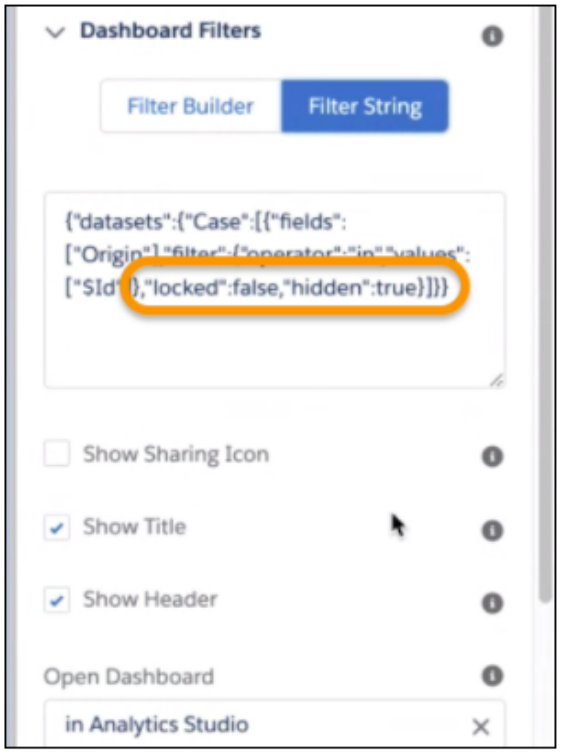
Lorsque les filtres ne sont pas verrouillés ou masqués dans les tableaux de bord incorporés, les utilisateurs peuvent modifier ou supprimer les filtres externes et globaux, et exposer ainsi plus de données. Les nouvelles options Verrouillé et Masqué, pour les filtres, permettent de configurer aisément les tableaux de bord incorporés afin de présenter aux utilisateurs uniquement les données qui les concernent. De plus, l'action de réinitialisation des tableaux de bord mis à jour permet de rétablir l'état initial des tableaux de bord incorporés.

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 : définissez l'option Verrouillé ou Masqué dans le Générateur de filtres du Générateur d'applications Lightning.

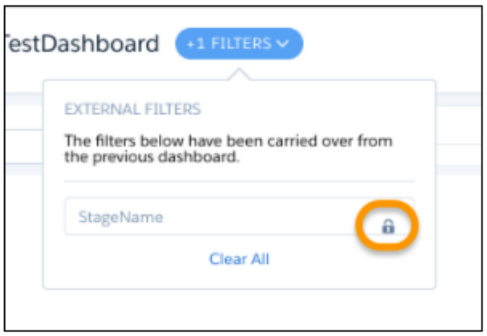


Vous pouvez également ajouter les options dans le fichier JSON du filtre avec une valeur booléenne, par exemple, `"locked":false,"hidden":true`.



Remarque: Les options Verrouillé et Masqué peuvent être utilisées uniquement pour des filtres, pas pour des sélections.

Avec l'option **Verrouillé**, le menu Filtres est affiché dans l'en-tête du tableau de bord incorporé, mais les utilisateurs ne peuvent pas modifier ni supprimer les filtres.



Avec l'option **Masqué**, le menu Filtres n'est pas affiché dans l'en-tête du tableau de bord incorporé.

Lors de la configuration de filtres verrouillés ou masqués pour des tableaux de bord incorporés, tenez compte des considérations ci-dessous.

- Les filtres verrouillés et masqués sont appliqués dans le tableau de bord. Si un filtre expose un champ, les utilisateurs affichent le champ même lorsque vous avez limité l'accès au filtre avec l'une de ces options.
- Les options Verrouillé et Masqué ne sont pas automatiquement appliquées dans les explorations de tableaux de bord ou de perspectives liées. Les options sont appliquées uniquement dans le tableau de bord dans lequel elles sont spécifiées.

- Les options Verrouillé et Masqué sont appliquées à un tableau de bord lorsqu'il est incorporé, ou lorsqu'il ouvert dans Einstein Analytics Studio ou l'onglet Analytics.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Reset filters keeps embedded dashboard filters when saved views is enabled

Gain de temps en création et gestion des tableaux de bord avec les composants de tableau de bord réutilisables (pilote)

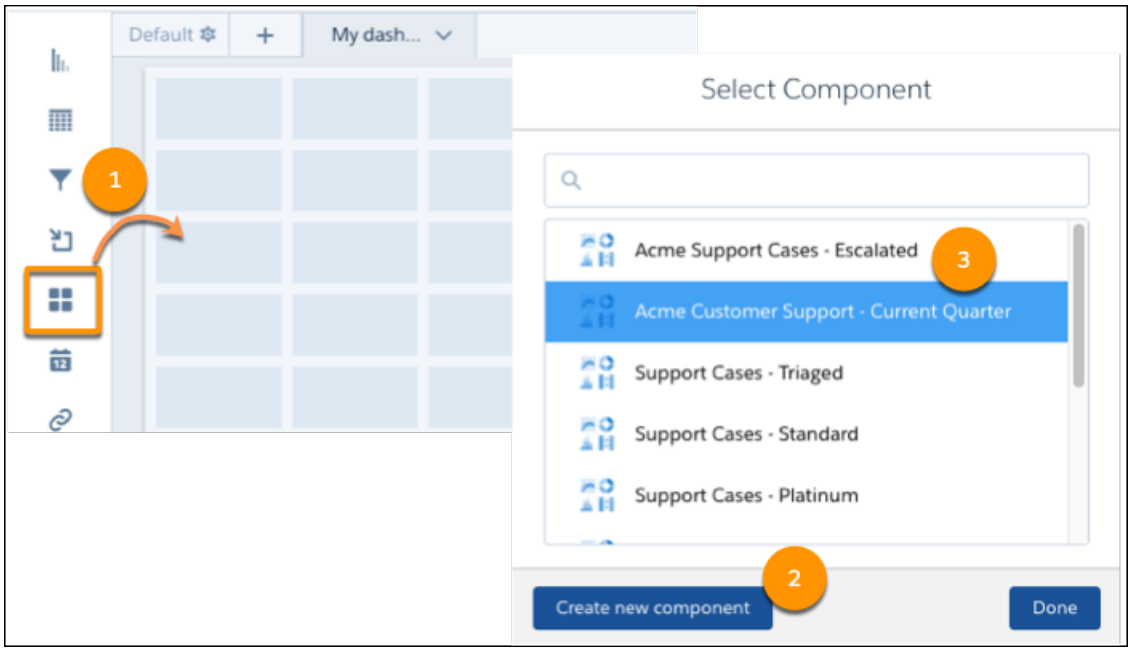
Vous souhaitez réutiliser aisément les mêmes graphiques, tableaux, filtres, textes, etc., dans plusieurs tableaux de bord ? Vous souhaitez tout gérer à un emplacement unique ? Adoptez les composants de tableau de bord. Ils correspondent à un nouveau type de widget de tableau de bord qui contient d'autres widget et d'autres pages. Ils sont également très efficaces pour accélérer la création et la gestion de tableaux de bord avec des clics et sans code.

Remarque: Nous offrons les composants de tableau de bord à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur les composants de tableau de bord dans la Trailblazer Community.

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 les composants de tableau de bord dans votre organisation, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Pour commencer, déposez un composant dans un tableau de bord (1). Créez un composant (2) ou utilisez un composant existant (3).



Ajoutez à votre composant des pages, des graphiques, un texte, des filtres, etc., de la même façon que vous créez un tableau de bord. Lorsque vous enregistrez un composant, vous pouvez l'utiliser dans d'autres tableaux de bord autant de fois que nécessaire.

Remarque: Les fonctionnalités ci-dessous ne sont pas prises en charge dans les composants de tableau de bord.

- Présentations
- Vues enregistrées
- Annotations
- Notifications
- Abonnements
- Actions de widget
- Empaquetage
- Liens vers des composants de tableau de bord
- Liaison d'une source de données dans un composant de tableau de bord

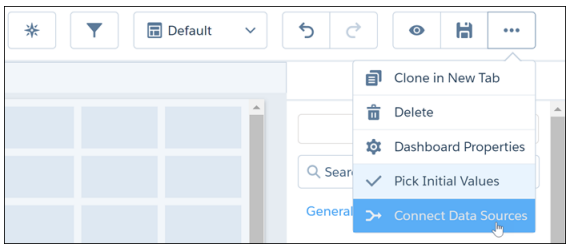
Ajout du facettage à plus de données dans les tableaux de bord

Vous souhaitez parfois établir une interactivité dans des données qui résident hors d'Einstein Analytics. En plus des champs de jeux de données Analytics, vous pouvez désormais facetter sur des champs dans des objets Salesforce et des jeux de données live. Après avoir créé des connexions de sources de données vers des champs d'objets externes, dans une requête de tableau de bord, vous pouvez activer le facettage sur ces champs dans des requêtes et des widgets.

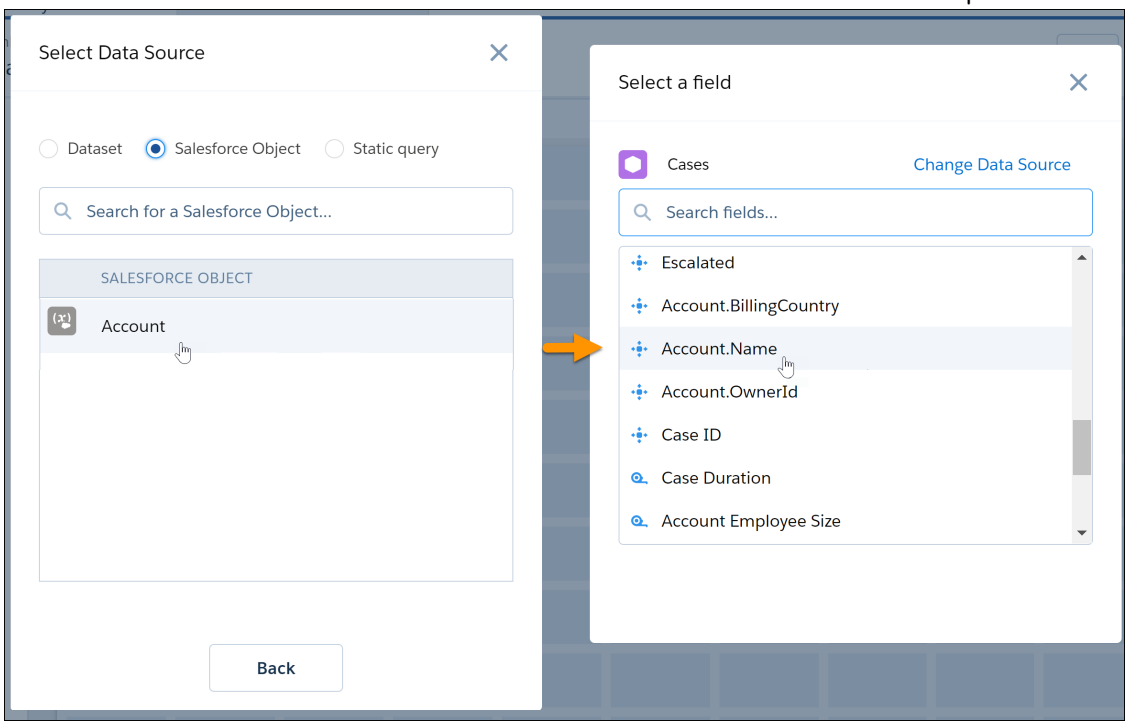
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

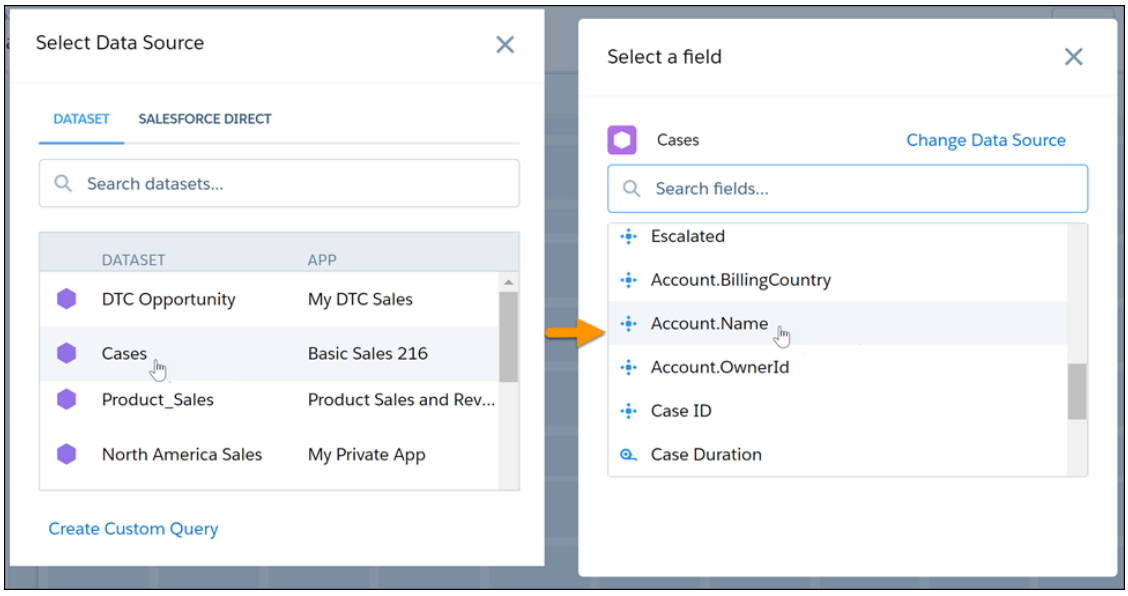
Comment : vous souhaitez par exemple déterminer le nombre de requêtes par compte dans un tableau de bord. Vous pouvez désormais facetter une requête depuis l'objet Compte Salesforce vers le jeu de données Requêtes après avoir connecté les champs Nom du compte à ces sources de données.

1. Dans le concepteur de tableau de bord, créez une requête dans l'objet Compte Salesforce. Définissez ensuite la Longueur des barres sur Somme du chiffre d'affaires annuel et le champ Barres sur Nom du compte.
2. Créez une autre requête dans le jeu de données Requêtes. Renommez Nombre de lignes en Nombre de requêtes, puis définissez le champ Barres sur Nom du compte.
3. Pour connecter deux requêtes, cliquez sur , puis sélectionnez **Connecter des sources de données**.



4. Cliquez sur **Nouvelle connexion**, puis saisissez un nom pour la nouvelle connexion.
5. Sélectionnez l'objet Compte en tant que Source de données 1 et le jeu de données Requêtes en tant que Source de données 2. Pour ces deux sources de données, choisissez le champ Nom du compte pour définir la connexion et mapper les enregistrements entre les sources.





6. Enregistrez vos modifications lorsque vous avez terminé.

Pour afficher l'interactivité entre les requêtes, faites-les glisser vers le tableau de bord, puis sélectionnez un enregistrement dans une requête. Les deux requêtes du tableau de bord sont désormais facettées dans le champ de nom du compte.

Développement de modèles Analytics pour l'installation automatique

Réduisez l'interaction des utilisateurs requise pour créer manuellement des applications Analytics à partir de l'assistant de modèle dans Analytics Studio en développant des modèles qui utilisent l'infrastructure d'installation automatique. Cette infrastructure utilise des packages gérés pour installer automatiquement dans les organisations les applications Analytics basées sur un modèle. Les tableaux de bord créés pour ces applications peuvent être incorporés à des pages Lightning Experience, ce qui permet aux utilisateurs d'interagir directement avec Einstein Analytics dans les pages Salesforce.

Pourquoi : vous pouvez concevoir des modèles Analytics afin de créer des applications Analytics qui ne nécessitent aucune personnalisation ni interaction des utilisateurs. L'infrastructure de modèle d'installation automatique permet d'empaqueter votre modèle Analytics. Lorsqu'il est installé dans une organisation cliente, votre application Analytics est automatiquement installée à partir du modèle. Cela évite aux utilisateurs de créer manuellement l'application avec l'assistant de modèle dans Analytics Studio.

Comment : pour spécifier que votre modèle d'application Analytics fait partie de l'infrastructure d'installation automatique, créez et ajoutez le nouveau fichier `auto-install.json` dans le répertoire du modèle, avec le fichier `template-info.json`. Vous pouvez ensuite empaqueter votre modèle et le distribuer. L'installation du modèle empaqueté lance le processus d'installation automatique de votre application Analytics.

Les types de modèle pris en charge pour ce fichier sont `app` et `embeddedapp`.

Le fichier `auto-install.json` permet de configurer le nom et le type de la requête d'installation automatique via les paramètres hooks. Les attributs sont les suivants :

Nom de l'attribut	Type	Description
`type`	chaîne	Le type du hook d'installation automatique. Pour la version Winter '21, `PackageInstall` est le seul type pris en charge.
`requestName`	chaîne	Nom facultatif de la requête d'installation automatique. Ce nom est affiché dans la page de configuration Applications automatiquement installées de la requête.

Le fichier `auto-install.json` permet également de définir les paramètres de configuration de l'application. Les paramètres de configuration de l'application comprennent :

Nom de l'attribut	Type	Description
`autoShareWithLicensedUsers`	booléen	Indique si l'application est automatiquement partagée avec les utilisateurs détenteurs de la licence AnalyticsViewOnlyEmbeddedApp (`true`) ou non (`false`).
`autoShareWithOriginator`	booléen	Indique si l'application est automatiquement partagée avec l'utilisateur qui a initié la requête d'installation automatique (`true`) ou non (`false`).
`deleteAppOnConstructionFailure`	booléen	Indique si l'application est supprimée lorsque la requête d'installation échoue en cas d'erreur de construction (`true`) ou non (`false`).
`failOnDuplicateName`	booléen	Indique si la création de l'application échoue lorsqu'un actif ou une application existe avec le même nom de développeur (`true`) ou non (`false`).

Nom de l'attribut	Type	Description
valeurs	Carte	Une carte de valeur de variables à utiliser lors de la création de l'application. Les noms de variables doivent correspondre aux variables définies dans le fichier variables.json.

Exemple de fichier `auto-install.json` :

```
{
  "hooks": [
    {
      "type" : "PackageInstall",
      "requestName" : "Hook for the Auto-Install Template"
    }
  ],
  "configuration" : {
    "appConfiguration" :{
      "failOnDuplicateNames" : false,
      "autoShareWithLicensedUsers" : true,
      "autoShareWithOriginator" : true,
      "deleteAppOnConstructionFailure" : true,
      "values" : {
        "value1" : "testString",
        "value2" : false
      }
    }
  }
}
```

Pour désigner votre modèle en tant que modèle d'installation automatique, ajoutez l'attribut `autoInstallDefinition` à votre fichier `template-info.json` et l'attribut `name` à votre fichier `folder.json`.

Affichage des téléchargements de données Einstein Analytics dans vos fichiers journaux d'événements

Pour le suivi, la sécurité ou la conformité, vous pouvez désormais accéder aux journaux de téléchargement de données à partir d'Einstein Analytics. Les journaux de téléchargement exposés dans la Surveillance des événements comprennent l'ID de session, l'ID d'utilisateur, le type et l'ID d'actif, l'ID de jeu de données, le type d'utilisateur Salesforce, le format du téléchargement (PNG, EXCEL ou CSV) et le nombre de lignes téléchargées. Utilisez les données des journaux de téléchargement pour créer vos propres jeux de données et tableaux de bord.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : si vous êtes client de Event Monitoring, vous obtenez automatiquement les champs WAVE_DOWNLOAD_EVENT dans les données des journaux des événements lorsque vos utilisateurs travaillent dans Analytics.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Types d'événement EventLogFile pris en charge : Type d'événement de téléchargement Wave (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Event Monitoring for Einstein Analytics (Wave) dashboard and lens downloads

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Personnalisez les invites utilisateur relatives aux améliorations. Utilisez la fonction Predict pour établir des prédictions dans les formules d'automatisation de processus. Déterminez si la distribution de vos données est normale avec le nouveau tracé QQ.

Les droits ALBERT EINSTEIN sont utilisés avec l'autorisation de l'Université hébraïque de Jérusalem. Représentée exclusivement par Greenlight.

DANS CETTE SECTION :

Guide des actions utilisateur avec un texte personnalisé sur les améliorations

Les améliorations apportées à Einstein Discovery sont des suggestions d'actions que les utilisateurs peuvent exécuter pour améliorer les résultats prédits. Auparavant, ces suggestions utilisaient un texte générique impersonnel. Vous pouvez désormais personnaliser ce texte pour présenter des instructions plus spécifiques et mieux ciblées. Vous pouvez communiquer les pratiques recommandées par votre organisation dans le contexte de vos opérations métiers, en utilisant un style qui reflète la culture de votre organisation. Guidez vos utilisateurs pour les aider à obtenir les meilleurs résultats possibles.

Prédiction des résultats dans les formules d'automatisation de processus

Incorporez l'intelligence prédictive à vos formules d'automatisation de processus avec la fonction PREDICT d'Einstein Discovery. Vous pouvez désormais prendre des décisions pour votre logique d'automatisation en vous appuyant sur les résultats des prédictions Einstein Discovery, qui sont disponibles dans votre organisation Salesforce. Par exemple, dans un processus d'approbation, une formule peut déterminer si un résultat prédit atteint le seuil requis pour l'approbation automatique. La fonction PREDICT est disponible lors de la définition de formules pour Next Best Action, des règles de validation, des flux (écran, sans titre et invocable), des processus (dans le Générateur de processus), des règles de workflow, des processus d'approbation, des valeurs de champ prédéfinies, des actions de mise à jour de champ et des valeurs par défaut.

Activation de la cardinalité élevée pour une variable dans un récit

Les variables à cardinalité élevée peuvent être difficiles à interpréter et à visualiser en raison du grand nombre de valeurs uniques. Pour cette raison, Einstein Discovery ignorait les valeurs uniques quand leur nombre dépassait 100 dans ces variables ou les regroupait dans une catégorie de réserve. Vous pouvez désormais ajouter des variables à cardinalité élevée à un récit. Einstein Discovery vous alerte automatiquement lorsqu'il détecte des variables contenant plus de 100 valeurs uniques. Vous pouvez laisser Einstein Discovery traiter ces variables comme précédemment ou contrôler leur utilisation.

Marqueur visuel indiquant si vos données sont correctement distribuées

Pour des modèles de régression, l'une des principales hypothèses est que les erreurs résiduelles de la variable de sortie sont normalement distribuées. Utilisez le tracé QQ (quantile-quantile) pour vérifier rapidement cette hypothèse et déterminer si et comment les erreurs résiduelles dévient de la normalité. Si le tracé QQ montre que vos erreurs résiduelles sont à peu près linéaires, vous pouvez considérer que votre modèle confirme l'hypothèse de distribution normale.

Mise à jour régulière de vos modèles avec l'actualisation automatique

Au fil du temps, les performances d'un modèle déployé peuvent décliner. Le modèle devient moins précis dans la prédiction de résultats en raison de l'évolution de l'environnement économique, des données ou des exigences. Pour combattre le déclin, actualisez régulièrement votre modèle en ajustant les paramètres du récit, en le réentraînant avec de nouvelles données et en le redéployant. Avec l'actualisation automatique, vous pouvez désormais planifier des mises à jour hebdomadaires ou mensuelles pour le modèle. Lorsque l'actualisation est effectuée sans votre intervention, vous savez que vos modèles sont régulièrement mis à jour pour refléter la toute dernière et meilleure version.

Informations avec les notifications de changement du jeu de données et visibilité des filtres appliqués

Nous avons facilité le recueil de connaissances plus précises avec les notifications de changement du jeu de données sous-jacent et la visibilité des filtres de variables. Lors de la mise à jour d'un récit, les modifications du jeu de données qui affectent votre récit déclenchent une bannière de notification. L'alerte vous invite à réviser vos paramètres et à créer une autre version du récit basée sur les toutes dernières données disponibles. Les filtres appliqués aux variables sont désormais en évidence dans les paramètres du récit. Vous pouvez aisément orienter et élargir l'analyse de vos données.

Intégration de prédictions dans votre jeu de données lors de la préparation des données (pilote)

Dotez vos prédictions d'une visibilité directe sur les tableaux de bord. Utilisez la nouvelle transformation Discovery Predict de la Préparation des données afin de calculer et de stocker des prédictions dans votre jeu de données. Vous pouvez même stocker les descriptions des principaux descripteurs et améliorations. Lorsque vous exécutez une recette avec un nœud Discovery Predict, Einstein évalue et enregistre les résultats prédits ligne par ligne. Complétez vos jeux de données avec l'intelligence prédictive et prescriptive afin d'évaluer rapidement les prédictions sur un vaste ensemble de données, de mesurer plusieurs modèles avant de les déployer en production et de regrouper ces informations dans un tableau de bord.

Réduction de l'impact différencié dans vos récits à l'aide de variables sensibles

Dans Einstein Discovery, vous pouvez identifier et utiliser des variables qui peuvent potentiellement être des biais dans votre récit. Il est important de surveiller ces variables sensibles pour s'assurer qu'elles n'influencent pas négativement les connaissances sur votre récit. Si des mises à jour récentes du récit affectent les variables sensibles, Einstein Discovery peut signaler un impact différencié, ce qui indique que d'autres variables ne sont pas traitées équitablement dans votre modèle. Un modèle entraîné sur des données avec un impact différencié peut produire des prédictions biaisées.

Accélération de la création de récits en utilisant des modèles

Vous ne savez par où commencer pour identifier les affaires gagnantes ou raccourcir le cycle de conclusion d'affaires ? Laissez les modèles élaborer l'application, préparer et charger des données, puis créez une version de récit en suivant les meilleures pratiques pour atteindre vos objectifs. Étudiez les enseignements de récits terminés, puis personnalisez le récit pour l'adapter à vos besoins.

Amélioration du réglage des modèles XGBoost et GBM

Nous avons augmenté la précision des modèles basés sur les algorithmes XGBoost et GBM. Nous avons réglé des paramètres internes pour ces modèles afin d'automatiser leur modification. Si vous comparez les métriques entre un modèle créé dans cette version et un modèle créé dans une version antérieure, les résultats peuvent différer.

Implémentation de modèles externes dans votre organisation Salesforce (pilote)

Augmentez votre puissance prédictive avec des modèles élaborés en externe que vous pouvez utiliser rapidement dans votre environnement de production. En plus des modèles hors-pair élaborés par Einstein Discovery à partir de vos récits, vous pouvez désormais charger et déployer des modèles créés hors de Salesforce. Vos scientifiques des données peuvent utiliser leur outil de modélisation favori pour concevoir, élaborer, tester et ajuster des modèles TensorFlow. Il suffit ensuite de charger et de déployer ces modèles développés avec soin dans votre organisation Salesforce. Vos utilisateurs peuvent les prendre en main rapidement et utiliser les prédictions du modèle pour améliorer leurs résultats.

Création de modèles précis en utilisant des algorithmes de forêt aléatoires (pilote)

Einstein Discovery ajoute maintenant un quatrième type de modèle basé sur un algorithme de modélisation appelé *forêt aléatoire*. Einstein Discovery utilise cet algorithme d'apprentissage supervisé pour créer des modèles très précis à l'aide d'arbres de décision multiples, de la randomisation et d'autres techniques d'optimisation. Vous pouvez comparer un modèle de forêt aléatoire à d'autres types de modèle afin de déterminer si la précision de cet algorithme convient à votre récit.

Annotation des versions de récit avec des descriptions

Vous est-il arrivé d'oublier les modifications exactes apportées à une version d'un récit ? Les raisons de la modification et leur auteur ? Vous pouvez désormais ajouter des descriptions explicites et détaillées qui clarifient et responsabilisent, et évitent les tâches redondantes.

Annulation de la création d'un récit pendant l'analyse

Avez-vous déjà essayé d'effectuer des modifications de dernière minute avant de cliquer sur Créer un récit, et d'être contraint d'attendre la fin du récit avant de supprimer ? Vous pouvez désormais interrompre un récit après l'avoir soumis. Il n'est plus nécessaire de rechercher le récit pour le supprimer manuellement.

Accélération du chargement de récits Einstein Discovery

Les récits qui contiennent de nombreuses connaissances peuvent être longs à charger. Einstein Discovery s'ouvre désormais avec les 15 principales connaissances d'un récit, puis charge d'autres connaissances lorsque vous les recherchez. Les principales connaissances comprennent toutes les connaissances de premier ordre suivies des connaissances de second ordre pour compléter la liste.

Mise en évidence de vos prédictions dans le Service de prédiction Einstein

Le comportement par défaut des appels d'API predict a changé dans le Service de prédiction Einstein. Auparavant, la réponse contenait par défaut les facteurs prédictifs et les améliorations. À compter de cette version, la fonction predict renvoie seulement une valeur de prédiction. Si vous souhaitez renvoyer des facteurs prédictifs et des améliorations, vous devez les demander dans le corps de la requête de votre appel d'API.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Guide des actions utilisateur avec un texte personnalisé sur les améliorations

Les améliorations apportées à Einstein Discovery sont des suggestions d'actions que les utilisateurs peuvent exécuter pour améliorer les résultats prédits. Auparavant, ces suggestions utilisaient un texte générique impersonnel. Vous pouvez désormais personnaliser ce texte pour présenter des instructions plus spécifiques et mieux ciblées. Vous pouvez communiquer les pratiques recommandées par votre organisation dans le contexte de vos opérations métiers, en utilisant un style qui reflète la culture de votre organisation. Guidez vos utilisateurs pour les aider à obtenir les meilleurs résultats possibles.

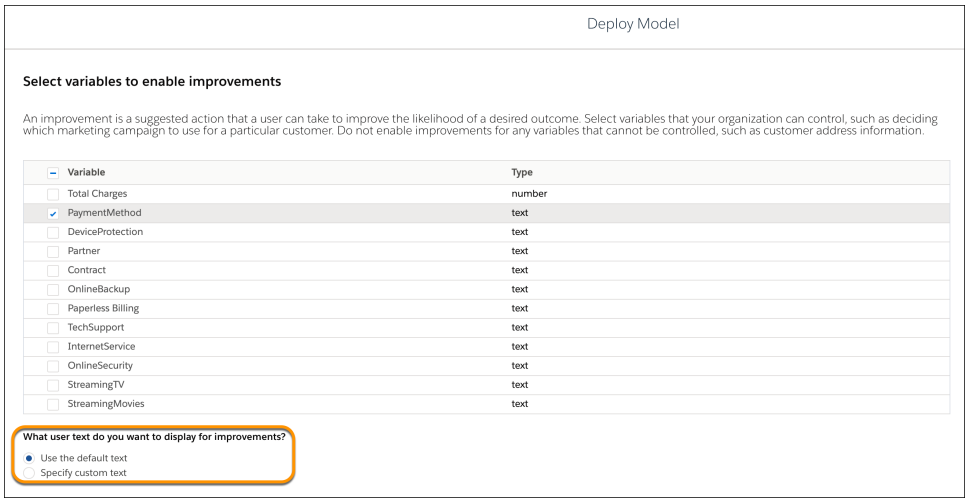
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : vous pouvez personnaliser le texte des améliorations à deux emplacements :

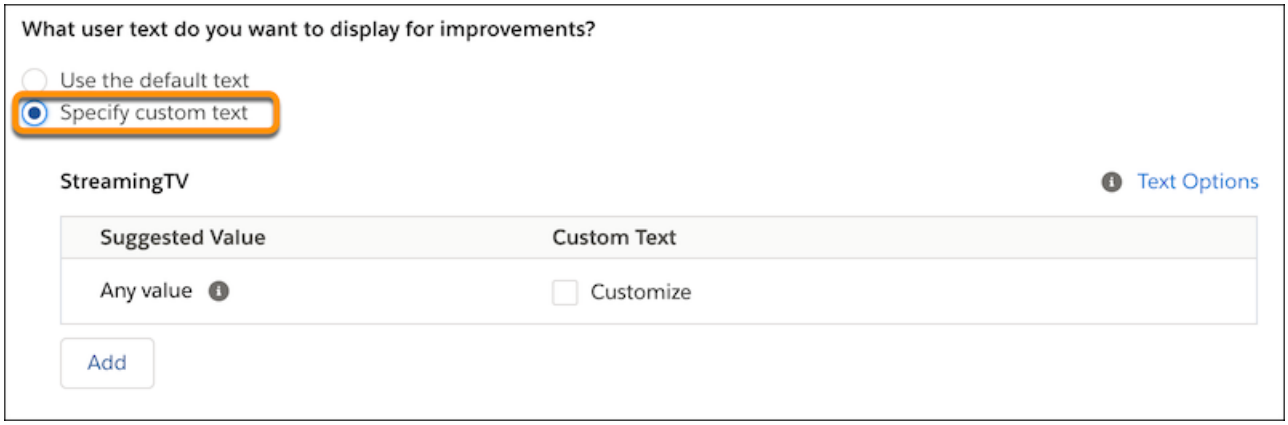
- Pendant le déploiement avec l'Assistant de déploiement, ou
- Après le déploiement avec le Gestionnaire de modèle

Remarque: À ces deux emplacements, les écrans sont quasi identiques.

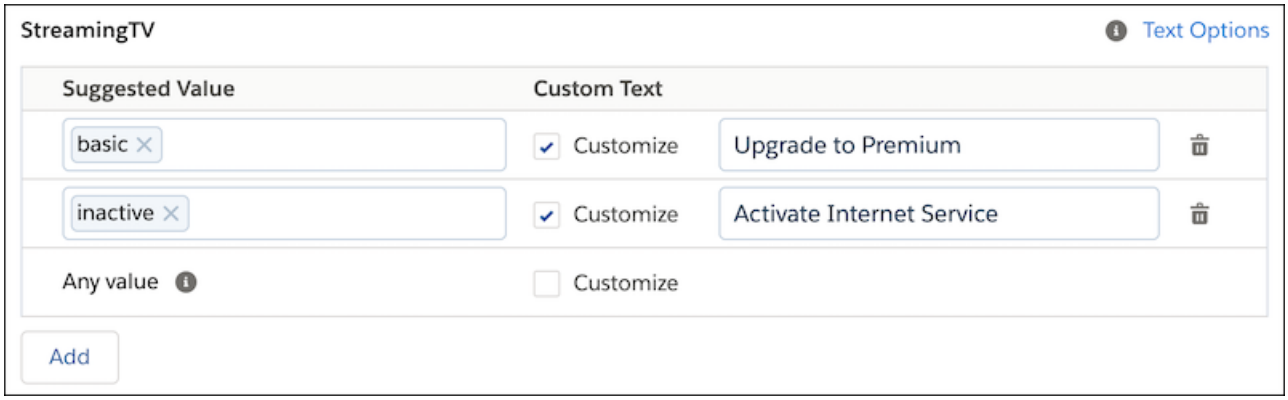
L'Assistant de déploiement affiche des invites pendant le déploiement. Activez les améliorations pour une ou plusieurs variables, puis sélectionnez **Spécifier un texte personnalisé**.



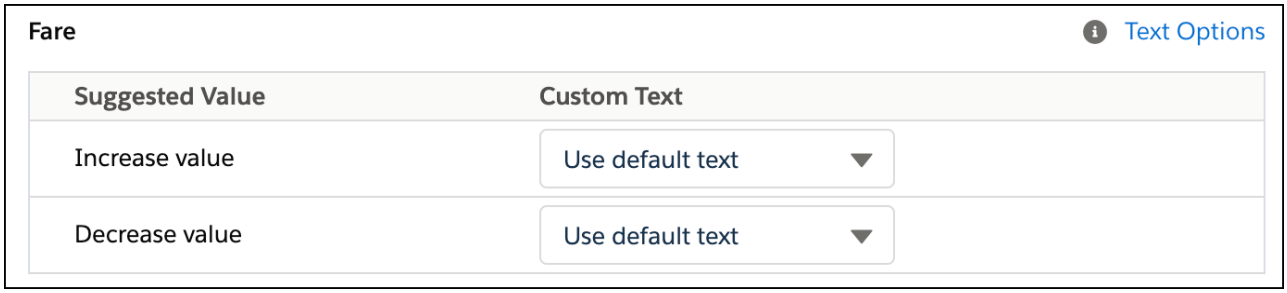
Dans le Gestionnaire de modèle, ouvrez une prédiction, sélectionnez un modèle, dans la liste déroulante sélectionnez **Modifier les paramètres**, puis cliquez sur le sous-onglet **Améliorations**. Activez les améliorations pour une ou plusieurs variables, puis sélectionnez **Spécifier un texte personnalisé**.



Pour chaque variable de texte que vous souhaitez personnaliser, cliquez sur **Ajouter**, puis spécifiez une ou plusieurs valeurs de texte avec leurs invites utilisateur personnalisées correspondantes.



Pour chaque variable numérique vous souhaitez personnaliser, spécifiez le texte personnalisé de votre choix pour augmenter ou diminuer la valeur.



Enregistrez vos modifications. Einstein Discovery communique avec vos utilisateurs en utilisant des messages d'amélioration personnalisés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

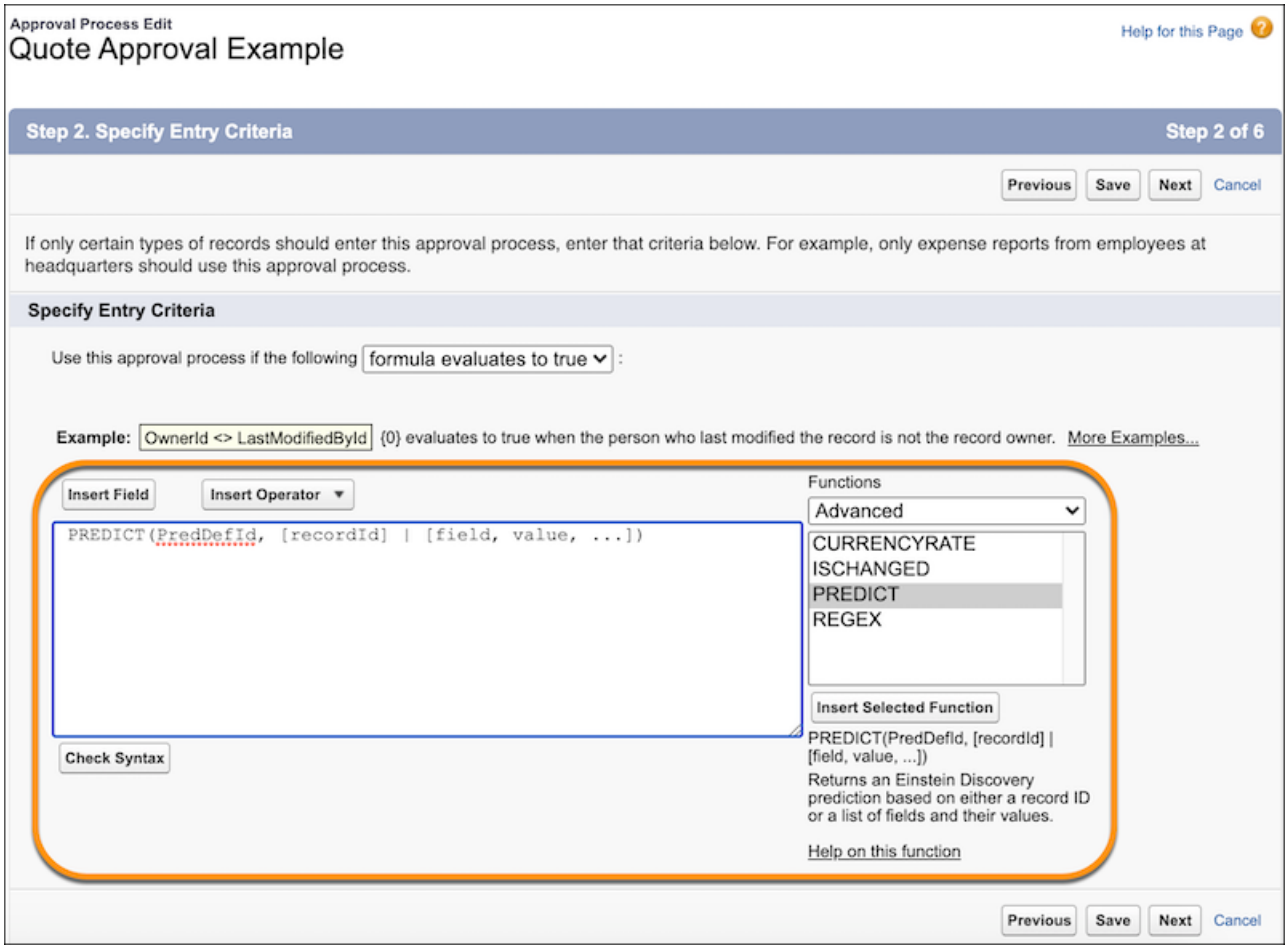
Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Prédiction des résultats dans les formules d'automatisation de processus

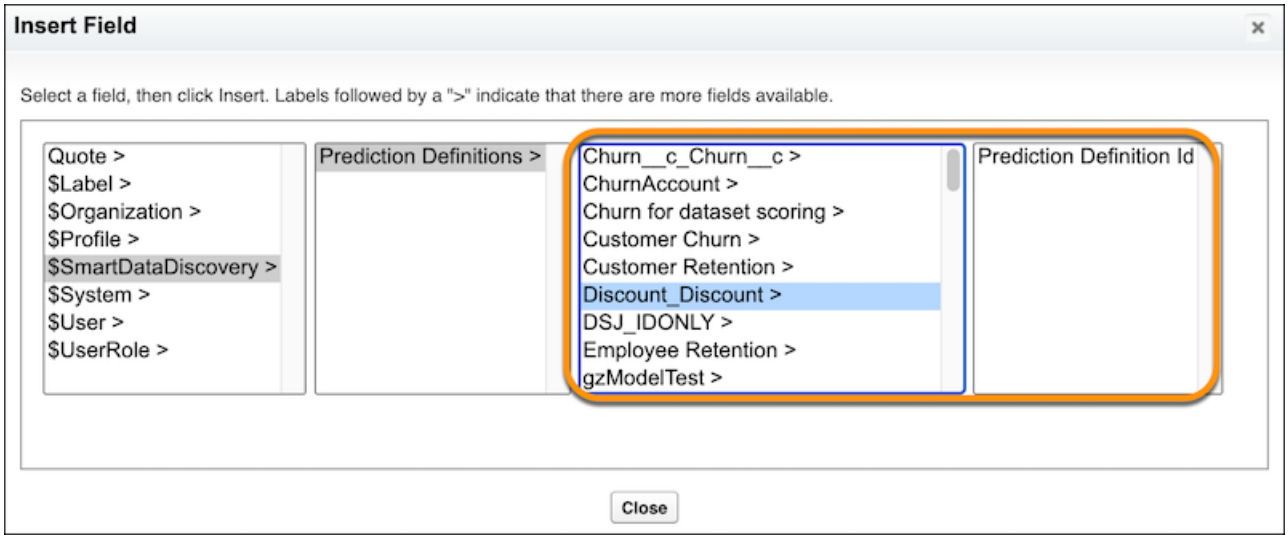
Incorporez l'intelligence prédictive à vos formules d'automatisation de processus avec la fonction PREDICT d'Einstein Discovery. Vous pouvez désormais prendre des décisions pour votre logique d'automatisation en vous appuyant sur les résultats des prédictions Einstein Discovery, qui sont disponibles dans votre organisation Salesforce. Par exemple, dans un processus d'approbation, une formule peut déterminer si un résultat prédit atteint le seuil requis pour l'approbation automatique. La fonction PREDICT est disponible lors de la définition de formules pour Next Best Action, des règles de validation, des flux (écran, sans titre et invocable), des processus (dans le Générateur de processus), des règles de workflow, des processus d'approbation, des valeurs de champ prédéfinies, des actions de mise à jour de champ et des valeurs par défaut.

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.

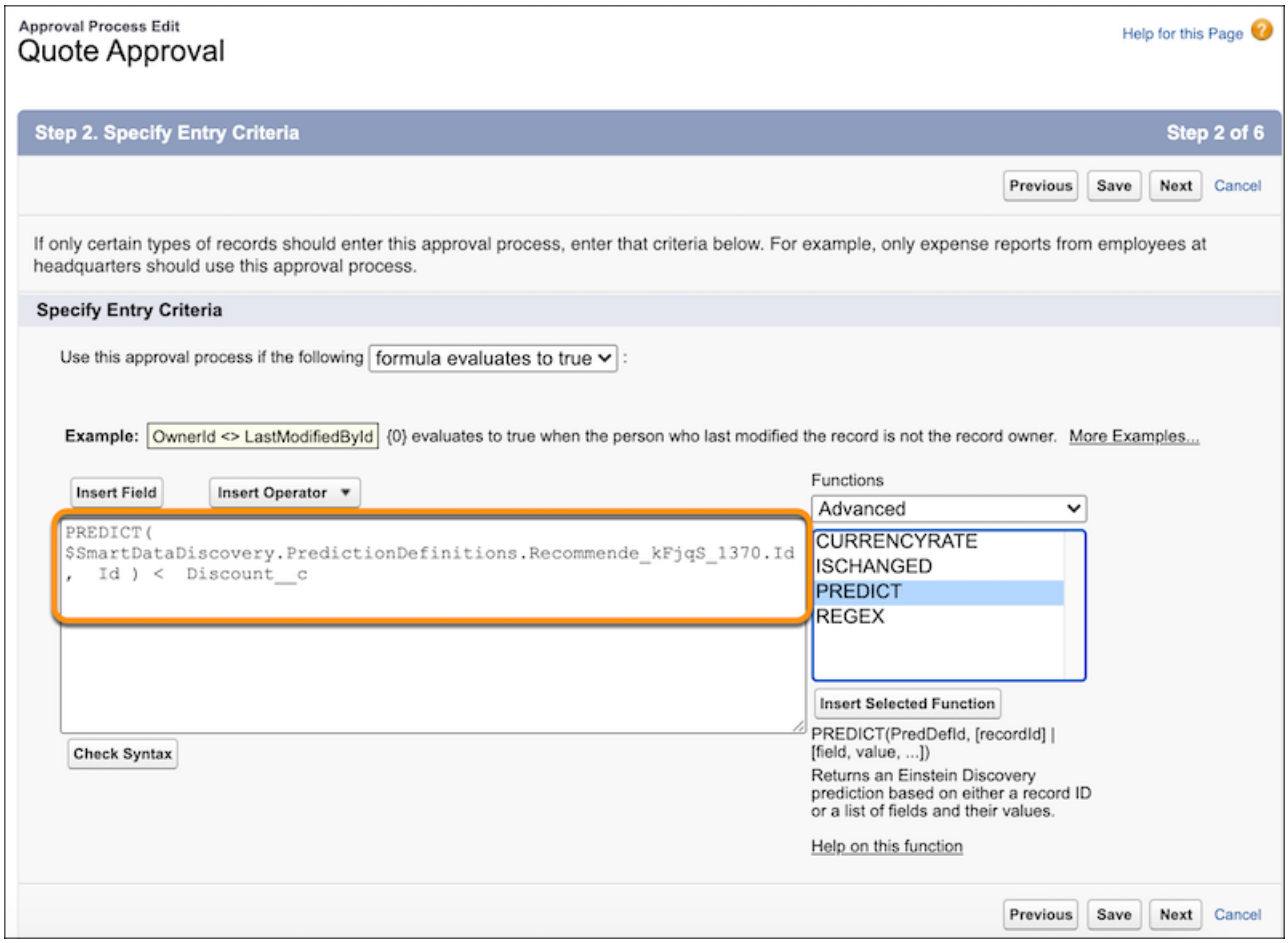
Comment : lors de l'élaboration d'une formule d'automatisation, sous **Fonctions**, sélectionnez **Avancé**, **PREDICT**, puis cliquez sur **Insérer la fonction sélectionnée**. L'exemple suivant montre l'élaboration d'une formule pour un processus d'approbation.



Dans le générateur de formules, sélectionnez `PredDefId`, cliquez sur **Insérer un champ**, sélectionnez **SmartDataDiscovery** > **Définitions de prédiction**, sélectionnez une prédiction disponible, sélectionnez **ID de définition de prédiction**, puis cliquez sur **Insérer** .



Vous pouvez obtenir une prédiction Einstein Discovery pour un enregistrement sur la base de l'ID d'enregistrement ou d'une liste de champs et de leur valeur. L'exemple suivant montre la formule d'un processus d'approbation qui évalue à TRUE si le résultat prédit pour l'enregistrement donné est inférieur au montant de remise spécifié (`Discount__c`).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

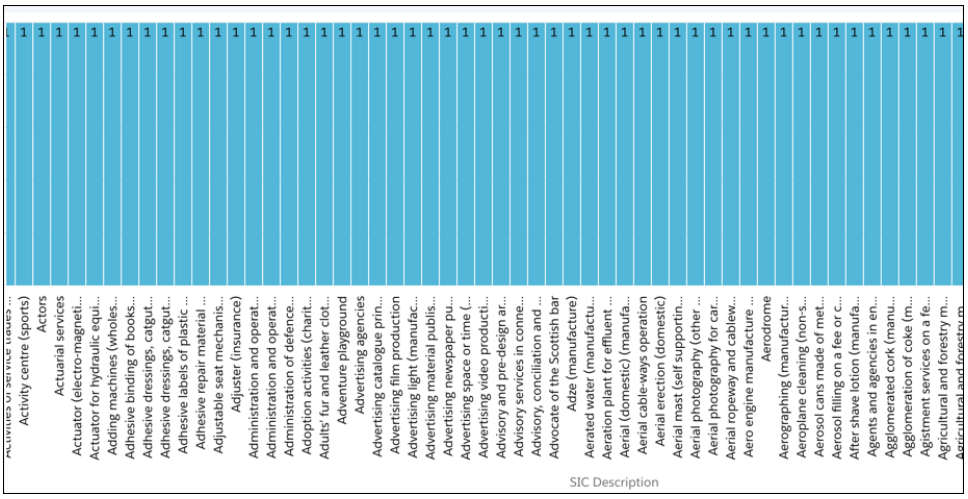
Activation de la cardinalité élevée pour une variable dans un récit

Les variables à cardinalité élevée peuvent être difficiles à interpréter et à visualiser en raison du grand nombre de valeurs uniques. Pour cette raison, Einstein Discovery ignorait les valeurs uniques quand leur nombre dépassait 100 dans ces variables ou les regroupait dans une catégorie de réserve. Vous pouvez désormais ajouter des variables à cardinalité élevée à un récit. Einstein Discovery vous alerte automatiquement lorsqu'il détecte des variables contenant plus de 100 valeurs uniques. Vous pouvez laisser Einstein Discovery traiter ces variables comme précédemment ou contrôler leur utilisation.

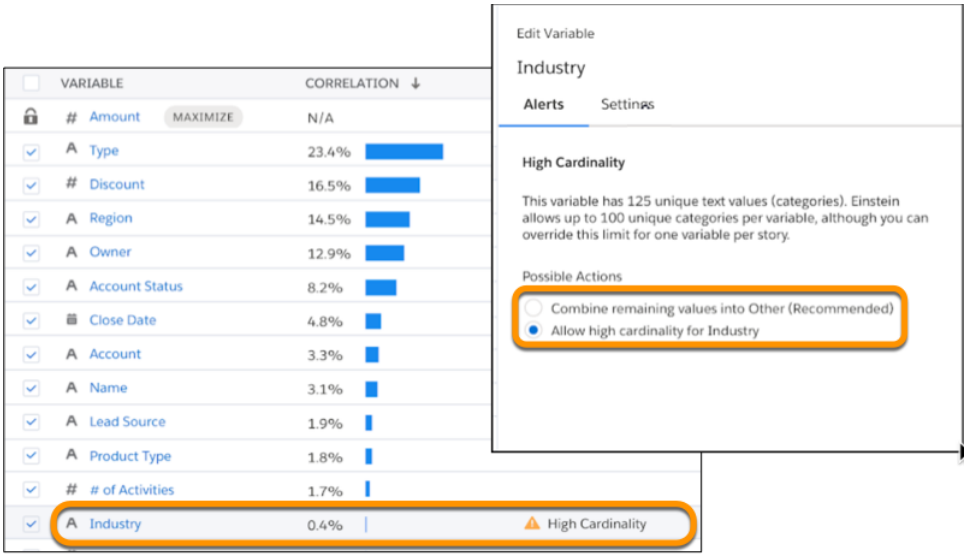
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : vous pouvez inclure dans un récit une variable à cardinalité élevée contenant au maximum de 200 valeurs uniques. Toutes les autres variables sont limitées à 100 valeurs uniques. Vous pouvez également combiner des valeurs de champ pour réduire les valeurs uniques.

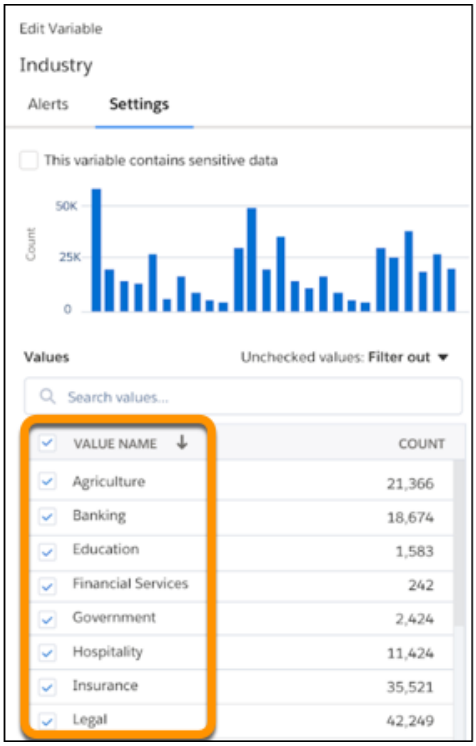
Voici un échantillonnage de variable à cardinalité élevée, Secteur d'activité. Nous souhaitons utiliser la variable, mais elle contient un grand nombre de valeurs uniques.



Cliquez sur **Modifier le récit**, sélectionnez la variable à cardinalité élevée, puis choisissez les actions possibles sous l'onglet Alertes.



Vous pouvez également limiter le nombre de valeurs uniques dans une variable en excluant des valeurs du récit. Cliquez sur l'onglet **Paramètres** de la variable, puis désélectionnez les valeurs.



CONSULTER ÉGALEMENT :

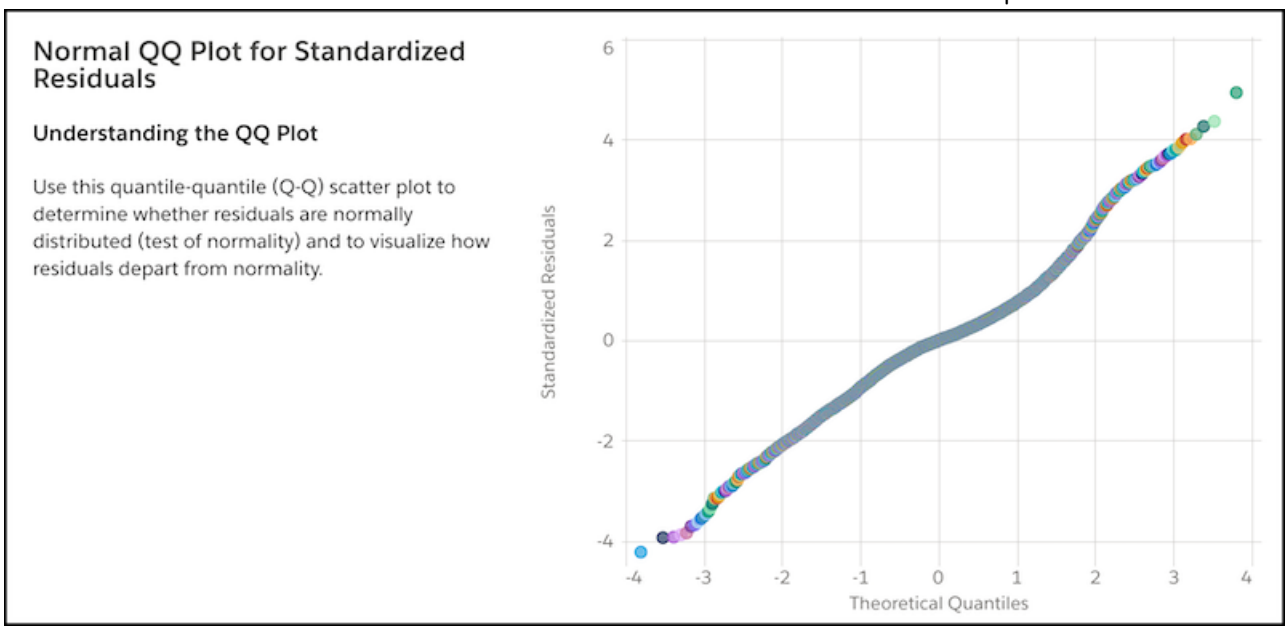
Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Marqueur visuel indiquant si vos données sont correctement distribuées

Pour des modèles de régression, l'une des principales hypothèses est que les erreurs résiduelles de la variable de sortie sont normalement distribuées. Utilisez le tracé QQ (quantile-quantile) pour vérifier rapidement cette hypothèse et déterminer si et comment les erreurs résiduelles dévient de la normalité. Si le tracé QQ montre que vos erreurs résiduelles sont à peu près linéaires, vous pouvez considérer que votre modèle confirme l'hypothèse de distribution normale.

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 un modèle de régression, ouvrez Métriques de modèle, puis cliquez sur **Évaluation du modèle**. Dans le sous-onglet Performances générales, accédez à Tracé QQ normal pour des résidus normalisés. Cet exemple de tracé est visuellement linéaire, ce qui confirme l'hypothèse de distribution normale.



Si le tracé n'est pas linéaire, revisitez l'hypothèse de distribution normale et analysez vos données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

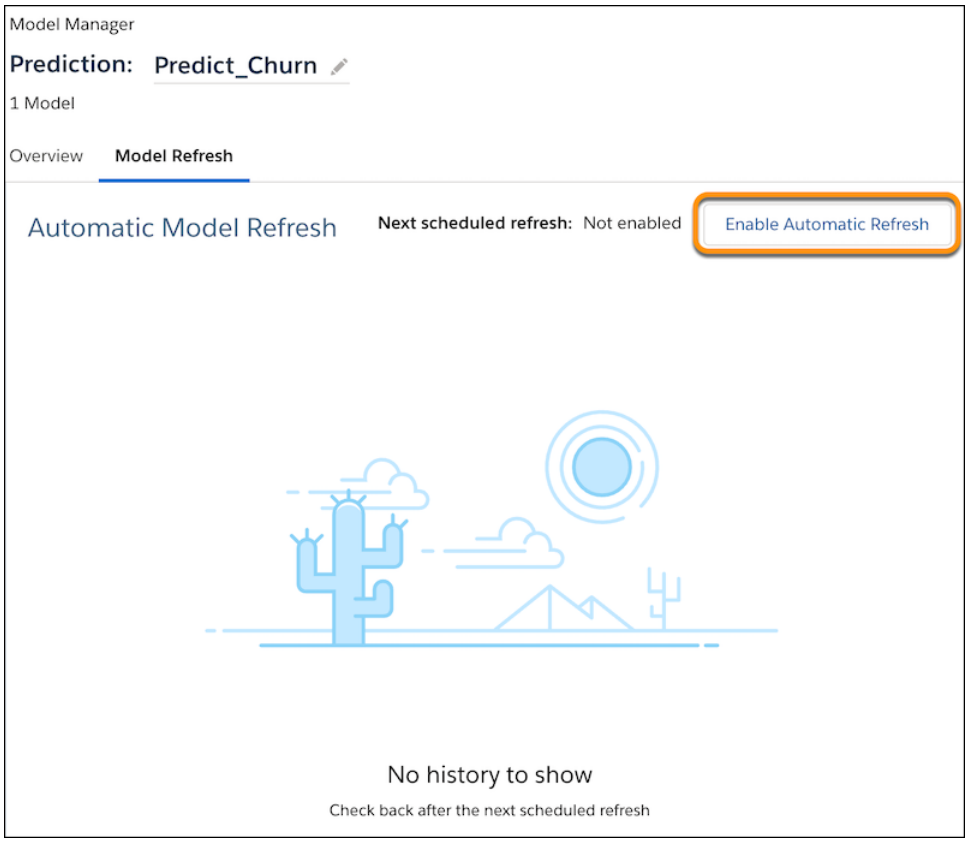
Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Mise à jour régulière de vos modèles avec l'actualisation automatique

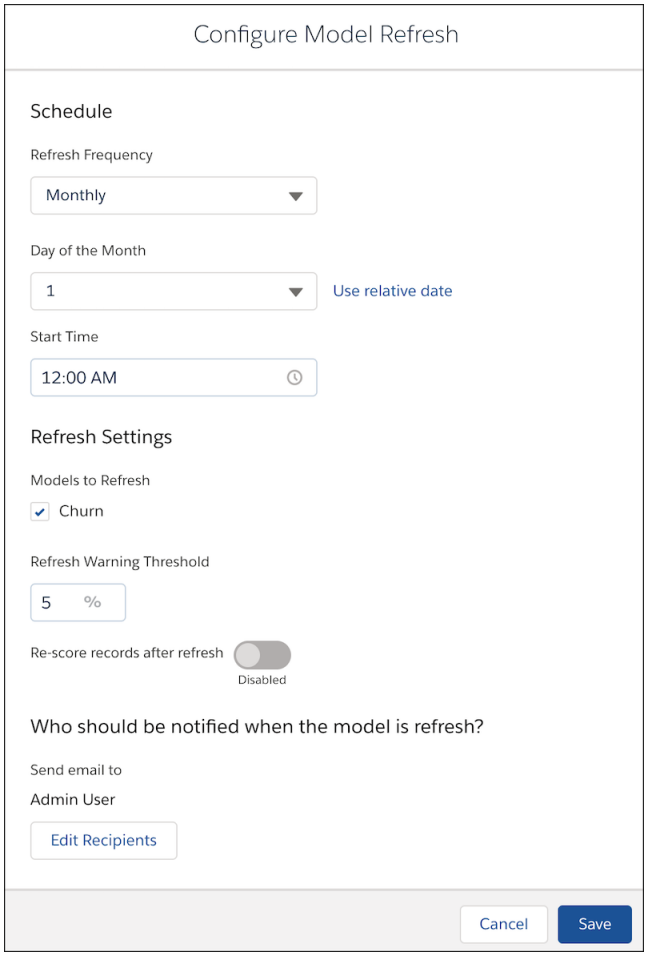
Au fil du temps, les performances d'un modèle déployé peuvent décliner. Le modèle devient moins précis dans la prédiction de résultats en raison de l'évolution de l'environnement économique, des données ou des exigences. Pour combattre le déclin, actualisez régulièrement votre modèle en ajustant les paramètres du récit, en le réentraînant avec de nouvelles données et en le redéployant. Avec l'actualisation automatique, vous pouvez désormais planifier des mises à jour hebdomadaires ou mensuelles pour le modèle. Lorsque l'actualisation est effectuée sans votre intervention, vous savez que vos modèles sont régulièrement mis à jour pour refléter la toute dernière et meilleure version.

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.

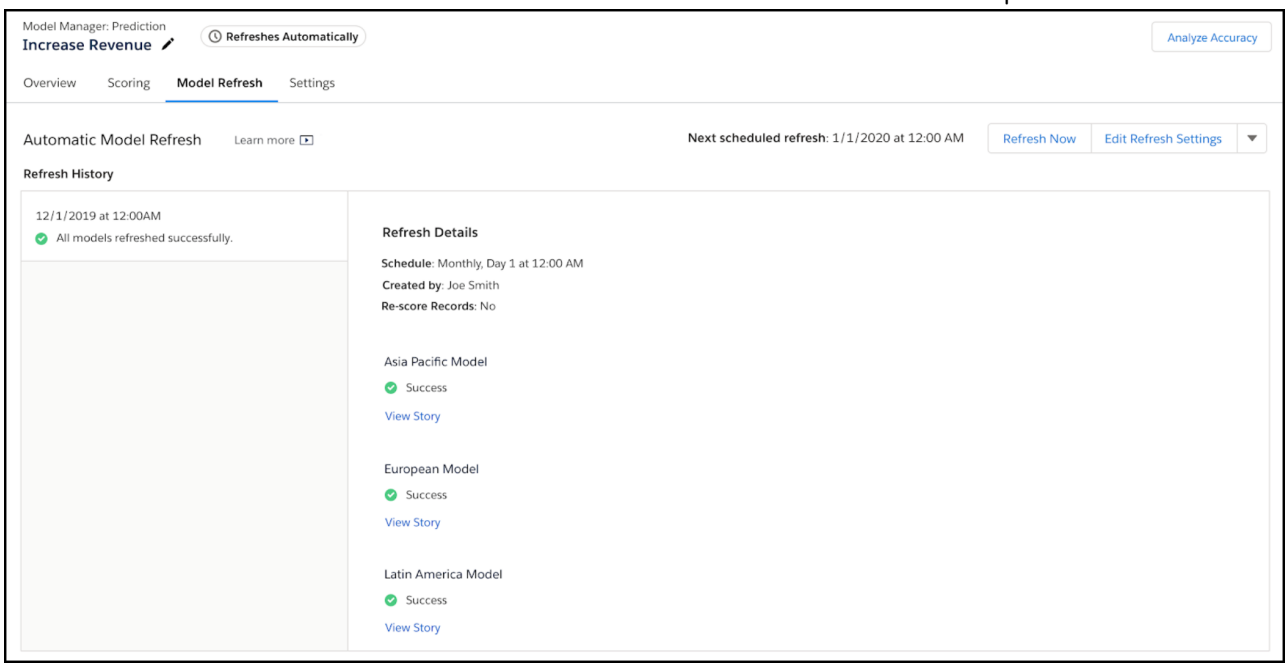
Comment : dans le Gestionnaire de modèle, affichez une prédiction, cliquez sur le sous-onglet **Actualisation du modèle**, puis sur **Activer l'actualisation automatique**.



Configurez les paramètres de la tâche d'actualisation, y compris la fréquence (mensuelle ou hebdomadaire), le jour et l'heure d'actualisation voulue. Définissez d'autres paramètres en fonction des besoins, par exemple en ajoutant les utilisateurs à notifier lorsque le modèle est actualisé, puis enregistrez vos modifications.



Lorsque la tâche d'actualisation est terminée, les destinataires abonnés reçoivent un e-mail de notification et la page Actualisation du modèle affiche l'historique de la tâche.



CONSULTER ÉGALEMENT :

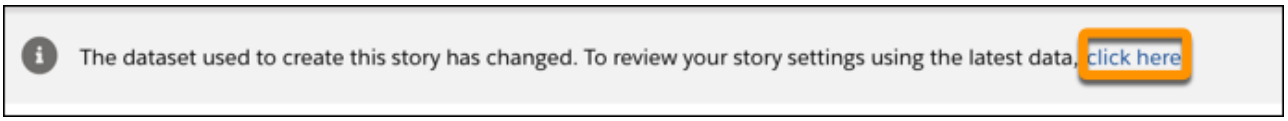
Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Informations avec les notifications de changement du jeu de données et visibilité des filtres appliqués

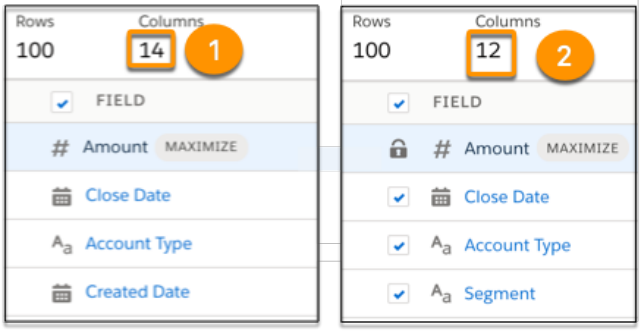
Nous avons facilité le recueil de connaissances plus précises avec les notifications de changement du jeu de données sous-jacent et la visibilité des filtres de variables. Lors de la mise à jour d'un récit, les modifications du jeu de données qui affectent votre récit déclenchent une bannière de notification. L'alerte vous invite à réviser vos paramètres et à créer une autre version du récit basée sur les toutes dernières données disponibles. Les filtres appliqués aux variables sont désormais en évidence dans les paramètres du récit. Vous pouvez aisément orienter et élargir l'analyse 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 : pour examiner les modifications apportées au jeu de données sous-jacent, cliquez sur **Modifier le récit**, puis sur la **bannière** pour afficher les mises à jour.

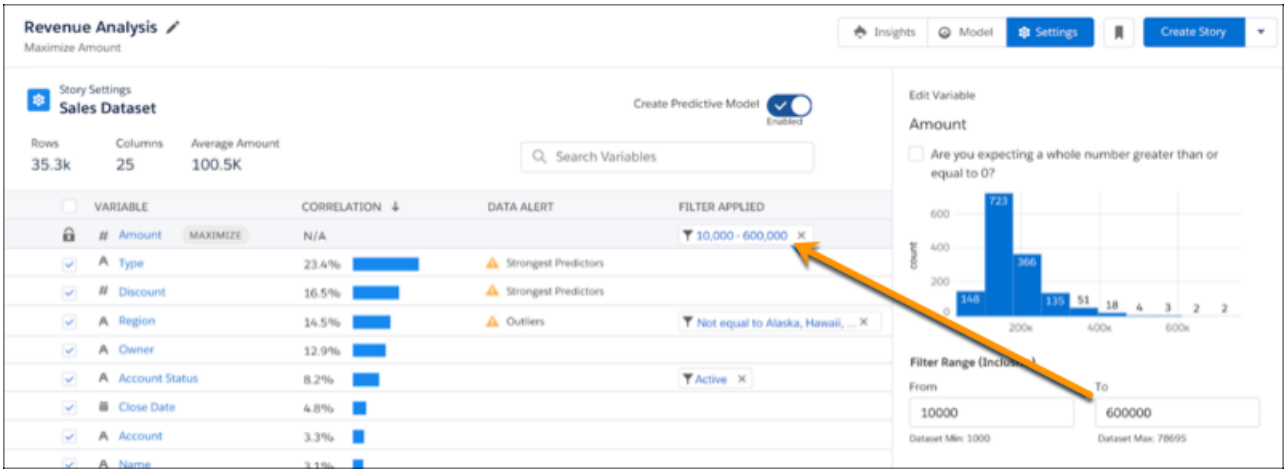


Dans cet exemple, la version actuelle du récit contient 14 colonnes (1). Après avoir cliqué dessus, la notification indique que le jeu de données mis à jour contient 12 colonnes (2).



Cliquez sur **Mettre à jour le récit** pour accepter les modifications ou fermer les paramètres du récit et ignorer la modification.

Affichez les filtres en cliquant sur **Modifier le récit** pour ouvrir les paramètres du récit. Les filtres sont répertoriés dans la colonne **FILTRES APPLIQUÉS**.



Pour tirer parti du filtrage avancé et conserver les filtres des versions antérieures, mettez à jour leurs paramètres de filtrage et enregistrez-les dans une nouvelle version du récit.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

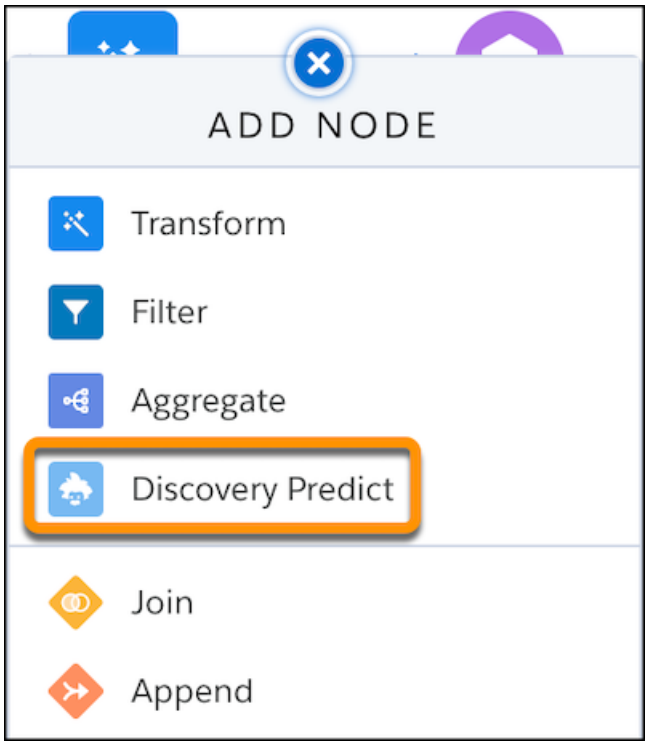
Intégration de prédictions dans votre jeu de données lors de la préparation des données (pilote)

Dotez vos prédictions d'une visibilité directe sur les tableaux de bord. Utilisez la nouvelle transformation Discovery Predict de la Préparation des données afin de calculer et de stocker des prédictions dans votre jeu de données. Vous pouvez même stocker les descriptions des principaux descripteurs et améliorations. Lorsque vous exécutez une recette avec un nœud Discovery Predict, Einstein évalue et enregistre les résultats prédits ligne par ligne. Complétez vos jeux de données avec l'intelligence prédictive et prescriptive afin d'évaluer rapidement les prédictions sur un vaste ensemble de données, de mesurer plusieurs modèles avant de les déployer en production et de regrouper ces informations dans un tableau de bord.

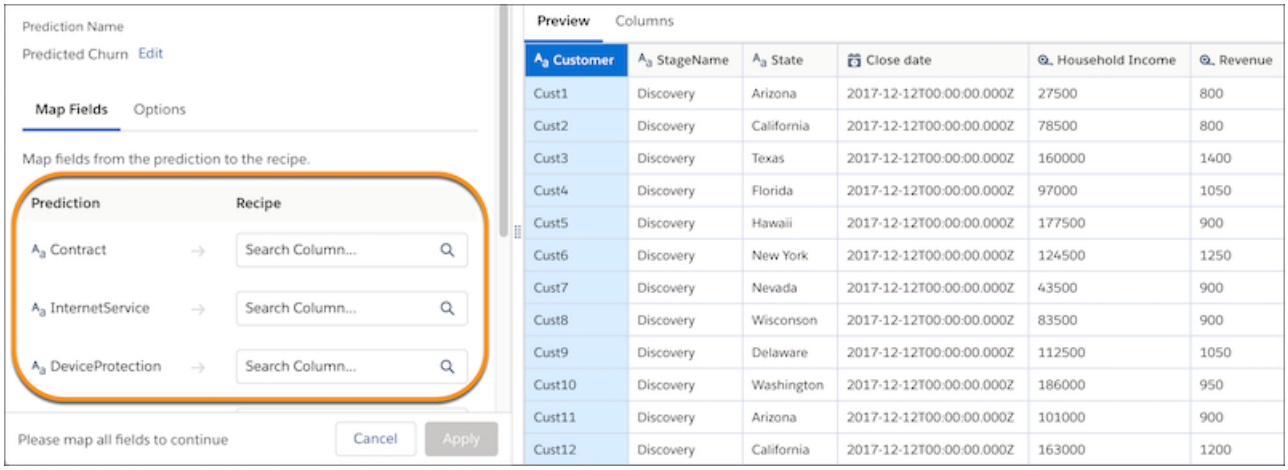
Remarque: Cette fonctionnalité est en version pilote uniquement parce qu'elle ne prend pas en charge l'empaquetage.

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.

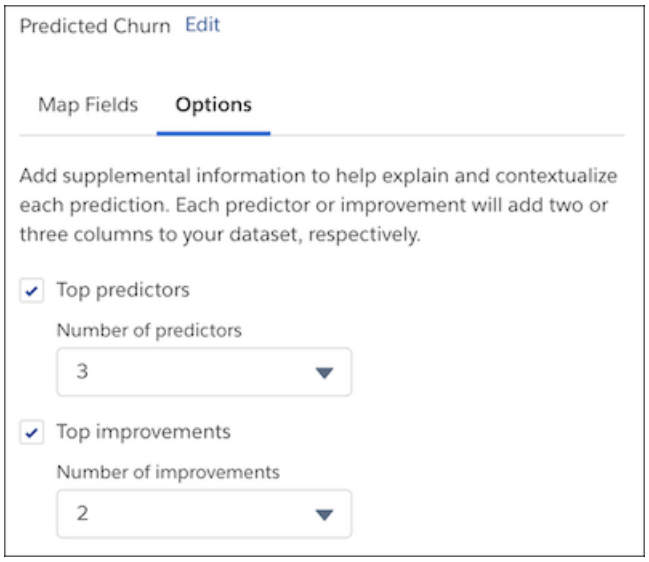
Comment : dans la Préparation des données, ouvrez une recette contenant au moins un nœud Entrée. Sélectionnez le bouton Ajouter un nœud (+), entre deux nœuds ou à la fin de la recette, puis sélectionnez **Discovery Predict**.



Sélectionnez une prédiction Einstein Discovery déployée dans votre organisation, puis mappez tous les champs de prédiction avec la recette.



Vous pouvez également stocker les principaux prédicteurs et améliorations dans le jeu de données pour faciliter et accélérer leur affichage dans un tableau de bord.



CONSULTER ÉGALEMENT :

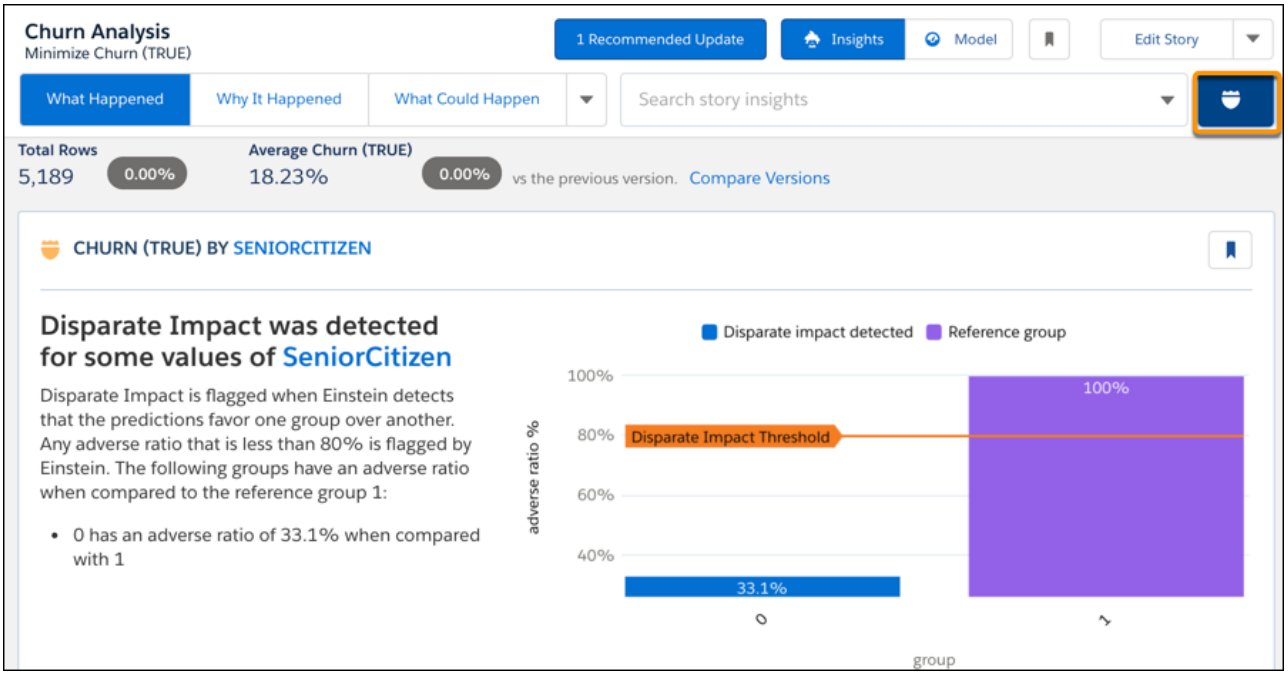
Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Réduction de l'impact différencié dans vos récits à l'aide de variables sensibles

Dans Einstein Discovery, vous pouvez identifier et utiliser des variables qui peuvent potentiellement être des biais dans votre récit. Il est important de surveiller ces variables sensibles pour s'assurer qu'elles n'influencent pas négativement les connaissances sur votre récit. Si des mises à jour récentes du récit affectent les variables sensibles, Einstein Discovery peut signaler un impact différencié, ce qui indique que d'autres variables ne sont pas traitées équitablement dans votre modèle. Un modèle entraîné sur des données avec un impact différencié peut produire des prédictions biaisées.

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'impact différencié est signalé dans la version du récit où il se manifeste. Cliquez sur l'icône de **bouclier** pour examiner les connaissances.



Revisitez votre modèle, excluez les variables sensibles et analysez leurs connaissances. Utilisez les détails collectés afin de déterminer si ces variables sensibles servent votre analyse ou si elles doivent être retirées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

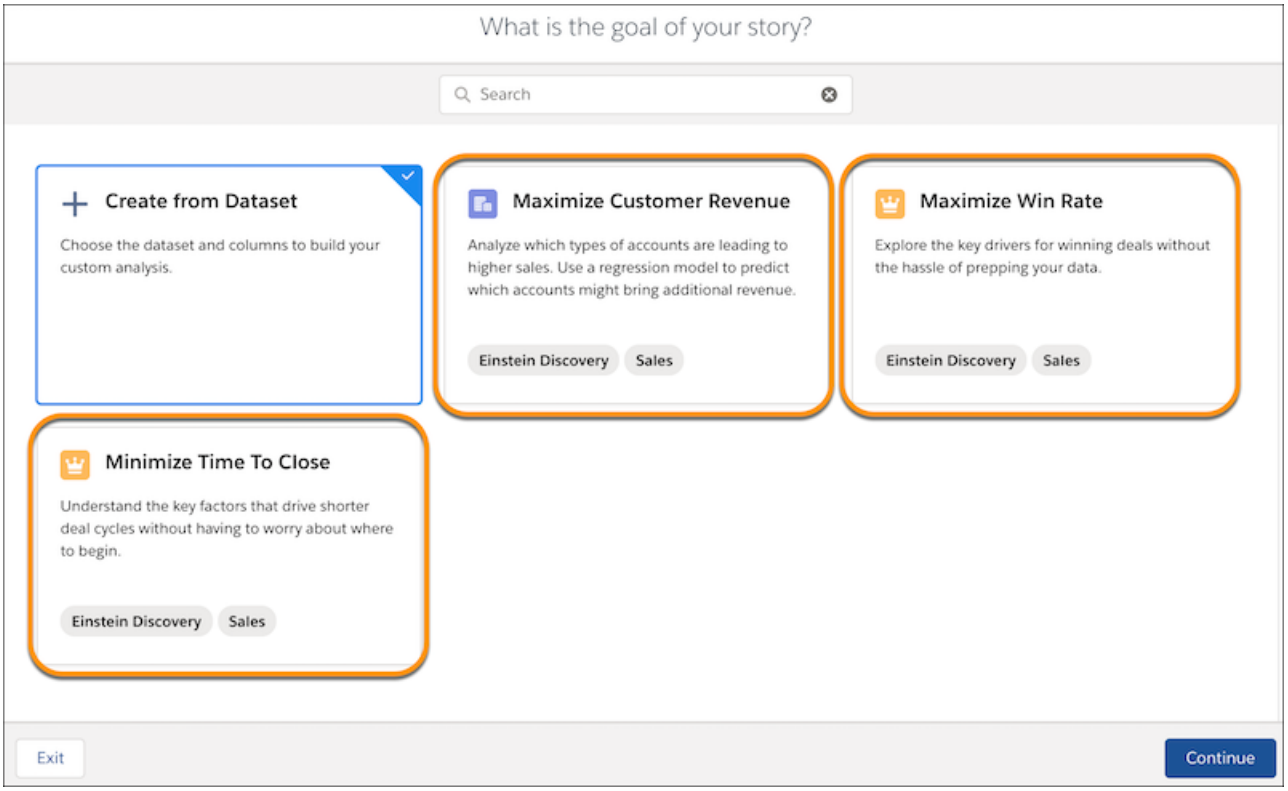
Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Accélération de la création de récits en utilisant des modèles

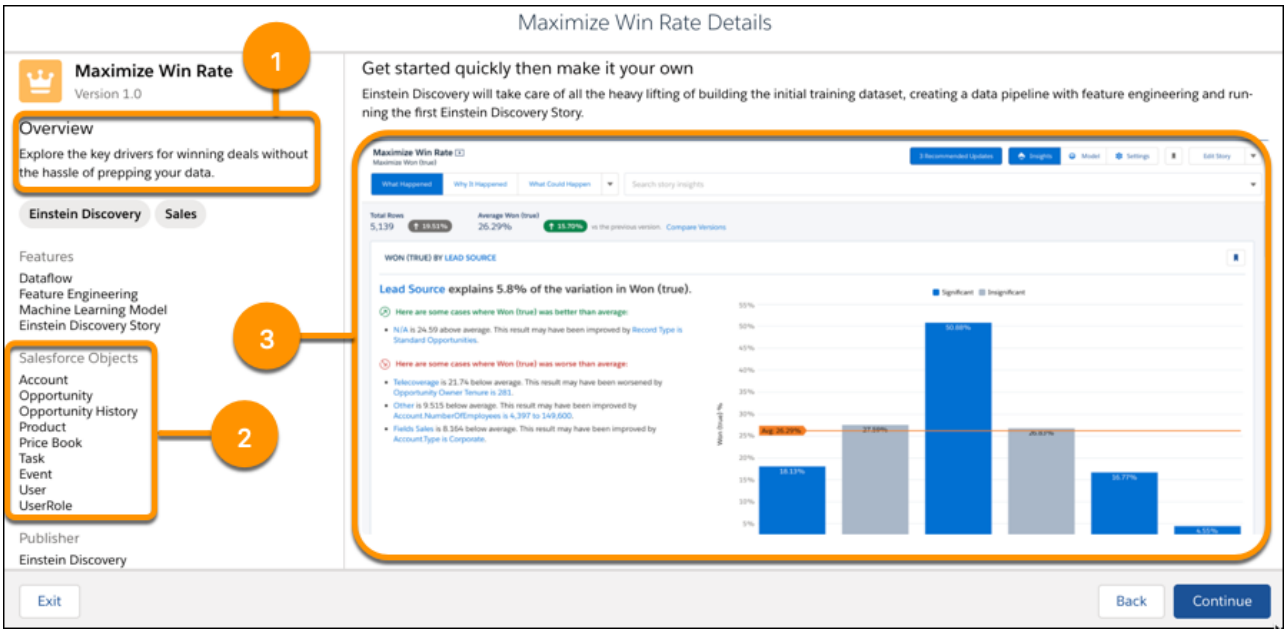
Vous ne savez par où commencer pour identifier les affaires gagnantes ou raccourcir le cycle de conclusion d'affaires ? Laissez les modèles élaborer l'application, préparer et charger des données, puis créez une version de récit en suivant les meilleures pratiques pour atteindre vos objectifs. Étudiez les enseignements de récits terminés, puis personnalisez le récit pour l'adapter à vos besoins.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sur **Récit**. Sélectionnez l'un des modèles répertoriés.



La vue d'ensemble du modèle comprend une description (1), une liste d'objets pris en charge (2) et des exemples de connaissances (3).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Amélioration du réglage des modèles XGBoost et GBM

Nous avons augmenté la précision des modèles basés sur les algorithmes XGBoost et GBM. Nous avons réglé des paramètres internes pour ces modèles afin d'automatiser leur modification. Si vous comparez les métriques entre un modèle créé dans cette version et un modèle créé dans une version antérieure, les résultats peuvent différer.

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 :

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Implémentation de modèles externes dans votre organisation Salesforce (pilote)

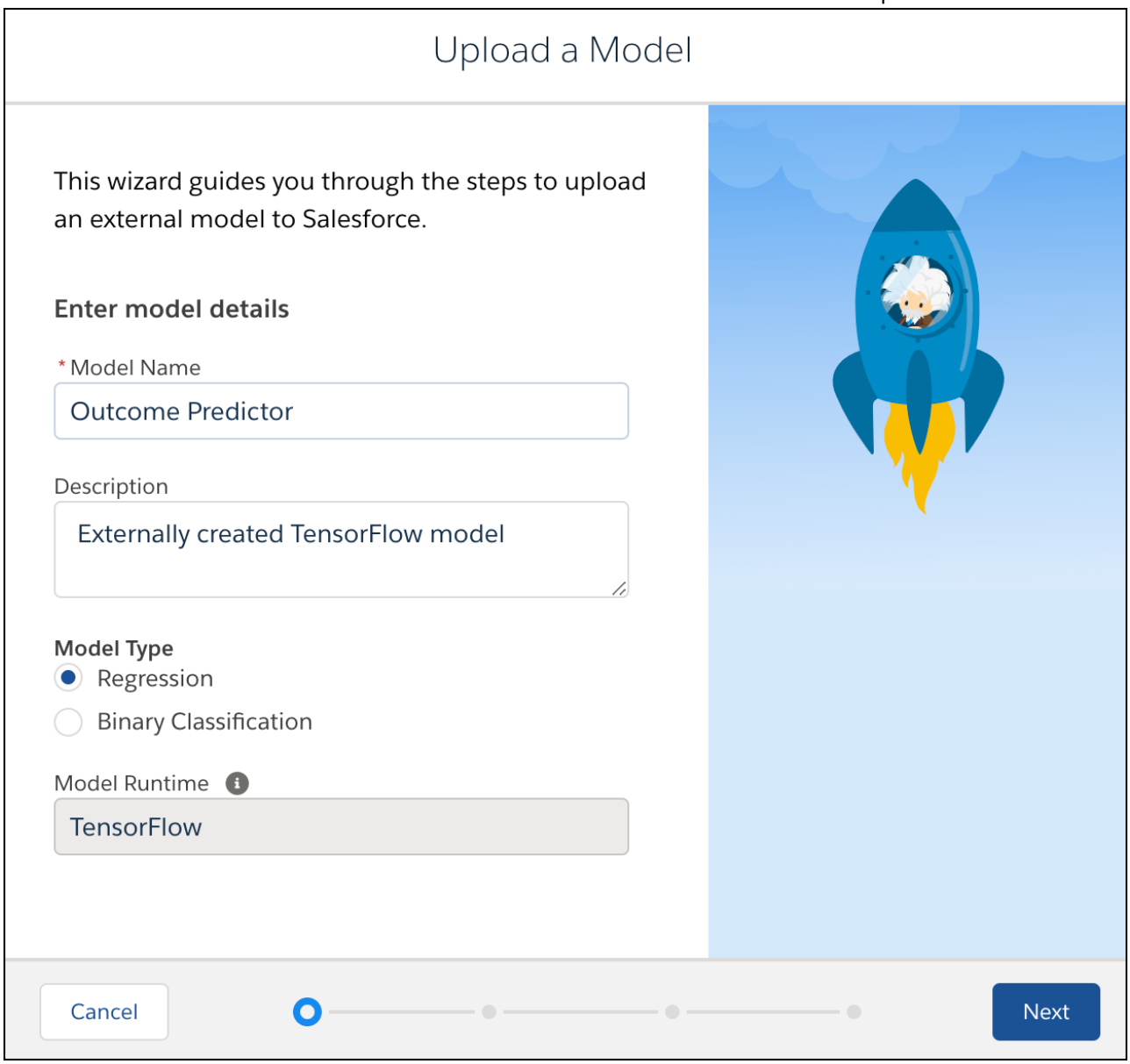
Augmentez votre puissance prédictive avec des modèles élaborés en externe que vous pouvez utiliser rapidement dans votre environnement de production. En plus des modèles hors-pair élaborés par Einstein Discovery à partir de vos récits, vous pouvez désormais charger et déployer des modèles créés hors de Salesforce. Vos scientifiques des données peuvent utiliser leur outil de modélisation favori pour concevoir, élaborer, tester et ajuster des modèles TensorFlow. Il suffit ensuite de charger et de déployer ces modèles développés avec soin dans votre organisation Salesforce. Vos utilisateurs peuvent les prendre en main rapidement et utiliser les prédictions du modèle pour améliorer leurs résultats.

Remarque: Nous prenons en charge la fonctionnalité d'importation de modèles externes pour 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'importation de modèles externes 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'importation de modèles externes le groupe IdeaExchange applicable de la Trailblazer Community.

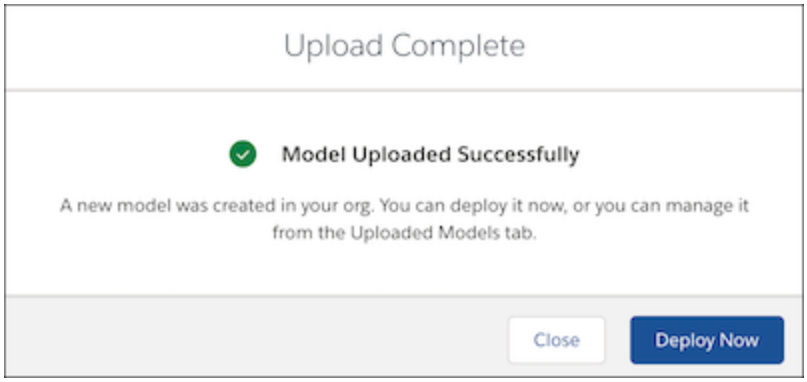
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: Ce pilote prend en charge uniquement les modèles TensorFlow. Vous devez regrouper tous les fichiers de modèle associés dans un fichier Zip.

Comment : ouvrez le Gestionnaire de modèle, puis cliquez sur **Charger** pour lancer l'assistant Charger un modèle.



Précisez les détails de ce modèle, puis cliquez sur **Suivant** pour spécifier toutes les variables du modèle et sélectionner le résultat que le modèle prédit. Sélectionnez le fichier Zip qui contient les fichiers du modèle TensorFlow, puis cliquez sur **Terminé**. Vous pouvez déployer immédiatement ce modèle dans votre environnement Salesforce ou cliquer sur **Fermer** pour l'ajouter sous l'onglet Fichiers chargés et le déployer ultérieurement.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

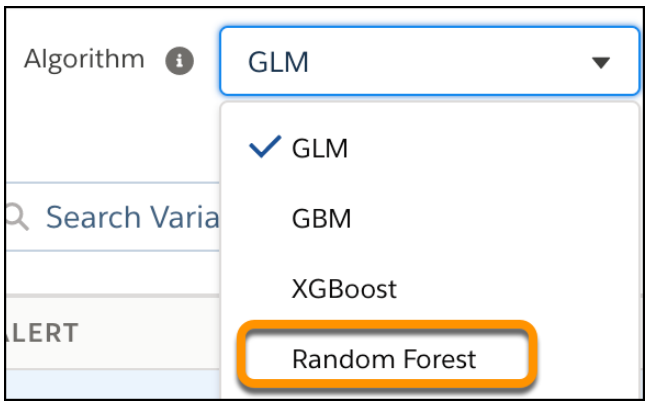
Création de modèles précis en utilisant des algorithmes de forêt aléatoires (pilote)

Einstein Discovery ajoute maintenant un quatrième type de modèle basé sur un algorithme de modélisation appelé *forêt aléatoire*. Einstein Discovery utilise cet algorithme d'apprentissage supervisé pour créer des modèles très précis à l'aide d'arbres de décision multiples, de la randomisation et d'autres techniques d'optimisation. Vous pouvez comparer un modèle de forêt aléatoire à d'autres types de modèle afin de déterminer si la précision de cet algorithme convient à votre récit.

Remarque: Nous fournissons la fonctionnalité de modèle de forêt aléatoire 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 modèles de forêt aléatoires sans code ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur les modèles de forêt aléatoires dans le groupe IdeaExchange applicable dans la Trailblazer Community.

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 configuration du récit, cliquez sur la liste **Algorithme**, puis sélectionnez **Forêt aléatoire (pilote)**.



Après avoir créé le récit, accédez à Métriques de modèle, puis comparez la précision de ce modèle à celle de modèles créés avec d'autres algorithmes.

Remarque: Pour le pilote, les modèles de forêt aléatoire sont interprétables (les résultats de leur analyse sont affichés sous l'onglet Les causes), mais ils ne peuvent pas être déployés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

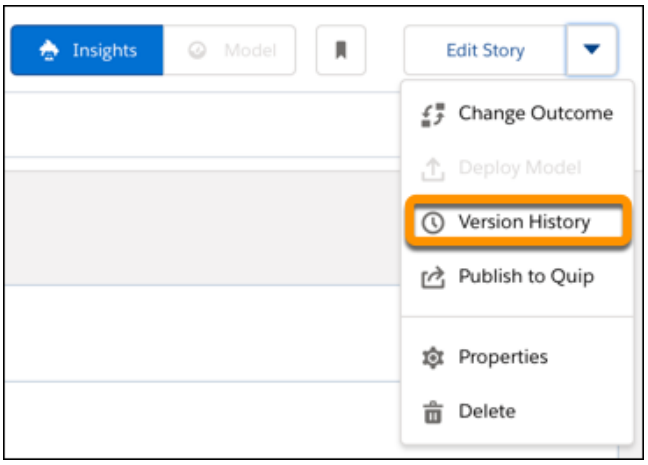
Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Annotation des versions de récit avec des descriptions

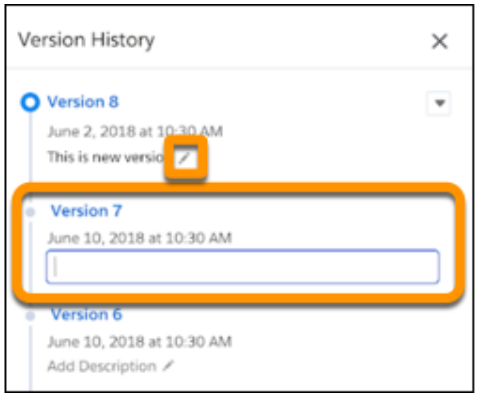
Vous est-il arrivé d'oublier les modifications exactes apportées à une version d'un récit ? Les raisons de la modification et leur auteur ? Vous pouvez désormais ajouter des descriptions explicites et détaillées qui clarifient et responsabilisent, et évitent les tâches redondantes.

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 ajouter une description, cliquez sur le menu déroulant en regard de Modifier le récit, puis sur **Historique des versions**.



Cliquez sur l'icône de modification de la version à mettre à jour.



CONSULTER ÉGALEMENT :

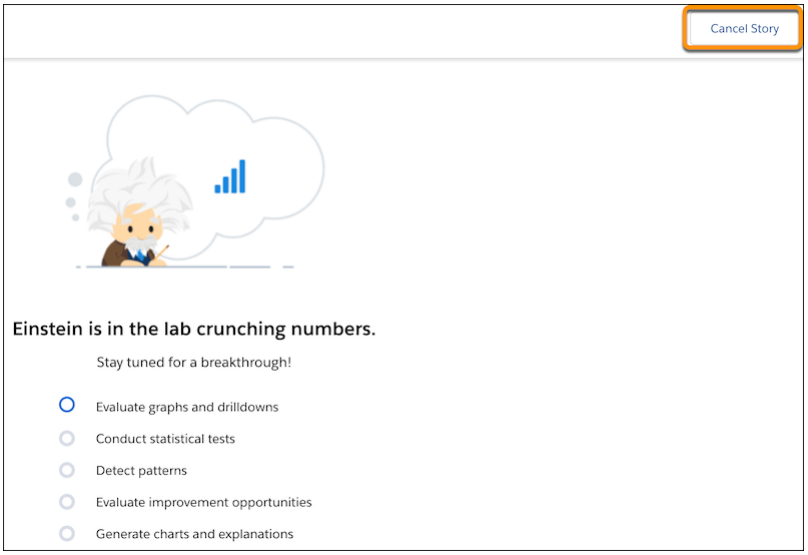
Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Annulation de la création d'un récit pendant l'analyse

Avez-vous déjà essayé d'effectuer des modifications de dernière minute avant de cliquer sur Créer un récit, et d'être contraint d'attendre la fin du récit avant de supprimer ? Vous pouvez désormais interrompre un récit après l'avoir soumis. Il n'est plus nécessaire de rechercher le récit pour le supprimer manuellement.

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 : le bouton **Annuler le récit** est affiché après l'initialisation d'un nouveau récit ou la révision d'un récit. Cliquez sur le bouton pour arrêter le processus.



L'annulation d'un nouveau récit vous renvoie à la page d'accueil. L'annulation d'une révision vous renvoie à la version actuelle du récit.

CONSULTER ÉGALEMENT :

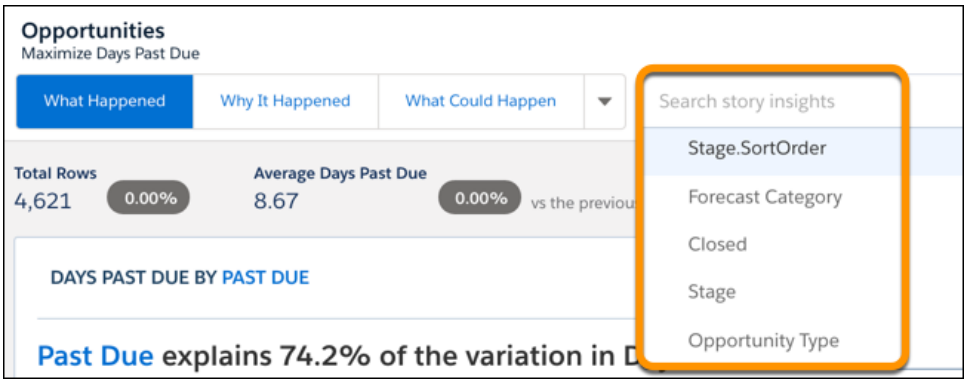
Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Accélération du chargement de récits Einstein Discovery

Les récits qui contiennent de nombreuses connaissances peuvent être longs à charger. Einstein Discovery s'ouvre désormais avec les 15 principales connaissances d'un récit, puis charge d'autres connaissances lorsque vous les recherchez. Les principales connaissances comprennent toutes les connaissances de premier ordre suivies des connaissances de second ordre pour compléter la liste.

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 pour charger automatiquement les principales connaissances. Chargez d'autres connaissances en faisant défiler toute la liste ou en utilisant la recherche pour récupérer des connaissances associées.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Mise en évidence de vos prédictions dans le Service de prédiction Einstein

Le comportement par défaut des appels d'API predict a changé dans le Service de prédiction Einstein. Auparavant, la réponse contenait par défaut les facteurs prédictifs et les améliorations. À compter de cette version, la fonction predict renvoie seulement une valeur de prédiction. Si vous souhaitez renvoyer des facteurs prédictifs et des améliorations, vous devez les demander dans le corps de la requête de votre appel d'API.

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 : consultez l'exemple de requête dans Obtention de prédictions dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Analytics pour tout le monde : liste de surveillance (globalement disponible), abonnement dynamique aux perspectives (globalement disponible), sécurité des images

Suivez des métriques à travers plusieurs tableaux de bord et observez les évolutions au fil du temps avec la liste de surveillance, qui est désormais globalement disponible et activée dans votre organisation Salesforce. Recevez des mises à jour par e-mail au moment opportun avec les abonnements, également globalement disponibles, et abonnez-vous à des perspectives ainsi qu'à des widgets de tableau de bord. Utilisez les nouveaux contrôles de sécurité des images afin d'empêcher le partage et le téléchargement d'images confidentielles de tableaux de bord et de perspectives.

DANS CETTE SECTION :

Surveillance des métriques importantes avec la liste de surveillance Einstein Analytics (globalement disponible)

La liste de surveillance Einstein Analytics permet de capturer et de suivre jusqu'à 20 indicateurs de performance clés à travers différents tableaux de bord, ainsi que les tendances historiques. Vous suivez vos métriques à un emplacement unique, il n'est plus nécessaire de basculer entre les tableaux de bord pour consulter les modifications. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible.

Abonnement à des perspectives et des widgets de tableau de bord pour la réception de mises à jour par e-mail (globalement disponible)

Il n'est plus nécessaire de rechercher les métriques, les graphiques et les tableaux de bord que vous consultez régulièrement. Recevez-les dans des e-mails quotidiens ou hebdomadaires. Les abonnements sont globalement disponibles et vous pouvez vous abonner à des perspectives ainsi qu'à des widgets de tableau de bord. Les abonnements aux perspectives fonctionnent de la même façon que les abonnements aux widgets, à une exception près. L'abonnement à un widget est basé sur un cliché instantané de votre requête, alors que l'abonnement à une perspective est dynamique. Cela signifie que toute modification enregistrée dans une perspective abonnée est automatiquement reflétée dans l'e-mail d'abonnement et l'aperçu.

Contrôle des personnes qui partagent des images de tableau de bord et de perspective

Limitez les téléchargements et les partages d'images avec un nouveau paramètre et une nouvelle autorisation. Par défaut, tous les utilisateurs peuvent partager des images de perspectives, de widgets de tableau de bord et de tableaux de bord complets qui contiennent les données de votre organisation. Utilisez les nouveaux contrôles pour empêcher des utilisateurs ou des profils de partager des images confidentielles.

Applications mobiles Analytics : productivité embarquée dans l'application Salesforce

Avec la dernière mise à jour de la nouvelle application mobile Salesforce, les utilisateurs d'iOS peuvent accéder aux tableaux de bord à partir de pages d'enregistrement en utilisant des liens personnalisés. De plus, les utilisateurs d'Android peuvent accéder aux actifs Einstein Analytics depuis l'élément de navigation Analytics.

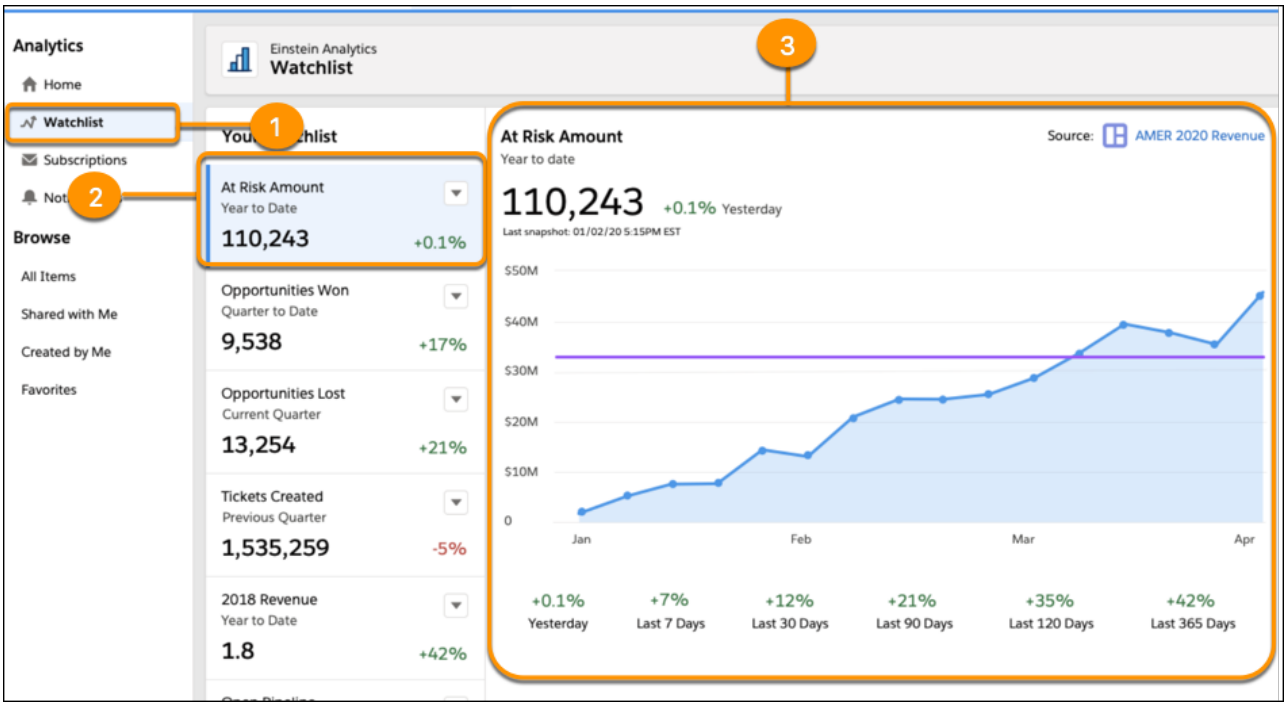
Surveillance des métriques importantes avec la liste de surveillance Einstein Analytics (globalement disponible)

La liste de surveillance Einstein Analytics permet de capturer et de suivre jusqu'à 20 indicateurs de performance clés à travers différents tableaux de bord, ainsi que les tendances historiques. Vous suivez vos métriques à un emplacement unique, il n'est plus nécessaire de basculer entre les tableaux de bord pour consulter les modifications. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible.

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.

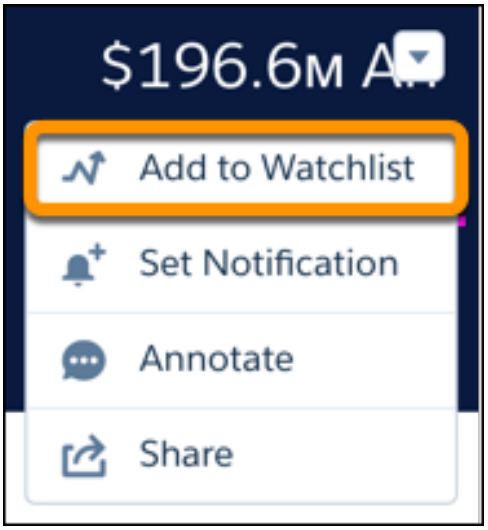
Comment : la liste de surveillance est automatiquement activée dans votre organisation, mais vous pouvez la désactiver. Dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez **Analytics**, puis sélectionnez **Paramètres**. Désélectionnez **Activer la liste de surveillance**.

Avec la liste de surveillance (1), les utilisateurs peuvent créer une liste personnalisée contenant jusqu'à 20 métriques. Cliquez sur l'élément Liste de surveillance pour visualiser des valeurs de métriques (2) et des graphiques chronologiques (3).

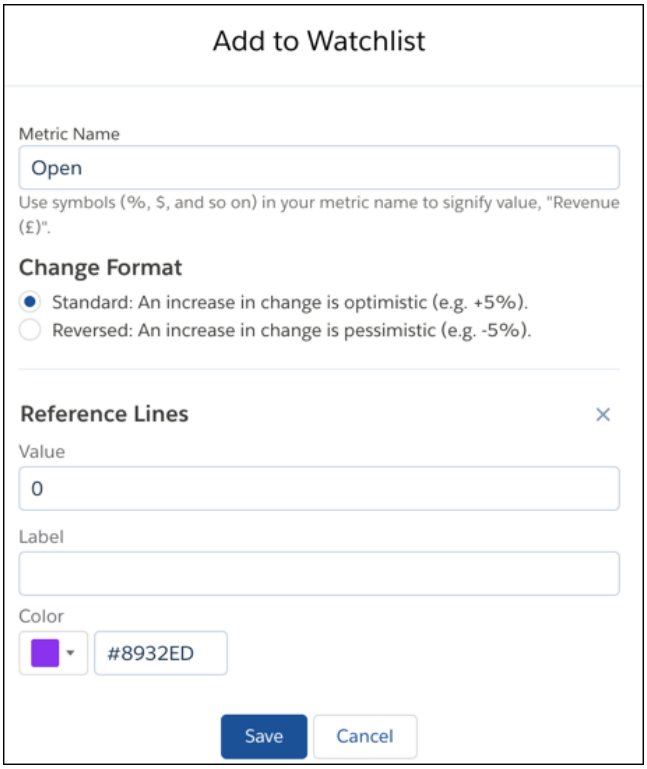


Il n'est plus nécessaire de basculer entre les tableaux de bord pour consulter les modifications, les utilisateurs peuvent suivre rapidement et aisément leurs métriques à un emplacement unique.

Lancez votre Liste de surveillance en ajoutant des métriques directement depuis un tableau de bord. Sélectionnez simplement **Ajouter à la liste de surveillance** dans le menu d'un widget.



Saisissez le nom de la métrique (1), définissez comment les valeurs positives et négatives sont indiquées (2) et ajoutez une ligne de référence facultative (3) pour comparer les tendances.



Les captures d'écran sont quotidiennes, et vous pouvez consulter vos métriques et vos graphiques dans votre liste de surveillance 24 heures après les avoir ajoutés.

Abonnement à des perspectives et des widgets de tableau de bord pour la réception de mises à jour par e-mail (globalement disponible)

Il n'est plus nécessaire de rechercher les métriques, les graphiques et les tableaux de bord que vous consultez régulièrement. Recevez-les dans des e-mails quotidiens ou hebdomadaires. Les abonnements sont globalement disponibles et vous pouvez vous abonner à des perspectives ainsi qu'à des widgets de tableau de bord. Les abonnements aux perspectives fonctionnent de la même façon que les abonnements aux widgets, à une exception près. L'abonnement à un widget est basé sur un cliché instantané de votre requête, alors que l'abonnement à une perspective est dynamique. Cela signifie que toute modification enregistrée dans une perspective abonnée est automatiquement reflétée dans l'e-mail d'abonnement et l'aperçu.

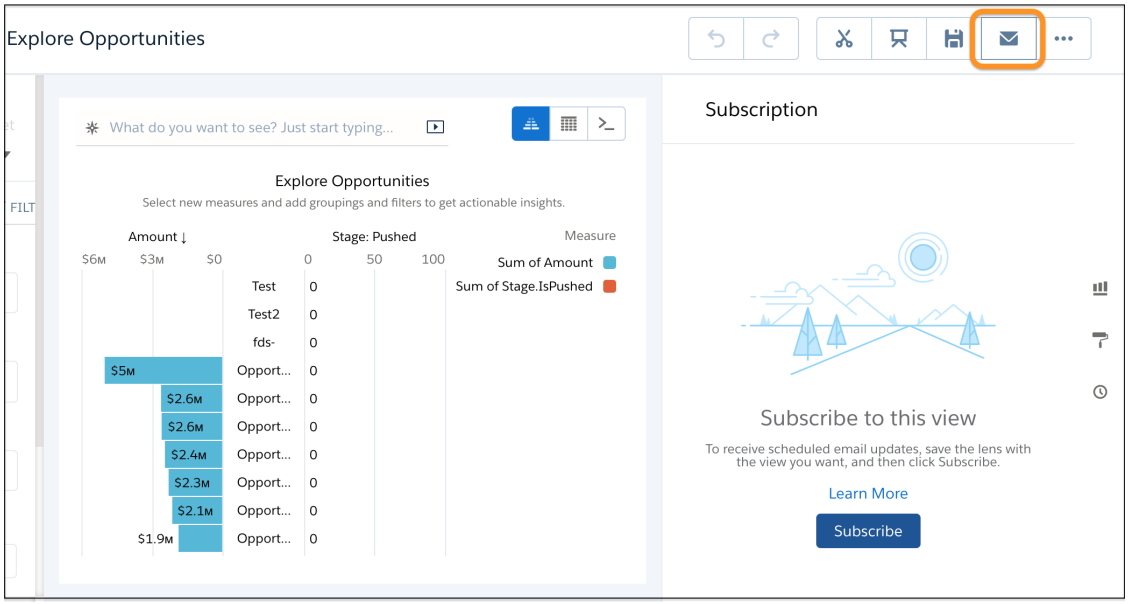
Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : pour accéder aux abonnements, les utilisateurs doivent avoir l'autorisation Utiliser des e-mails d'abonnement dans un ensemble d'autorisations associé à une licence Einstein Analytics Growth ou Einstein Analytics Plus. Pour s'abonner à des tableaux et recevoir des e-mails contenant les données des tableaux dans des fichiers .csv joints, les utilisateurs doivent également disposer de l'autorisation Télécharger les données Analytics. Notez que l'autorisation utilisée pour la fonctionnalité bêta, S'abonner aux tableaux Einstein Analytics, n'est plus disponible.

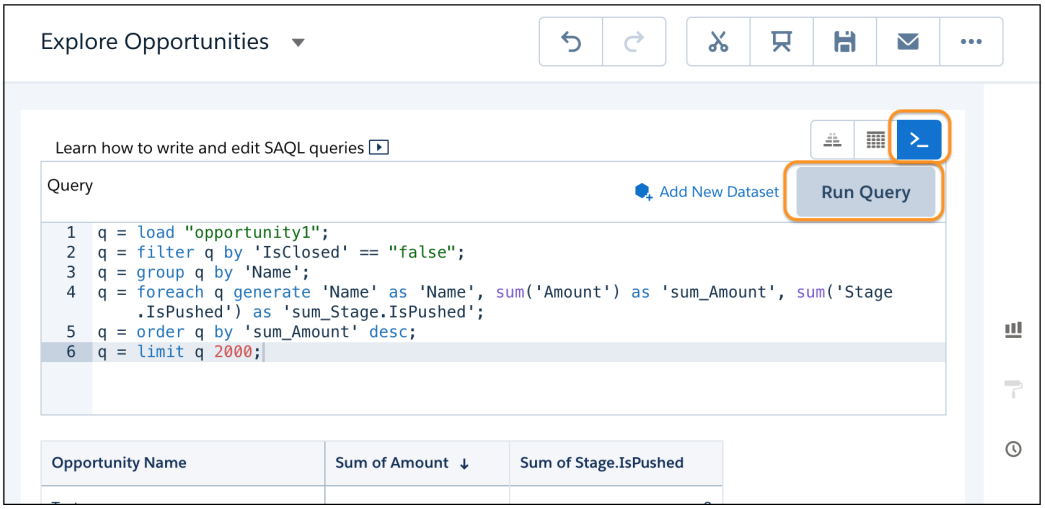
Comment : attribuez l'autorisation Utiliser des e-mails d'abonnement aux utilisateurs ou aux profils autorisés à recevoir des e-mails contenant les données de votre organisation. Notez que la préférence d'organisation utilisée pour la fonctionnalité bêta, **Activer les abonnements par e-mail aux widgets de tableau de bord Einstein Analytics**, n'est plus disponible dans les Paramètres Analytics.

Important: Les abonnements existants restent disponibles, mais vous devez attribuer la nouvelle autorisation pour permettre aux utilisateurs d'accéder à ces abonnements.

Pour vous abonner à une perspective, commencez par l'enregistrer dans l'explorateur. Cliquez ensuite sur l'icône Afficher les abonnements ( ) pour ouvrir le panneau Abonnement, puis sur **S'abonner**.



Vous pouvez vous abonner à toutes les perspectives enregistrées sous le format SAQL dans l'explorateur. Si vous devez convertir une perspective en SAQL, nous vous l'indiquons lorsque vous essayez de vous abonner. Pour convertir au format SAQL, ouvrez le Mode de requête, cliquez sur **Exécuter la requête**, puis enregistrez la perspective.



Remarque: L'abonnement à une perspective est synchronisé dynamiquement avec sa perspective. Par conséquent, vous ne pouvez pas supprimer une perspective qui est associée à un abonnement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Réception de mises à jour planifiées avec les abonnements par e-mail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Contrôle des personnes qui partagent des images de tableau de bord et de perspective

Limitez les téléchargements et les partages d'images avec un nouveau paramètre et une nouvelle autorisation. Par défaut, tous les utilisateurs peuvent partager des images de perspectives, de widgets de tableau de bord et de tableaux de bord complets qui contiennent les données de votre organisation. Utilisez les nouveaux contrôles pour empêcher des utilisateurs ou des profils de partager des images confidentielles.

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 Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez `Analytics`, puis sélectionnez **Paramètres**. Dans la page Paramètres, sélectionnez **Sécuriser le partage et le téléchargement d'images**. Ce paramètre bloque le partage d'images pour tous les utilisateurs de votre organisation.

Vous pouvez ensuite autoriser le partage d'images par utilisateur ou par profil. Dans Configuration, saisissez `Utilisateurs` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Ensembles d'autorisations**. Modifiez l'ensemble d'autorisations dans lequel vous souhaitez activer le partage d'images, ouvrez Autorisations système, puis sélectionnez **Partager les images Analytics**.

Lorsque l'autorisation utilisateur Partager les images Analytics est activée, les utilisateurs peuvent exécuter les actions suivantes avec des images de perspectives, de widgets de tableau de bord et de tableaux de bord complets.

- Télécharger des images .png
- Exporter des images vers Quip
- Publier des images dans Chatter
- Inclure des images dans des annotations
- Partager des images à partir d'explorations conversationnelles et d'aperçus d'abonnement

Applications mobiles Analytics : productivité embarquée dans l'application Salesforce

Avec la dernière mise à jour de la nouvelle application mobile Salesforce, les utilisateurs d'iOS peuvent accéder aux tableaux de bord à partir de pages d'enregistrement en utilisant des liens personnalisés. De plus, les utilisateurs d'Android peuvent accéder aux actifs Einstein Analytics depuis l'élément de navigation Analytics.

DANS CETTE SECTION :

Accès aux tableaux de bord avec des liens personnalisés à partir d'une page d'enregistrement

Les tableaux de bord incorporés sont très pratiques, car ils exposent les données pertinentes à l'endroit approprié : directement dans l'enregistrement. Cependant, ils ne sont pas toujours optimisés pour les appareils mobiles. Ils occupent l'espace limité de l'écran et leur chargement peut être long en cas de faible connectivité. Vous pouvez désormais utiliser des liens personnalisés pour accélérer l'accès de vos utilisateurs mobiles aux tableaux de bord à partir d'enregistrements.

Utilisation d'Einstein Analytics dans l'application mobile Salesforce pour Android

Avec la toute dernière mise à jour de la nouvelle application mobile Salesforce, les utilisateurs peuvent accéder aux actifs Einstein Analytics depuis l'élément de navigation Analytics. Le nouvel élément crée une expérience utilisateur équivalente entre un ordinateur de bureau et un appareil mobile, et offre aux utilisateurs de l'application mobile une page d'accueil qui permet d'accéder aux applications et aux tableaux de bord.

Mise à niveau vers les versions Winter '21 d'Analytics Einstein pour iOS et Android

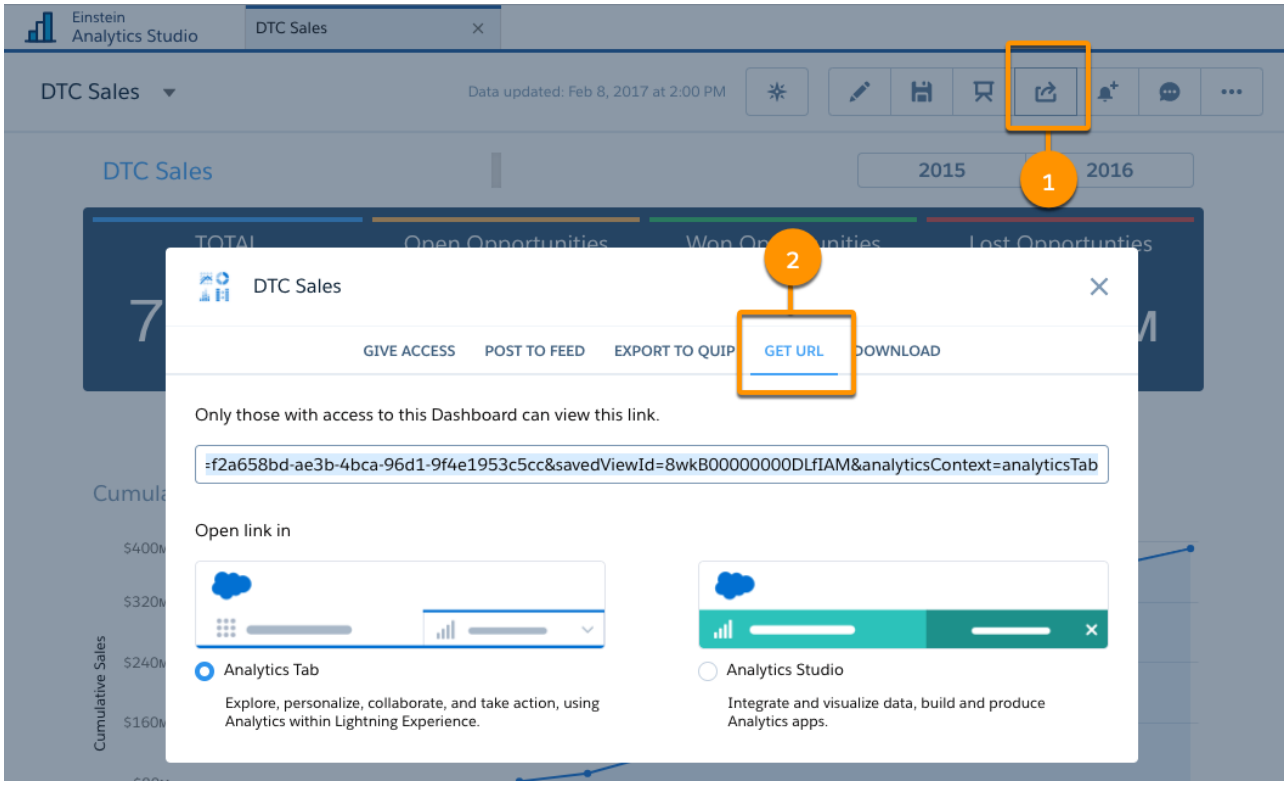
Einstein Analytics version 11.0 est globalement disponible.

Accès aux tableaux de bord avec des liens personnalisés à partir d'une page d'enregistrement

Les tableaux de bord incorporés sont très pratiques, car ils exposent les données pertinentes à l'endroit approprié : directement dans l'enregistrement. Cependant, ils ne sont pas toujours optimisés pour les appareils mobiles. Ils occupent l'espace limité de l'écran et leur chargement peut être long en cas de faible connectivité. Vous pouvez désormais utiliser des liens personnalisés pour accélérer l'accès de vos utilisateurs mobiles aux tableaux de bord à partir d'enregistrements.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à la version 226.030 ou supérieure de l'application mobile Salesforce pour iOS. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

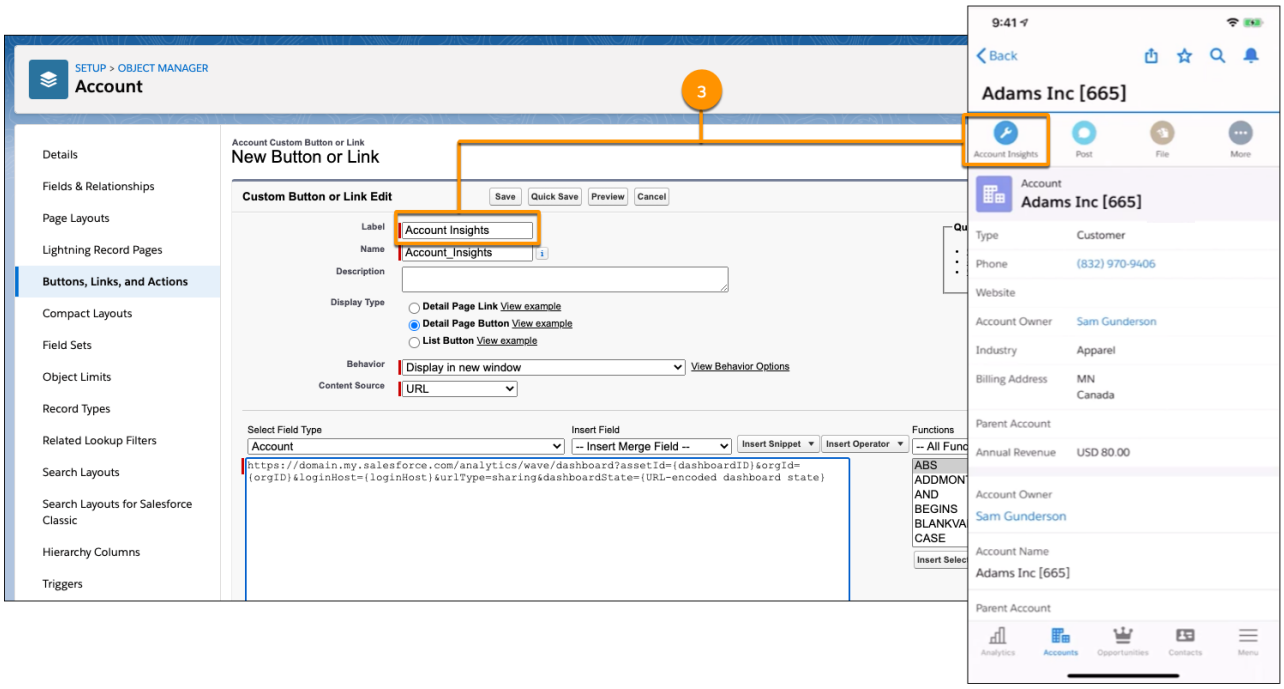
Comment : pour créer une URL personnalisée vers un tableau de bord, cliquez sur **Partager** (1), puis **OBTENIR L'URL** (2) dans Einstein Analytics.



Pour ouvrir un tableau de bord sous un état spécifique, ajoutez le paramètre `dashboardState` à l'URL. Utilisez la syntaxe ci-dessous pour l'URL du lien personnalisé.

https://**domain.my.salesforce.com**/analytics/wave/dashboard?assetId={**dashboardID**}&orgId={**orgID**}&loginHost={**loginHost**}&urlType=sharing&dashboardState={**URL-encoded dashboard state**}

Dans Configuration, ajoutez l'URL du lien personnalisé à une page d'enregistrement dans le Gestionnaire d'objet. Par exemple, créez un lien `Connaissances du compte` (3) pour permettre aux propriétaires de compte de lancer un tableau de bord Métriques commerciales, avec les filtres appropriés appliqués, directement depuis un enregistrement.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Lancement d'actifs Einstein Analytics avec des URL (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Partage de tableaux de bord, de widgets et de perspectives (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation d'Einstein Analytics dans l'application mobile Salesforce pour Android

Avec la toute dernière mise à jour de la nouvelle application mobile Salesforce, les utilisateurs peuvent accéder aux actifs Einstein Analytics depuis l'élément de navigation Analytics. Le nouvel élément crée une expérience utilisateur équivalente entre un ordinateur de bureau et un appareil mobile, et offre aux utilisateurs de l'application mobile une page d'accueil qui permet d'accéder aux applications et aux tableaux de bord.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à la version 226.030 ou supérieure de l'application mobile Salesforce pour Android. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : les administrateurs peuvent ajouter l'élément de navigation Analytics à des applications Lightning dans le Générateur d'applications Lightning. Analytics n'est pas affichée dans la liste des éléments de navigation Mobile Only du Lanceur d'application.

Remarque: Les perspectives et les jeux de données ne sont pas pris en charge dans l'application mobile Salesforce ouverte dans l'application Einstein Analytics pour Android.

Mise à niveau vers les versions Winter '21 d'Analytics Einstein pour iOS et Android

Einstein Analytics version 11.0 est globalement disponible.

DANS CETTE SECTION :

Analytics Anywhere embarqué avec Mobile Offline (bêta)

Vous n'avez pas de connexion à Internet ? Aucun problème. Vous pouvez désormais afficher et analyser des données même lorsque l'accès à Internet n'est pas disponible.

Améliorations supplémentaires dans Einstein Analytics pour iOS

Einstein Analytics pour iOS prend maintenant en charge des fonctionnalités Winter '21 supplémentaires.

Améliorations supplémentaires dans Einstein Analytics pour Android

Einstein Analytics pour Android prend maintenant en charge des fonctionnalités Winter '21 supplémentaires.

Analytics Anywhere embarqué avec Mobile Offline (bêta)

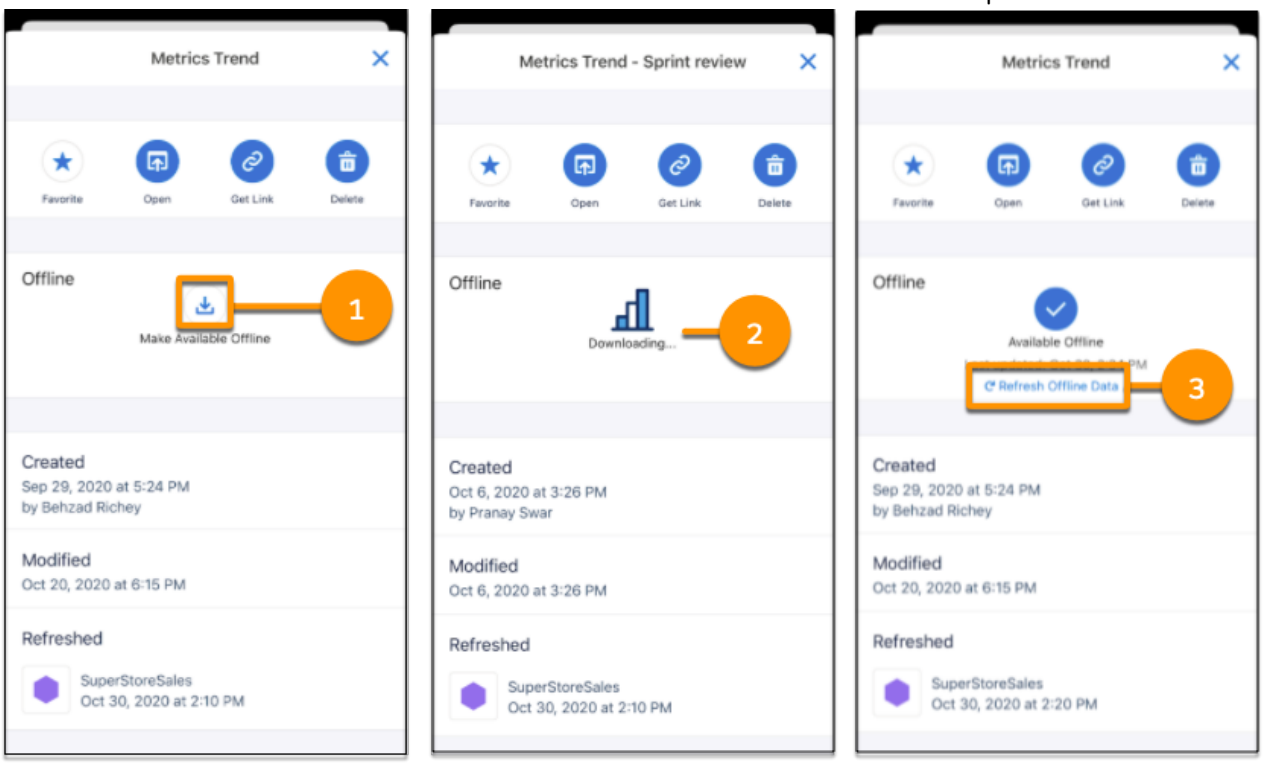
Vous n'avez pas de connexion à Internet ? Aucun problème. Vous pouvez désormais afficher et analyser des données même lorsque l'accès à Internet n'est pas disponible.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Mobile Offline 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 tenu 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 Mobile Offline dans la Trailblazer Community.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics pour iOS avec la version iOS 13.3 et supérieure. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

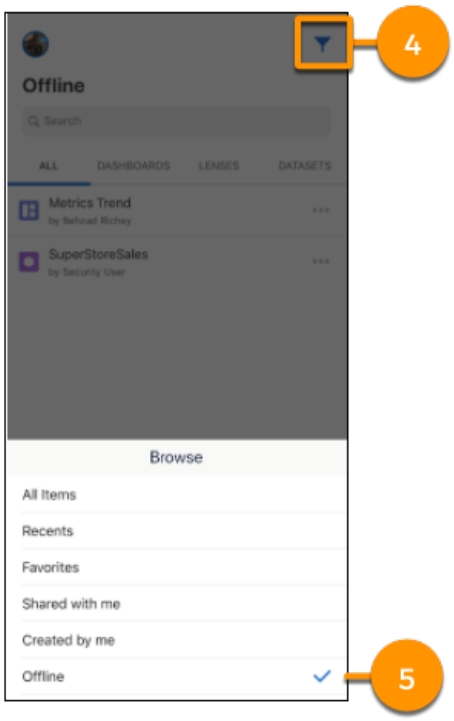
Comment : pour activer Mobile Offline, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Lorsque vous n'avez pas accès à Internet, configurez Mobile Offline. Touchez les trois points en regard du nom d'un tableau de bord, d'une perspective ou d'un tableau de bord pour afficher le panneau Détails. Touchez ensuite **Rendre disponible hors ligne** (1). Lorsque le téléchargement de l'actif est terminé (2), vous pouvez emporter l'analyse des données partout avec vous.

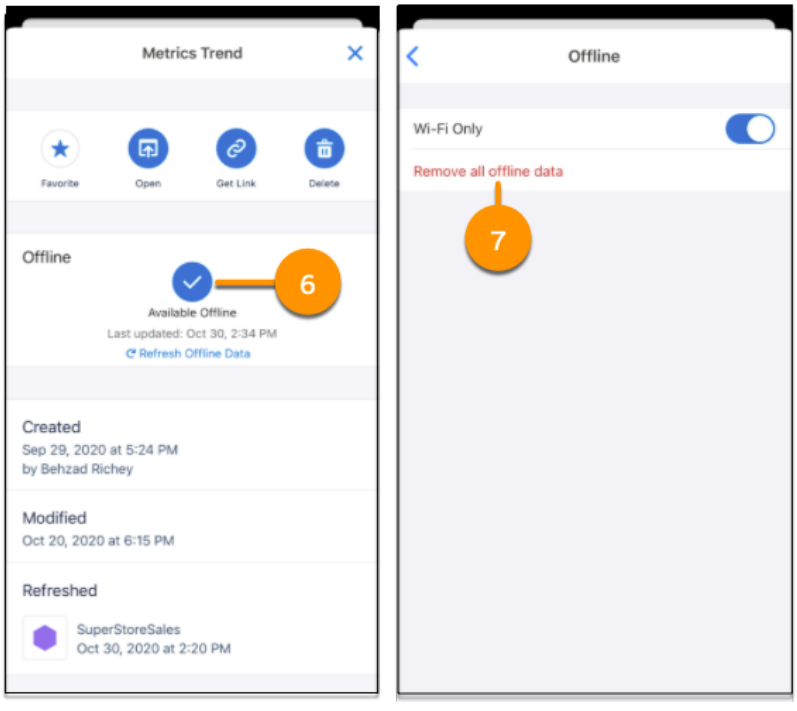


Analytics utilise les données live dès que vous avez accès à Internet. En outre, les actifs hors ligne ne sont pas automatiquement mis à jour lorsque l'accès à Internet est disponible. Pour actualiser vos données hors ligne, touchez **Actualiser les données hors ligne** (3) lorsque vous êtes connecté à Internet.

Pour afficher tous les actifs disponibles pour l'accès hors ligne, touchez l'icône du filtre (4), puis sélectionnez **Hors ligne** (5).



Si vous souhaitez retirer l'accès hors ligne pour un actif spécifique, ouvrez le panneau Détails, puis touchez la coche au-dessus de Disponible hors ligne (6). Pour retirer totalement l'accès hors ligne, accédez à **Paramètres**, touchez **Hors ligne**, puis **Retirer toutes les données hors ligne** (7).



Lors de l'utilisation de Mobile Offline, tenez compte des considérations ci-dessous.

- Pour économiser en frais de données mobiles, les données hors ligne sont téléchargées uniquement par Wi-Fi. Pour télécharger les données en utilisant les réseaux Wi-Fi et mobile, accédez à **Paramètres**, touchez **Hors ligne**, puis désactivez **Wi-Fi seulement**.
- Si des actifs dépassent 250 Mo ou la capacité de stockage de l'appareil, ils ne sont pas disponibles pour l'accès hors ligne.
- Les paramètres de Mobile Offline s'appliquent aux appareils mobiles individuels et ne sont pas synchronisés entre plusieurs appareils.
- Lors du retrait des données hors ligne, toutes les données utilisées par l'actif sont retirées, sauf si un autre actif hors ligne utilise les mêmes données.
- Toutes les données hors ligne sont retirées de l'appareil lorsque vous vous déconnectez ou désinstallez l'application.
- Les actifs activés hors ligne sont stockés sur l'appareil en utilisant les normes de cryptage pour appareils mobiles de Salesforce. Les données non cryptées ne sont jamais stockées sur un appareil.
- Certaines fonctionnalités ne sont pas prises en charge pour les tableaux de bord et les perspectives hors ligne.
  - Images
  - Cartes personnalisées
  - Liaison
  - Vues personnelles
  - Enregistrer, Enregistrer sous
  - Publier dans Chatter, Partager par e-mail
  - APEX, SOQL

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Accès aux données hors ligne

Améliorations supplémentaires dans Einstein Analytics pour iOS

Einstein Analytics pour iOS prend maintenant en charge des fonctionnalités Winter '21 supplémentaires.

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 :

- Prise en charge des fonctionnalités de la version Winter '21, notamment la mise en forme conditionnelle pour le texte dynamique.
- Fuseau horaire : connaissances plus précises avec des données de date et d'heure sous votre fuseau horaire local.
- Correctifs de bogues.

Comment : Analytics est disponible pour les appareils qui exécutent iOS 12,2 et supérieur. Pour obtenir les toutes dernières améliorations, téléchargez Einstein Analytics depuis l'App Store.

Améliorations supplémentaires dans Einstein Analytics pour Android

Einstein Analytics pour Android prend maintenant en charge des fonctionnalités Winter '21 supplémentaires.

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 :

- Prise en charge des fonctionnalités de la version Winter '21, notamment la mise en forme conditionnelle pour le texte dynamique.
- 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.

- Fuseau horaire : connaissances plus précises avec des données de date et d'heure sous votre fuseau horaire local.
- Correctifs de bogues.

Comment : Analytics est disponible pour les appareils qui exécutent Android 5 ou supérieur. Pour obtenir les toutes dernières améliorations, téléchargez Einstein Analytics depuis Google Play™.

Nouveautés dans SAQL : prise en charge de l'exercice fiscal personnalisé, conversion de champs à valeur multiple en chaînes

La fonctionnalité SAQL évolue avec la prise en charge de l'exercice fiscal personnalisé, la fonctionnalité champ à valeur multiple en chaîne, ainsi que des fonctions de chaîne, mathématiques et de date supplémentaires.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge d'un exercice fiscal personnalisé dans Einstein Analytics (globalement disponible)
Einstein Analytics peut désormais hériter des exercices fiscaux personnalisés définis dans Salesforce. Une fois hérités, vous pouvez créer des tableaux de bord et écrire des requêtes SAQL qui utilisent ces données.

Conversion des champs à valeurs multiples en champs de chaîne dans SAQL (bêta)
L'interrogation de champs à valeurs multiples représente un défi : un seul élément est affiché dans les résultats de la requête. En convertissant chaque ensemble de valeurs multiples en une seule chaîne alphabétique délimitée, une nouvelle fonction SAQL, `mv_to_string()`, affiche tous les éléments dans un champ à valeurs multiples. Le champ reste à valeurs multiples dans le jeu de données. Cette modification s'applique uniquement à la projection et aux résultats de requêtes.

Écriture de requêtes spécifiques au fuseau horaire local avec un fuseau horaire personnalisé unique (bêta)
Einstein Analytics prend désormais en charge les informations du fuseau horaire local dans les tableaux de bord et les requêtes SAQL. Lorsque vous activez cette fonctionnalité, vous pouvez utiliser les champs `DateTime` et `DateOnly` pour écrire des requêtes qui se rapportent à un fuseau horaire local, pas à l'heure GMT. L'utilisation du fuseau horaire local permet d'adapter les résultats de requête à une audience globale. Pour plus d'informations, consultez Connaissances plus précises avec des données de date et d'heure sous votre fuseau horaire local (bêta) à la page 354.

Utilisation de fonctions trigonométriques et de conversion ASCII dans des requêtes SAQL
Implémentez des fonctionnalités identiques à vos autres langages de requête favoris à l'aide de fonctions de conversion SAQL et trigonométriques ASCII.

Accès aux informations de date avec plus de fonctions pour les données sur l'exercice fiscal
Pour l'équipe qui vous a fourni des fonctions de récupération du dernier jour de la semaine, du mois, du trimestre ou de l'année, la même fonctionnalité est disponible pour les premiers jours. En plus de nouvelles fonctions pour les premiers jours, les fonctions de première et de dernière dates sont désormais disponibles pour les données sur l'exercice fiscal. Ces fonctions sont identiques, mais contiennent le préfixe `fiscal`.

Prise en charge d'un exercice fiscal personnalisé dans Einstein Analytics (globalement disponible)

Einstein Analytics peut désormais hériter des exercices fiscaux personnalisés définis dans Salesforce. Une fois hérités, vous pouvez créer des tableaux de bord et écrire des requêtes SAQL qui utilisent ces 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.

Qui : pour utiliser SAQL, vous devez disposer de la licence Analytics Platform.

Comment : si vous n'avez pas encore défini un exercice fiscal personnalisé dans la Configuration de Salesforce, consultez l'Aide de Salesforce.

Pour hériter d'un exercice fiscal personnalisé dans Einstein Analytics, procédez comme suit.

1. Dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez *Analytics*, puis sélectionnez **Paramètres**.
2. Sélectionnez **Hériter de l'exercice fiscal personnalisé défini dans la Configuration de Salesforce**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

   Lorsque l'option est sélectionnée, Einstein Analytics affiche des valeurs et des filtres de date fiscale basés sur l'exercice fiscal personnalisé défini dans la Configuration de Salesforce. Si l'option n'est pas sélectionnée, Einstein Analytics base les valeurs et les filtres de date sur un exercice fiscal standard.
3. Choisissez la date sur laquelle l'exercice fiscal s'appuie.
   a. **Date de fin** : si votre exercice fiscal commence en avril 2020 et se termine en mars 2021, votre exercice fiscal est 2021.
   b. **Date de début** : si votre exercice fiscal commence en avril 2020 et se termine en mars 2021, votre exercice fiscal est 2020.
4. Cliquez sur **Enregistrer**.

Les données de l'exercice fiscal personnalisé sont disponibles sur la base de chaque jeu de données après l'exécution du flux de données de chaque jeu de données. Avant d'utiliser les données de l'exercice fiscal personnalisé dans SAQL, assurez-vous d'exécuter vos flux de données après avoir défini votre exercice fiscal personnalisé dans Salesforce.

Einstein Analytics indique les données d'exercice fiscal personnalisé en créant des champs qui se terminent par le suffixe `_Fiscal`. Il évalue les champs de date afin de s'assurer que chaque enregistrement correspond à l'exercice fiscal, au trimestre fiscal, au mois fiscal et à la semaine fiscale définis dans la Configuration de Salesforce

Cette requête SAQL regroupe par le champ d'exercice fiscal personnalisé et affiche le nombre d'opportunités de chaque année. Le champ `CreatedDate_Year_Fiscal` se termine par le suffixe `_Fiscal`.

```
q = load "opportunities";
q = group q by 'CreatedDate_Year_Fiscal';
q = foreach q generate
'CreatedDate_Year_Fiscal' as 'Fiscal Year',
count() as 'count';
q = order q by 'CreatedDate_Year_Fiscal' asc;
q = limit q 2000;
```

Exercice fiscal	Nombre
2017	2
2018	1
2019	1
2020	1
2021	1
2022	1

CONSULTER ÉGALEMENT :

Analytics SAQL Reference : Work with Custom Fiscal Year Data

IdeaExchange : Enable Custom Calendar (Fiscal Period) in WAVE

Conversion des champs à valeurs multiples en champs de chaîne dans SAQL (bêta)

L'interrogation de champs à valeurs multiples représente un défi : un seul élément est affiché dans les résultats de la requête. En convertissant chaque ensemble de valeurs multiples en une seule chaîne alphabétique délimitée, une nouvelle fonction SAQL, `mv_to_string()`, affiche tous les éléments dans un champ à valeurs multiples. Le champ reste à valeurs multiples dans le jeu de données. Cette modification s'applique uniquement à la projection et aux résultats de requêtes.

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.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, `mv_to_string()` 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 tenu 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 la Trailblazer Community.

Qui : pour utiliser SAQL, vous devez disposer de la licence Analytics Platform.

Pourquoi : par exemple, un jeu de données suit les commerciaux qui travaillent avec chaque compte. Le jeu de données contient de deux colonnes : Compte et Équipe du compte, ce dernier étant un champ à valeurs multiples.

Une simple requête renvoie chaque compte et les personnes qui travaillent sur ce compte, mais le champ Équipe du compte affiche une seule personne travaillant sur chaque compte, bien qu'il implique plusieurs personnes.

```
q = load "Accounts"
q = foreach q generate
    'Account' as 'Account',
    'Account_Team' as 'Account Team';
```

Compte	Équipe du compte
Acme	Fred Williamson
DTC Electronics	Brian Alison
Salesforce	Nadia Smith

Avec la fonction `mv_to_string()`, les analystes peuvent convertir le champ Équipe du compte à valeurs multiples en chaîne délimitée classée par ordre alphabétique. Lorsqu'ils sont convertis en chaîne, les résultats de requête affichent tous les membres de chaque équipe de compte. Les analyses peuvent ensuite travailler avec n'importe quelle fonction de requête SAQL, par exemple pour rechercher des noms.

Comment : pour activer `mv_to_string()`, contactez le Support client de Salesforce. pour convertir un champ à valeurs multiples en chaîne, invoquez la fonction `mv_to_string()`.

```
q = load "Accounts";
q = foreach q generate
```

```
    'Account' as 'Account';
    mv_to_string('Account_Team') as 'Account Team';
```

La requête renvoie ainsi les valeurs Équipe du compte sous forme de chaînes délimitées par une virgule et un espace (,) (délimiteur par défaut), dans l'ordre alphabétique.

Compte	Équipe du compte
Acme	Fred Williamson, Hank Chen, Sarah Vasquez
DTC Electronics	Brian Alison, Tessa McNaley
Salesforce	Nadia Smith

Pour renvoyer une chaîne avec un délimiteur personnalisé, spécifiez le délimiteur sous forme de chaîne en invoquant `mv_to_string()`.

```
q = load "Accounts";
q = foreach q generate
    'Account' as 'Account';
    mv_to_string('Account_Team', ";;") as 'Account Team';
```

La requête renvoie les valeurs Équipe du compte délimitées par deux points-virgules (;;), dans l'ordre alphabétique.

Compte	Équipe du compte
Acme	Fred Williamson;;Hank Chen;;Sarah Vasquez
DTC Electronics	Brian Alison;;Tessa McNaley
Salesforce	Nadia Smith

`mv_to_string()` s'applique uniquement aux dimensions non regroupées. Vous pouvez exécuter le filtrage ou le regroupement sur un champ à valeurs multiples post-projection.

Voici la syntaxe de la fonction `mv_to_string()`.

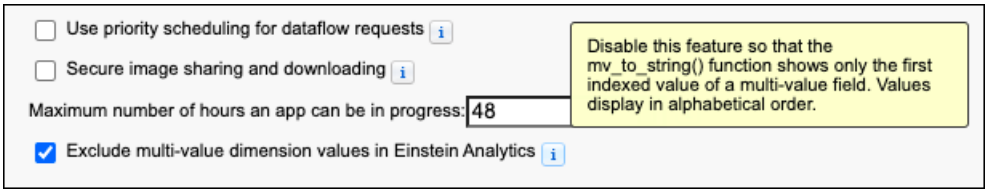
```
mv_to_string(multi-value_column_name, delimiter)
```

`multi-value_column_name`
Nom du champ à valeurs multiples à convertir en chaîne.

`delimiter`
Facultatif. Les caractères utilisés pour délimiter les valeurs dans la chaîne convertie. La longueur maximale est de 2 caractères. La valeur par défaut est une virgule suivie d'un espace (,).

Remarque: Pour permettre à `mv_to_string` d'afficher toutes les valeurs d'un champ à valeurs multiples, l'enregistrement du jeu de données nécessite une indexation supplémentaire. Cette indexation peut ralentir l'enregistrement. En cas de problème, vous pouvez désactiver cette fonctionnalité dans la Configuration. Si vous exécutez `mv_to_string()` avec l'indexation désactivée, la fonction renvoie la première valeur du premier champ seulement.

1. Saisissez *`Analytics`* dans la case **Recherche rapide**.
2. Sélectionnez **Paramètres** dans la liste des options d'Analytics.
3. Dans Paramètres, cliquez sur la case **Exclure les valeurs de dimension à valeurs multiples dans Einstein Analytics**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Analytics SAQL Reference : `mv_to_string()`

Écriture de requêtes spécifiques au fuseau horaire local avec un fuseau horaire personnalisé unique (bêta)

Einstein Analytics prend désormais en charge les informations du fuseau horaire local dans les tableaux de bord et les requêtes SAQL. Lorsque vous activez cette fonctionnalité, vous pouvez utiliser les champs `DateTime` et `DateOnly` pour écrire des requêtes qui se rapportent à un fuseau horaire local, pas à l'heure GMT. L'utilisation du fuseau horaire local permet d'adapter les résultats de requête à une audience globale. Pour plus d'informations, consultez Connaissances plus précises avec des données de date et d'heure sous votre fuseau horaire local (bêta) à la page 354.

Utilisation de fonctions trigonométriques et de conversion ASCII dans des requêtes SAQL

Implémentez des fonctionnalités identiques à vos autres langages de requête favoris à l'aide de fonctions de conversion SAQL et trigonométriques ASCII.

Où : cette modification s'applique à Einstein Analytics dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : pour utiliser SAQL, vous devez disposer de la licence Analytics Platform.

Comment : Les fonctions suivantes sont nouvelles :

Mathématique

- `pi(n)`
- `degrees(n)`
- `radians(n)`
- `sin(n)`
- `cos(n)`
- `tan(n)`
- `asin(n)`
- `acos(n)`
- `atan(n)`
- `sign(n)`

Les fonctions trigonométriques suivent ce modèle :

```
q = foreach q generate trigFunction(measurement) as value;
```

Recherchons par exemple le cosinus de 60 degrés.

```
q = foreach q generate cos(radians(60)) as cosine;
```

Pour commencer, la fonction `radians()` convertit 60 degrés en radians, et renvoie 1,0472. En géométrie, cela correspond à π/6.

Elle prend ensuite le cosinus 1,0472.

```
q = foreach q generate cos(1.0472) as cosine;
```

Cette requête renvoie la valeur approximative de 0,5.

Chaîne

- `ascii(`***n***`)`
- `chr(`***n***`)`

Vous pouvez désormais convertir la valeur ASCII d'un caractère en UTF-8 et inversement. voici un exemple :

```
q = foreach q generate ascii("a") as int_value;
```

Cette requête renvoie 97.

Reconvertissons maintenant la valeur UTF-8 en ASCII

```
q = foreach generate chr(97) as char_value;
```

Cette requête renvoie le caractère « a ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

Analytics SAQL Reference : Math Functions

Analytics SAQL Reference : Fonctions de chaîne

Accès aux informations de date avec plus de fonctions pour les données sur l'exercice fiscal

Pour l'équipe qui vous a fourni des fonctions de récupération du dernier jour de la semaine, du mois, du trimestre ou de l'année, la même fonctionnalité est disponible pour les premiers jours. En plus de nouvelles fonctions pour les premiers jours, les fonctions de première et de dernière dates sont désormais disponibles pour les données sur l'exercice fiscal. Ces fonctions sont identiques, mais contiennent le préfixe `fiscal`.

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.

Comment : voici les nouvelles fonctions de date disponibles dans SAQL.

Dates de l'année standard

- `week_first_day`
- `month_first_day`
- `quarter_first_day`
- `year_first_day`

Dates de l'exercice fiscal

- `fiscal_week_first_day`
- `fiscal_month_first_day`
- `fiscal_quarter_first_day`
- `fiscal_year_first_day`
- `fiscal_week_last_day`
- `fiscal_month_last_day`
- `fiscal_quarter_last_day`
- `fiscal_year_last_day`

Utilisez-les dans une déclaration `foreach()`. Vous ne pouvez pas les utiliser dans des déclarations `group by`, `order by` ou `filter`.

Remarque: Vous ne pouvez pas utiliser des fonctions de date fiscale dans des recettes et des transformations de flux de données.

Pour des dates d'année civile standard et d'exercice fiscal, suivez le modèle ci-dessous :

```
q = foreach q generate timeSegment_firstOrLast_day(toDate('DateFieldName')) as
'TimeSegment FirstOrLast Day';
```

Cet exemple de requête utilise un jeu de données d'opportunités commerciales pour envoyer le premier jour de chaque mois des cinq premiers champs `Close_Date_sec_epoch`. Les dates de fermeture d'opportunité sont définies en temps d'époque Unix.

```
q = load "DTC_Opportunity";
q = foreach q generate month_first_day(toDate('Close_Date_sec_epoch')) as 'Month First
Day';
q = limit q 5;
```

Voici les résultats de requête.

N°	Équipe du compte
1	2015-11-01 00:00:00
2	01/03/2016 00:00:00
3	01/09/2016 00:00:00
4	01/08/2016 00:00:00
5	01/06/2016 00:00:00

Pour plus d'informations sur l'accès aux données d'exercice fiscal personnalisé dans Einstein Analytics, consultez Prise en charge d'un exercice fiscal personnalisé dans Einstein Analytics (globalement disponible) à la page 398.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Analytics SAQL Reference : Work with Custom Fiscal Year Data

Analytics SAQL Reference : Last Day in the Week, Month, Quarter, or Year

Analytics SAQL Reference : First Day in the Week, Month, Quarter, or Year

Aide de Salesforce : Formats de date et dates fiscales pour les données sources

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Vous pouvez élaborer rapidement des robots plus collaboratifs avec les améliorations apportées au modèle d'intention. Les filtres du score d'opportunité permettent de choisir les enregistrements et les champs à prendre en compte. La personnalisation permet d'adapter les résultats de recherche à l'activité de vos utilisateurs dans Salesforce.

Découvrez ces fonctionnalités Einstein, et davantage !

Service

Robots Einstein : tout le monde peut créer un robot avec un modèle d'introduction, les améliorations du modèle d'intention et de nouvelles autorisations

Cette version des Robots Einstein vise à offrir plus de robots à davantage de personnes. Accélérez la création de robots en utilisant un modèle dans la Configuration guidée. Élaborez des modèles d'intention robustes avec les recommandations d'entrée, et invitez d'autres membres de votre équipe à élaborer et à gérer votre modèle d'intention grâce à des autorisations avancées. Nous ajoutons ces trois nouvelles langues et des fonctionnalités d'accessibilité innovante à la vue de la carte. Vous pouvez également ajouter des variables de contexte personnalisées à votre robot afin de capturer des informations importantes sur vos clients.

Ventes

Sales Cloud Einstein : renforcement du contrôle du modèle de score des opportunités, modèles globaux pour le score des pistes et améliorations importantes de la Capture d'activité Einstein

Lors de la configuration du Score des opportunités et Einstein, demandez à Einstein d'analyser uniquement certains enregistrements d'opportunités et champs personnalisés. Utilisez le Score des pistes Einstein même si vous ne possédez pas suffisamment de données. Tirez parti de la Capture d'activité Einstein avec de nouvelles options de connexion et de configuration.

Secteurs d'activité

Recommandations de visites Einstein : planification de visites dans les magasins appropriés au moment opportun

Les responsables commerciaux n'ont plus à se soucier des prochains magasins que leurs commerciaux doivent visiter, Einstein s'en charge pour eux. Les recommandations de visite sont basées et ajustées sur les besoins uniques de votre activité. Créez une ou plusieurs stratégies en fonction de vos besoins métiers dans Einstein Next Best Action.

Analytics

Einstein Discovery : texte personnalisé pour les améliorations, prédiction de résultats dans les formules d'automatisation des processus, cardinalité élevée

Personnalisez les invites utilisateur relatives aux améliorations. Utilisez la fonction Predict pour établir des prédictions dans les formules d'automatisation de processus. Déterminez si la distribution de vos données est normale avec le nouveau tracé QQ.

Personnalisation

Générateurs Einstein : livraison de recommandations personnalisées (bêta), test des performances de votre prédiction et affichage de la plage de confiance et des principaux prédicteurs dans les enregistrements pour les prédictions numériques

Le Générateur de recommandations Einstein offre à tout moment et à tout le monde des recommandations personnalisées pilotées par l'intelligence artificielle. Le Générateur de prédiction Einstein prend en charge les connaissances au niveau de l'enregistrement pour des prédictions numériques.

Développement

Einstein Vision et Language : 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 Einstein Vision et Language 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.

Commerce : améliorations de la gestion des commandes et capacités avancées de Lightning B2B Commerce

Découvrez les nouveautés de la Gestion des commandes Salesforce et Lightning B2B Commerce.

DANS CETTE SECTION :

Gestion des commandes Salesforce : gestion des exceptions de traitement, autorisations de retour de marchandises et autres améliorations

Les améliorations apportées à la Gestion des commandes Salesforce comprennent de nouveaux outils qui permettent de détecter et de corriger les problèmes (exceptions de traitement) qui interrompent le traitement normal des commandes, un nouveau modèle de données de commande de retour pour la gestion des autorisations de retour de marchandises, des flux de résumé de commande nouveaux et modifiés, la possibilité de configurer des modes de paiement personnalisés, et la possibilité de créer des résumés de commande avec des numéros et des statuts personnalisés.

Lightning B2B Commerce : nouveaux composants pour les livraisons et les résumés de commande, amélioration de la recherche, tableau de bord d'intégration et nouvel espace de travail pour le catalogue de prix

Parmi les améliorations apportées à Lightning B2B Commerce figurent deux nouveaux composants qui facilitent la gestion des commandes et des livraisons. La recherche améliorée offre plus de flexibilité pour marquer les produits accessibles à la recherche, améliore la messagerie en l'absence de résultats et permet d'ajouter aux favoris les résultats de recherche que les clients souhaitent conserver. Des délais d'expiration garantissent aux acheteurs qu'ils consultent les toutes dernières informations. L'espace de travail Produit a été amélioré pour offrir une vision plus globale de vos produits. Le nouvel espace de travail Tarification est dédié à la gestion des catalogues de prix. Le tableau de bord d'intégration facilite la gestion de vos intégrations à un emplacement unique.

Gestion des commandes Salesforce : gestion des exceptions de traitement, autorisations de retour de marchandises et autres améliorations

Les améliorations apportées à la Gestion des commandes Salesforce comprennent de nouveaux outils qui permettent de détecter et de corriger les problèmes (exceptions de traitement) qui interrompent le traitement normal des commandes, un nouveau modèle de données de commande de retour pour la gestion des autorisations de retour de marchandises, des flux de résumé de commande nouveaux et modifiés, la possibilité de configurer des modes de paiement personnalisés, et la possibilité de créer des résumés de commande avec des numéros et des statuts personnalisés.

DANS CETTE SECTION :

Gestion des exceptions de traitement

Recevez des alertes en temps réel lorsque le traitement normal de commande est interrompu, et identifiez, dépannez et corrigez rapidement les problèmes afin de limiter l'impact pour les clients.

Gestion des autorisations de retour de marchandises

Le nouveau modèle de données de commande de retour permet d'élaborer des workflows d'autorisation de retour de marchandises afin de suivre et de gérer les commandes de retour.

Accès aux flux de gestion des commandes nouveaux et mis à jour

Le flux Créer un résumé de la commande a été mis à jour et un nouveau flux Créer une exception de traitement a été ajouté.

Création de résumés de commande avec des numéros et des statuts personnalisés

Lorsque vous appelez l'action principale Créer un résumé de commande, vous pouvez spécifier des valeurs de numéro et de statut de résumé de commande au lieu de changer les valeurs par défaut plus tard.

Gestion des modes de paiement des clients

Votre vitrine Salesforce B2C Commerce accepte-t-elle des modes de paiement personnalisés ou inhabituels ? Vous pouvez désormais configurer l'intégration pour les gérer en créant des enregistrements Type de mode de paiement du fournisseur de passerelle. Découvrez commandant le guide *Salesforce Order Management Implementation Guide*.

Gestion des exceptions de traitement

Recevez des alertes en temps réel lorsque le traitement normal de commande est interrompu, et identifiez, dépannez et corrigez rapidement les problèmes afin de limiter l'impact pour les clients.

Où : cette modification s'applique à la Gestion des commandes Salesforce, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Pourquoi : La Gestion des commandes permet d'automatiser le traitement d'une commande à chaque étape de son cycle de vie. Le cycle inclut cependant des étapes clés qui peuvent échouer et interrompre le traitement de la commande. Une exception de traitement se produit en cas d'échec dans un résumé de commande et un processus séparé est nécessaire pour corriger l'erreur avant de reprendre le traitement de la commande.

Une exception de traitement peut par exemple être due à un échec de vérification de fraude ou de capture de paiement, à une rupture de stock ou à un problème de livraison.

- Lors d'une exception de traitement, la Gestion des commandes crée une notification d'exception de traitement qui s'affiche dans la page Gestion des commandes.
- Pour vérifier rapidement les exceptions de traitement dans tous les résumés de commande, ouvrez la page de vue de liste Résumés de commande depuis la barre de navigation. Lorsqu'un résumé de commande contient une exception de processus, une icône d'avertissement est affichée en regard du numéro du résumé de commande dans la vue de liste.

- Pour afficher la liste de toutes les exceptions de traitement (actives et résolues), ouvrez la page de vue de liste Exceptions de traitement depuis la barre de navigation.

Un nouveau flux Créer une exception de traitement a été ajouté pour implémenter la nouvelle fonctionnalité Gestion des exceptions de traitement. Ce flux utilise le déclencheur d'événement de plate-forme ProcessExceptionEvent pour créer un enregistrement d'objet Exception de traitement.

Gestion des autorisations de retour de marchandises

Le nouveau modèle de données de commande de retour permet d'élaborer des workflows d'autorisation de retour de marchandises afin de suivre et de gérer les commandes de retour.

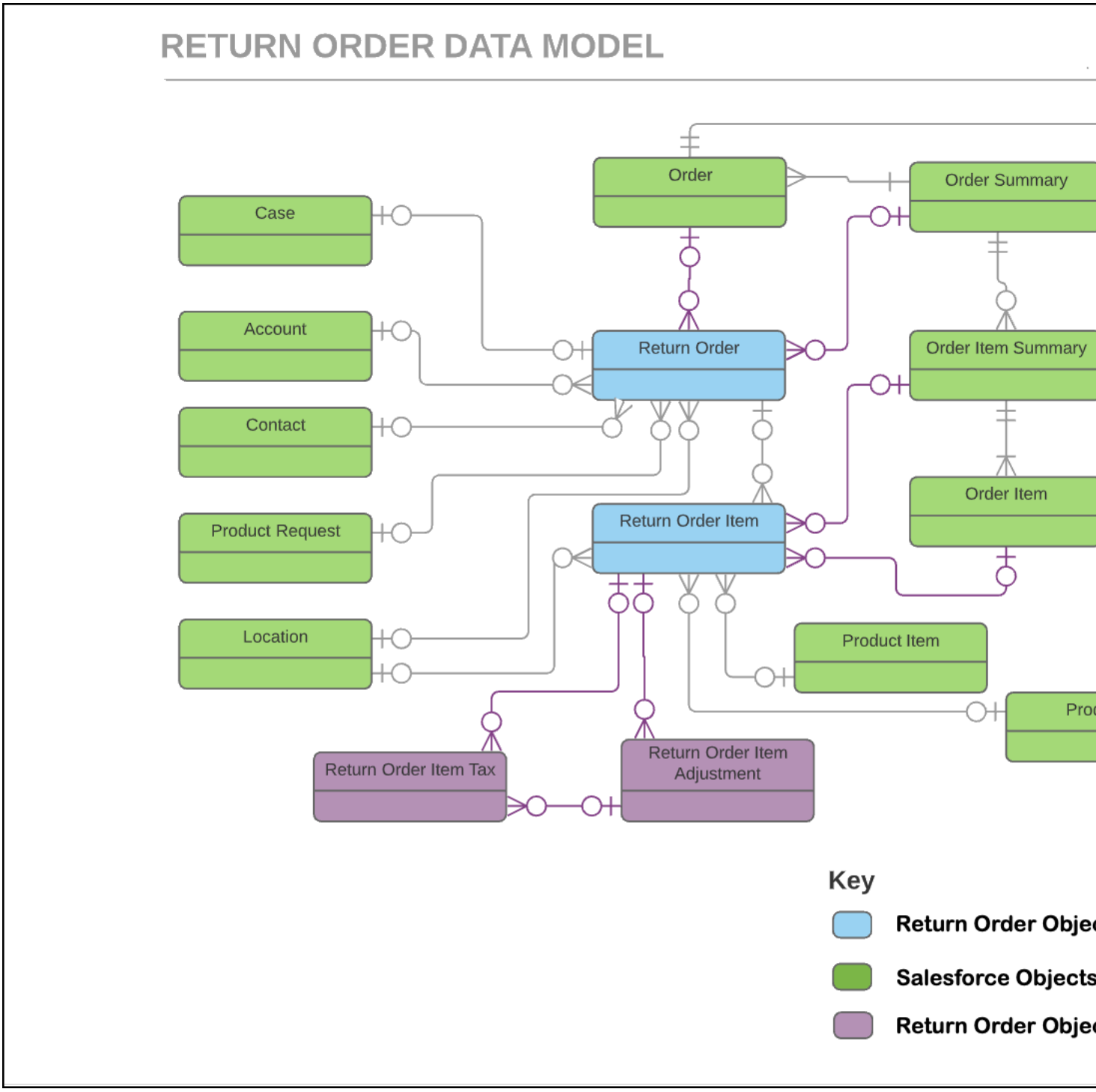
Où : cette modification s'applique à la Gestion des commandes Salesforce, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Qui : pour utiliser le modèle de données de commande de retour, les autorisations Utiliser une commande de retour et API Utiliser une commande de retour sont requises.

Pourquoi : le modèle de données de commande de retour inclut des objets nouveaux et modifiés que vous pouvez utiliser pour élaborer des workflows d'autorisation de retour de marchandises. Utilisez ces workflows pour suivre et gérer les commandes de retour depuis l'initiation d'une demande de retour jusqu'à la réception physique des articles renvoyés et le processus de remboursement. En utilisant le modèle de données, vous pouvez créer une commande de retour non gérée et l'associer à un Résumé de la commande. Utilisez la commande de retour non gérée pour suivre le retour et créez une commande de modification et une note de crédit pour traiter le remboursement à la réception des articles renvoyés.

- Le Résumé de la commande ne suit pas l'état de la commande de retour. Vous pouvez cependant afficher le statut de la commande de retour sous l'onglet Associé du Résumé de la commande.
- La commande de retour ne met pas à jour les informations financières dans le Résumé de commande ou les objets associés.
- Elle ne met pas non plus à jour les quantités d'articles dans le Résumé de commande ou les objets associés.

Assurez-vous de configurer des processus manuels pour synchroniser vos enregistrements de commande avec vos commandes de retour non gérées. Alternativement, créez un workflow personnalisé en utilisant les objets de commande de retour pour mieux automatiser le traitement des commandes de retour.



Accès aux flux de gestion des commandes nouveaux et mis à jour

Le flux Créer un résumé de la commande a été mis à jour et un nouveau flux Créer une exception de traitement a été ajouté.

Où : cette modification s'applique à la Gestion des commandes Salesforce, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Pourquoi : le flux Créer un résumé de la commande a été mis à jour afin d'utiliser un déclencheur de type d'enregistrement modifié à l'initiation, au lieu d'un flux Générateur de processus. Cela signifie qu'il suffit de cloner le flux Flow Builder pour cette version. Le flux Générateur de processus inclus dans les versions précédentes n'est plus requis.

Un nouveau flux Créer une exception de traitement a été ajouté pour implémenter la nouvelle fonctionnalité Gestion des exceptions de traitement. Ce flux utilise le déclencheur d'événement de plate-forme ProcessExceptionEvent pour créer une exception de traitement.

Création de résumés de commande avec des numéros et des statuts personnalisés

Lorsque vous appelez l'action principale Créer un résumé de commande, vous pouvez spécifier des valeurs de numéro et de statut de résumé de commande au lieu de changer les valeurs par défaut plus tard.

Où : cette modification s'applique à la Gestion des commandes Salesforce, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Gestion des modes de paiement des clients

Votre vitrine Salesforce B2C Commerce accepte-t-elle des modes de paiement personnalisés ou inhabituels ? Vous pouvez désormais configurer l'intégration pour les gérer en créant des enregistrements Type de mode de paiement du fournisseur de passerelle. Découvrez commandant le guide *Salesforce Order Management Implementation Guide*.

Où : cette modification s'applique à la Gestion des commandes Salesforce, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Lightning B2B Commerce : nouveaux composants pour les livraisons et les résumés de commande, amélioration de la recherche, tableau de bord d'intégration et nouvel espace de travail pour le catalogue de prix

Parmi les améliorations apportées à Lightning B2B Commerce figurent deux nouveaux composants qui facilitent la gestion des commandes et des livraisons. La recherche améliorée offre plus de flexibilité pour marquer les produits accessibles à la recherche, améliore la messagerie en l'absence de résultats et permet d'ajouter aux favoris les résultats de recherche que les clients souhaitent conserver. Des délais d'expiration garantissent aux acheteurs qu'ils consultent les toutes dernières informations. L'espace de travail Produit a été amélioré pour offrir une vision plus globale de vos produits. Le nouvel espace de travail Tarification est dédié à la gestion des catalogues de prix. Le tableau de bord d'intégration facilite la gestion de vos intégrations à un emplacement unique.

DANS CETTE SECTION :

Achat au nom d'utilisateurs ou gestion d'utilisateurs par des utilisateurs externes dans les Comptes gérés externes

Autorisez les utilisateurs externes à acheter pour d'autres comptes et à gérer les membres d'autres comptes à partir de comptes gérés externes.

Utilisation de composants Résumé de la commande améliorés

Il n'est jamais trop tard pour apporter des améliorations. La page Résumé de la commande mise à jour comprend quatre nouveaux composants : Détails du résumé de la commande, l'en-tête Détails du résumé de la commande, Montant du résumé de la commande et Produits du résumé de la commande. Désormais semblable aux autres pages Lightning B2B Commerce, la présentation de la page Résumé de la commande inclut des images de produits, est réactive sur les appareils mobiles et efficace. De plus, les frais d'expédition sont séparés de la liste de produits. Mieux encore, les composants sont faciles à configurer grâce au Générateur d'expérience. Que deviennent les anciens composants ? Nous les avons retirés de la palette, mais tous les éléments que vous avez élaborés avec eux ne sont pas affectés. Cependant, si vous supprimez des anciens composants d'une page, vous pouvez ajouter uniquement leur nouvelle version.

Informations de paiement précises avec la durée de vie

Les délais d'expiration garantissent à vos acheteurs des informations actualisées sur les produits, notamment le stock disponible et les tarifs. Utilisez la Durée de vie (TTL) pour définir un délai d'expiration dans votre système de paiement B2B Commerce. Définissez des délais adaptés à votre organisation et simplifiez l'accès des utilisateurs à leur panier d'achat.

Accélération de la connexion avec le tableau de bord d'intégration B2B Commerce

Affichez toutes vos intégrations à un emplacement unique et gérez-les en quelques clics. Un administrateur peut désormais travailler dans l'application Commerce pour effectuer des opérations qui nécessitaient auparavant des connaissances en codage et en développement.

Présentation des options de livraison avec le composant Méthode de livraison

Le nouveau composant Méthode de livraison pour B2B Commerce facilite la présentation et la gestion de vos méthodes de livraison. Le composant fonctionne comme un flux secondaire dans le flux Checkout et est inclus dans le Modèle de flux de paiement.

Informations précises sur les remises sur volume pour les acheteurs

La section Tarification différenciée a été redéfinie dans le composant Carte de détail du produit. Le nom de la section dans l'éditeur des propriétés du composant s'intitule désormais Remises par palier pour clarifier son objet. De nouveaux paramètres permettent de saisir des en-têtes pour les lignes de quantité et de remise.

Gestion de vos prix B2B Commerce dans l'espace de travail de tarification

Obtenez une vue complète de votre stratégie de tarification en visualisant en même temps tous vos catalogues de prix, ou toutes vos entrées au catalogue de prix. Utilisez des filtres avancés, des actions en masse et l'activation en masse pour mettre rapidement à jour plusieurs produits.

Affichage et exécution d'actions sur tous vos produits à un emplacement unique

L'espace de travail des produits affiche tous les produits de votre organisation, quelle que soit la boutique à laquelle ils sont associés. De nouvelles options de filtrage facilitent la recherche des boutiques associées à vos produits et l'ajustement de vos résultats de recherche.

Affichage des boutiques associées et gestion de la recherche dans les produits

Identifiez aisément la boutique à laquelle un produit est associé, directement dans l'enregistrement du produit. L'onglet Boutiques affiche toutes les boutiques auxquelles un produit est associé. Vous pouvez également marquer les produits qui peuvent être recherchés et ceux qui ne peuvent pas être recherchés dans une boutique depuis l'onglet Boutiques.

Association de vos groupes d'acheteurs à des boutiques pour afficher les tarifs et les autorisations

Lorsqu'un catalogue de prix ou une autorisation est associé à un groupe d'acheteurs, assurez-vous de connecter ce groupe à votre boutique. Les catalogues de prix et les autorisations d'un groupe d'acheteurs sont affichés dans une boutique uniquement si le groupe est associé à la boutique. Auparavant, les autorisations et les catalogues de prix étaient globalement disponibles une fois attribués à un groupe d'acheteurs, il n'était pas nécessaire de les attribuer à une boutique.

Ajout des résultats de recherche dans une boutique aux favoris

Les composants de recherche sont désormais dotés d'un mécanisme qui permet de conserver les URL de résultat, qui permet aux utilisateurs de rechercher dans votre boutique et d'ajouter leurs résultats aux favoris. Lorsque les utilisateurs ont trouvé des produits, ils peuvent les revisiter aisément sans effectuer une autre recherche.

Expérience de l'absence résultats sans effort

La page Aucun résultat de recherche est désormais complétée par une image et un message d'absence de résultats. Lorsqu'une recherche ne renvoie aucun résultat, les clients affichent directement un message professionnel explicite.

Affichage ou masquage des chemins de navigation dans les résultats de recherche de produits

Vous pouvez choisir la meilleure expérience de recherche pour vos clients avec un nouveau paramètre de configuration dans le composant Présentation des résultats. Utilisez le paramètre pour afficher ou masquer les chemins de navigation dans les résultats de recherche de produits.

Ajout de tous les articles du panier, renommage et suppression des listes (bêta)

Une nouvelle série de fonctionnalités augmente la flexibilité et la convivialité des listes. Les acheteurs peuvent ajouter tous les articles du panier à une liste en une seule action, renommer leurs listes et supprimer les listes obsolètes.

Élimination des erreurs de panier d'achat

Lorsque les acheteurs déclenchent des erreurs de panier d'achat, ils peuvent les ignorer. Auparavant, lorsqu'une erreur de panier d'achat était déclenchée, elle restait affichée. Désormais, les acheteurs ne voient plus l'erreur, sauf si une autre action déclenche une erreur de même type.

Achat au nom d'utilisateurs ou gestion d'utilisateurs par des utilisateurs externes dans les Comptes gérés externes

Autorisez les utilisateurs externes à acheter pour d'autres comptes et à gérer les membres d'autres comptes à partir de comptes gérés externes.

Où : cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience avec les éditions Unlimited, Enterprise, Performance et Developer.

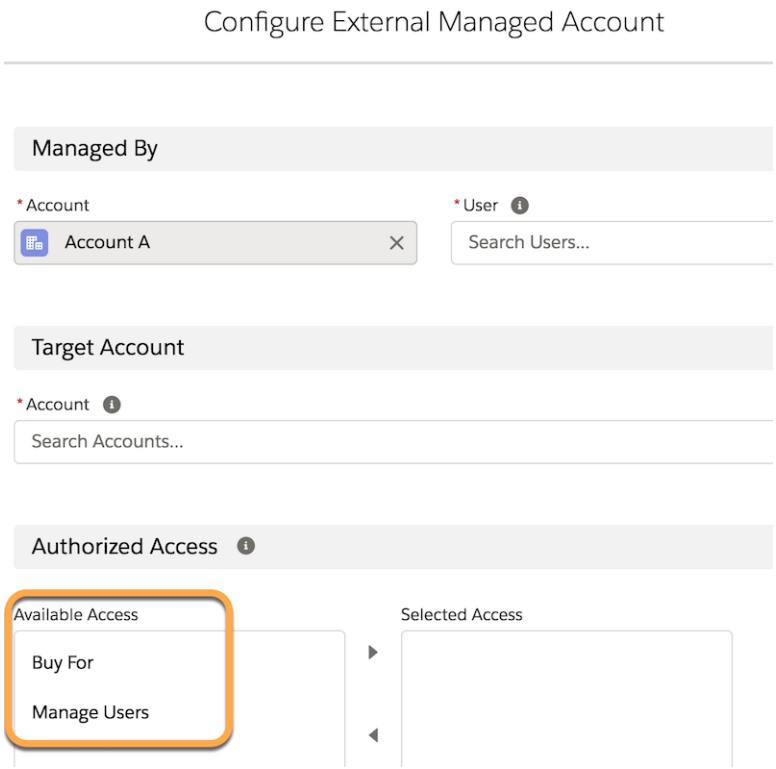
Qui : cette modification s'applique aux utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Pourquoi : avec l'accès autorisé, l'utilisateur gestionnaire d'un compte géré externe peut attribuer des ensembles d'autorisations à d'autres utilisateurs, réinitialiser les mots de passe, et activer, désactiver ou ajouter des membres au compte cible. Il peut également acheter à partir du compte cible.

Comment : pour avoir un accès supplémentaire au compte cible, l'utilisateur doit disposer des autorisations suivantes :

- **Acheter pour** : autorisation utilisateur B2B Commerce.
- **Gérer les utilisateurs** : administrateur utilisateur externe délégué.

Lors de la configuration d'un compte géré externe, vous pouvez sélectionner **Gérer les utilisateurs** et **Acheter pour** sous Accès autorisé. Si Gérer les utilisateurs est sélectionnée, l'utilisateur gestionnaire peut accéder à la page Gestion du compte, dans le compte cible, et gérer les membres. Si Acheter pour est sélectionnée, l'utilisateur gestionnaire peut acheter au nom du compte cible.



Utilisation de composants Résumé de la commande améliorés

Il n'est jamais trop tard pour apporter des améliorations. La page Résumé de la commande mise à jour comprend quatre nouveaux composants : Détails du résumé de la commande, l'en-tête Détails du résumé de la commande, Montant du résumé de la commande et Produits du résumé de la commande. Désormais semblable aux autres pages Lightning B2B Commerce, la présentation de la page Résumé de la commande inclut des images de produits, est réactive sur les appareils mobiles et efficace. De plus, les frais d'expédition sont séparés de la liste de produits. Mieux encore, les composants sont faciles à configurer grâce au Générateur d'expérience. Que deviennent les anciens composants ? Nous les avons retirés de la palette, mais tous les éléments que vous avez élaborés avec eux ne sont pas affectés. Cependant, si vous supprimez des anciens composants d'une page, vous pouvez ajouter uniquement leur nouvelle version.

Où : cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Informations de paiement précises avec la durée de vie

Les délais d'expiration garantissent à vos acheteurs des informations actualisées sur les produits, notamment le stock disponible et les tarifs. Utilisez la Durée de vie (TTL) pour définir un délai d'expiration dans votre système de paiement B2B Commerce. Définissez des délais adaptés à votre organisation et simplifiez l'accès des utilisateurs à leur panier d'achat.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Pourquoi : en utilisant les API Salesforce, définissez des limites de temps dans votre expérience de paiement. Si un utilisateur acheteur lance le processus de paiement et ne termine pas la commande, les informations sur l'inventaire et les tarifs peuvent changer. Empêchez les utilisateurs de terminer leur paiement avec des informations incorrectes en limitant la durée du processus de paiement. Si l'utilisateur

dépasse le délai, il peut revenir au panier et recommencer avec de nouveaux appels externes à des services pour obtenir un panier actualisé.

Accélération de la connexion avec le tableau de bord d'intégration B2B Commerce

Affichez toutes vos intégrations à un emplacement unique et gérez-les en quelques clics. Un administrateur peut désormais travailler dans l'application Commerce pour effectuer des opérations qui nécessitaient auparavant des connaissances en codage et en développement.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Pourquoi : accédez au tableau de bord d'intégration pour afficher toutes vos intégrations actives et disponibles, ainsi que le type d'intégration. Les types d'intégration comprennent Apex, Flux, Passerelle de paiement et Salesforce Interne. Basculez votre intégration actuellement mappée avec une nouvelle intégration que vous avez déjà créée. Recherchez aisément dans l'aide pour répondre aux questions d'intégration à l'aide de la documentation liée.

Comment : accédez à la page de destination de votre boutique. Sous **Gérer votre boutique**, sélectionnez **Administration** > **Intégration de boutique**.

Présentation des options de livraison avec le composant Méthode de livraison

Le nouveau composant Méthode de livraison pour B2B Commerce facilite la présentation et la gestion de vos méthodes de livraison. Le composant fonctionne comme un flux secondaire dans le flux Checkout et est inclus dans le Modèle de flux de paiement.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

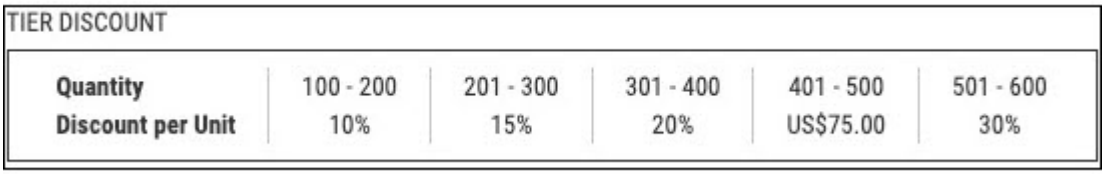
Pourquoi : le composant Méthode de livraison affiche vos méthodes de livraison pendant le paiement.

Informations précises sur les remises sur volume pour les acheteurs

La section Tarification différenciée a été redéfinie dans le composant Carte de détail du produit. Le nom de la section dans l'éditeur des propriétés du composant s'intitule désormais Remises par palier pour clarifier son objet. De nouveaux paramètres permettent de saisir des en-têtes pour les lignes de quantité et de remise.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Developer.

Pourquoi : récompensez vos meilleurs clients avec des remises lorsqu'ils achètent en volume élevé. Présentez clairement les remises progressives offertes à mesure que les quantités augmentent.



Comment : vous pouvez afficher ces modifications en insérant une nouvelle Carte de détail du produit dans une page. Pour des insertions existantes, vous pouvez modifier le composant, et vérifier les en-têtes et les étiquettes de ligne dans les propriétés du composant.

Gestion de vos prix B2B Commerce dans l'espace de travail de tarification

Obtenez une vue complète de votre stratégie de tarification en visualisant en même temps tous vos catalogues de prix, ou toutes vos entrées au catalogue de prix. Utilisez des filtres avancés, des actions en masse et l'activation en masse pour mettre rapidement à jour plusieurs produits.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Pourquoi : l'espace de travail de tarification permet de gérer tous les prix de votre boutique. Dans l'espace de travail, vous pouvez :

- Utiliser des filtres avancés pour rechercher efficacement vos données. Filtrer sur des champs de tarification, des attributions de boutique, des groupes d'acheteurs et des ajustements de prix.
- Utiliser des actions en masse pour gérer rapidement les attributions. Attribuer plusieurs catalogues de prix à une boutique ou à un groupe d'acheteurs avec un seul flux.
- Utiliser des actions en masse pour ajuster les tarifs. Ajuster les entrées au catalogue de prix par pourcentage et montants absolus.
- Utiliser l'activation et la désactivation en masse pour mettre rapidement en ligne ou hors ligne des catalogues de prix et des entrées au catalogue de prix.

Affichage et exécution d'actions sur tous vos produits à un emplacement unique

L'espace de travail des produits affiche tous les produits de votre organisation, quelle que soit la boutique à laquelle ils sont associés. De nouvelles options de filtrage facilitent la recherche des boutiques associées à vos produits et l'ajustement de vos résultats de recherche.

Où : cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Pourquoi : certains produits sont associés à plusieurs boutiques et ont des paramètres de recherche différents selon la boutique. Par conséquent, leur gestion est plus facile avec une vue complète. Filtrez la liste hybride Produit par boutique pour afficher et exécuter des actions sur tous les produits associés à une boutique spécifique. Vous pouvez également filtrer les valeurs au lieu de les retirer et de les remplacer, ce qui facilite l'ajustement de vos résultats de recherche filtrés.

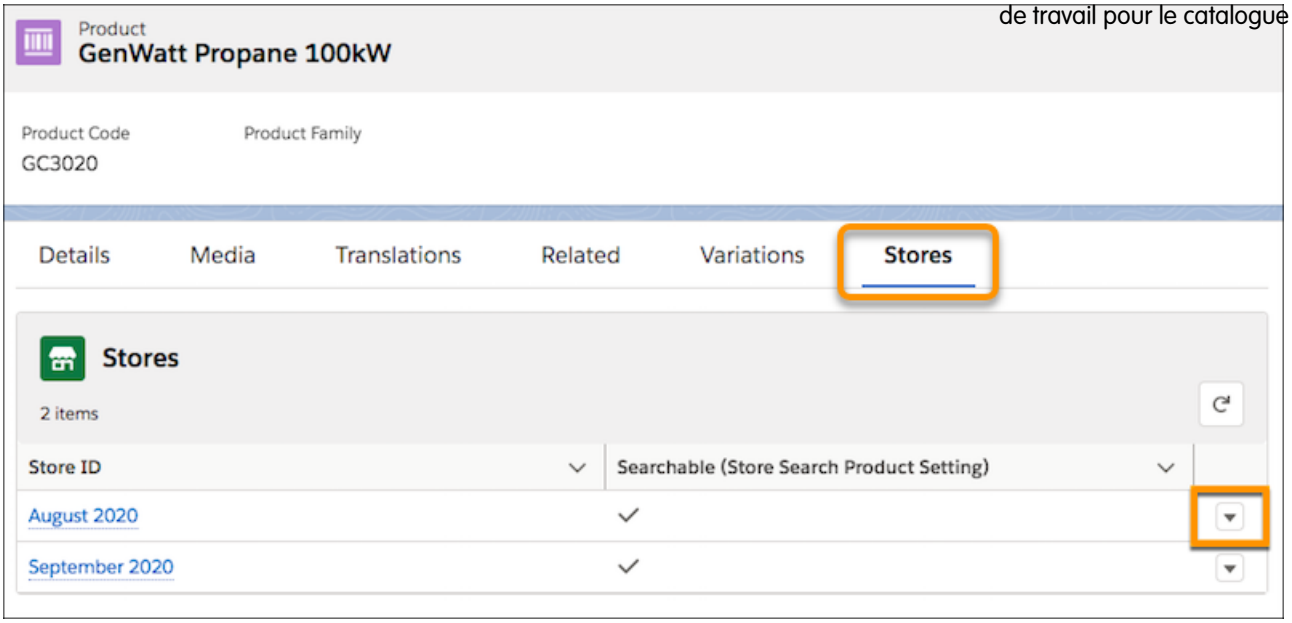
Affichage des boutiques associées et gestion de la recherche dans les produits

Identifiez aisément la boutique à laquelle un produit est associé, directement dans l'enregistrement du produit. L'onglet Boutiques affiche toutes les boutiques auxquelles un produit est associé. Vous pouvez également marquer les produits qui peuvent être recherchés et ceux qui ne peuvent pas être recherchés dans une boutique depuis l'onglet Boutiques.

Où : cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Pourquoi : la gestion des boutiques et la possibilité de rechercher des boutiques facilitent l'accès à un produit que vous souhaitez mettre à jour.



Association de vos groupes d'acheteurs à des boutiques pour afficher les tarifs et les autorisations

Lorsqu'un catalogue de prix ou une autorisation est associé à un groupe d'acheteurs, assurez-vous de connecter ce groupe à votre boutique. Les catalogues de prix et les autorisations d'un groupe d'acheteurs sont affichés dans une boutique uniquement si le groupe est associé à la boutique. Auparavant, les autorisations et les catalogues de prix étaient globalement disponibles une fois attribués à un groupe d'acheteurs, il n'était pas nécessaire de les attribuer à une boutique.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Ajout des résultats de recherche dans une boutique aux favoris

Les composants de recherche sont désormais dotés d'un mécanisme qui permet de conserver les URL de résultat, qui permet aux utilisateurs de rechercher dans votre boutique et d'ajouter leurs résultats aux favoris. Lorsque les utilisateurs ont trouvé des produits, ils peuvent les revisiter aisément sans effectuer une autre recherche.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Developer.

Expérience de l'absence résultats sans effort

La page Aucun résultat de recherche est désormais complétée par une image et un message d'absence de résultats. Lorsqu'une recherche ne renvoie aucun résultat, les clients affichent directement un message professionnel explicite.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Developer.

Comment : vous pouvez afficher cette modification lors de la création d'une boutique. Vos boutiques existantes continuent d'utiliser l'ancienne page Aucun résultat de recherche. Avec une nouvelle page, laissez le message inchangé ou modifiez-le pour ajouter ou le remplacer par votre propre texte ou image. Nous avons utilisé le composant Éditeur HTML pour créer le message que vous pouvez ainsi modifier aisément. Cliquez sur le composant Éditeur HTML dans le Générateur d'expérience, puis sur **Modifier le balisage** dans l'éditeur des propriétés.



Remarque: Si vous avez déjà une boutique et souhaitez utiliser la nouvelle page Aucun résultat de recherche, intégrez-la à l'aide de variations de page. Pour plus d'informations, consultez l'aide de Salesforce.

Affichage ou masquage des chemins de navigation dans les résultats de recherche de produits

Vous pouvez choisir la meilleure expérience de recherche pour vos clients avec un nouveau paramètre de configuration dans le composant Présentation des résultats. Utilisez le paramètre pour afficher ou masquer les chemins de navigation dans les résultats de recherche de produits.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Developer.

Comment : dans le Générateur d'expérience, ouvrez la page Résultats de recherche, puis sélectionnez le composant Présentation des résultats. Dans l'éditeur des propriétés du composant, sélectionnez l'affichage des chemins de navigation et choisissez un style. Les chemins de navigation sont affichés par défaut.

Ajout de tous les articles du panier, renommage et suppression des listes (bêta)

Une nouvelle série de fonctionnalités augmente la flexibilité et la convivialité des listes. Les acheteurs peuvent ajouter tous les articles du panier à une liste en une seule action, renommer leurs listes et supprimer les listes obsolètes.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Mes listes correspond à un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez les listes 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 des listes 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 des listes. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur les listes dans le groupe IdeaExchange/X B2B Wish List Beta Feedback de la Trailblazer Community.

Comment : à partir d'un panier d'achat, les acheteurs peuvent ajouter tous les articles à une liste avec le lien Ajouter tous les produits au panier. Dans le menu d'actions d'une liste, dans la page Mes listes, les acheteurs peuvent sélectionner l'action Renommer ou Supprimer.

Élimination des erreurs de panier d'achat

Lorsque les acheteurs déclenchent des erreurs de panier d'achat, ils peuvent les ignorer. Auparavant, lorsqu'une erreur de panier d'achat était déclenchée, elle restait affichée. Désormais, les acheteurs ne voient plus l'erreur, sauf si une autre action déclenche une erreur de même type.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Developer.

Communautés : Experience Cloud, nouveaux critères d'audience, modèle avancé Build Your Own (LWC) et renforcement de la sécurité pour les utilisateurs invités

Nos lutins ont travaillé d'arrache-pied sur cette version pour vous offrir de nouvelles fonctionnalités et améliorations. Nous avons remanié notre image et introduit notre nouveau nom : Experience Cloud. Tirez parti de critères d'audience plus précis permettant de varier les pages de détail d'enregistrement en fonction des champs des enregistrements. Le tout dernier modèle Build Your Own (LWC) inclut de nombreuses modifications, notamment la prise en charge d'une version mise à jour de Lightning Locker, des chemins d'URL personnalisés et l'optimisation du référencement SEO. Vos données n'ont jamais été autant protégées avec l'application de plusieurs paramètres de sécurité pour les utilisateurs invités, introduits dans les versions antérieures.

Éditions

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

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 :

Arrêt de Community Cloud pour faire place à une nouvelle application : Experience Cloud

Community Cloud permet d'élaborer des communautés, mais pas seulement. Vous pouvez également élaborer des portails, des centres d'aide, des forums, des sites, les applications mobiles, et gérer les contenus de n'importe quel point de contact numérique. Pour mieux refléter les nombreux types d'expérience qu'il est possible de créer, nous l'avons renommé Experience Cloud. Nous sommes ravis d'annoncer ce nouveau nom, mais le nom du produit lui-même, Community Cloud, reste inchangé pour le moment. Utilisez Experience Cloud pour toutes les puissantes fonctionnalités que vous avez appréciées avec Community Cloud.

Communautés Lightning : critères d'audience basés sur le champ, amélioration de la gestion des pages et vue imprimable

Utilisez des critères d'audience basés sur des champs d'enregistrement afin de varier les informations que les utilisateurs affichent sur une page de détail. Organisez et gérez les pages de votre communauté dans le Générateur d'expérience. Utilisez une nouvelle vue imprimable afin d'imprimer les détails et les listes d'enregistrements de votre communauté.

Productivité des développeurs : faire plus, plus facilement

Développez des communautés avec plus d'efficacité grâce aux améliorations du modèle Build Your Own (LWC) et de la prise en charge `lightning:hasPageReference` et `lightning:navigation` avancée.

Utilisateur invité : application automatique des stratégies de sécurité pour les utilisateurs invités

Dans la version Winter '21, Salesforce applique automatiquement les stratégies de sécurité pour utilisateurs invités introduites dans les versions précédentes, notamment le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités. De plus, Salesforce diminue les autorisations d'objet pour les utilisateurs invités.

Sécurité et partage : authentification multifacteur, notifications de sécurité personnalisables

Activez la messagerie SMS en tant que méthode d'authentification multifacteur pour vos utilisateurs externes. Personnalisez les notifications de sécurité que les membres de communauté reçoivent lorsqu'ils changent leur adresse e-mail.

Autres modifications dans les communautés

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience avec les communautés.

Arrêt de Community Cloud pour faire place à une nouvelle application : Experience Cloud

Community Cloud permet d'élaborer des communautés, mais pas seulement. Vous pouvez également élaborer des portails, des centres d'aide, des forums, des sites, les applications mobiles, et gérer les contenus de n'importe quel point de contact numérique. Pour mieux refléter les nombreux types d'expérience qu'il est possible de créer, nous l'avons renommé Experience Cloud. Nous sommes ravis d'annoncer ce nouveau nom, mais le nom du produit lui-même, Community Cloud, reste inchangé pour le moment. Utilisez Experience Cloud pour toutes les puissantes fonctionnalités que vous avez appréciées avec Community Cloud.

Où : cette modification affecte toutes les organisations qui utilisent Community Cloud.

Communautés Lightning : critères d'audience basés sur le champ, amélioration de la gestion des pages et vue imprimable

Utilisez des critères d'audience basés sur des champs d'enregistrement afin de varier les informations que les utilisateurs affichent sur une page de détail. Organisez et gérez les pages de votre communauté dans le Générateur d'expérience. Utilisez une nouvelle vue imprimable afin d'imprimer les détails et les listes d'enregistrements de votre communauté.

DANS CETTE SECTION :

Préparation de votre communauté aux prochaines modifications de la CSP

Le paramètre **Autoriser les scripts en ligne et l'accès des scripts à n'importe quel hôte tiers** de la Stratégie de sécurité des contenus est retiré de la version Spring '21 (février 2021). Si votre communauté a été créée avant Spring '19 et utilise actuellement ce paramètre, il est temps de vous préparer.

Gestion de vos pages et URL avec le menu Pages

Nous avons simplifié l'organisation et la restructuration de vos pages et de vos URL de page dans le Générateur d'expérience. Modifiez vos pages pour les adapter à vos contenus avec le menu Pages et affichez ces modifications dans l'URL de votre site publié.

Application d'audiences à des pages de détail d'enregistrement avec des critères basés sur l'enregistrement

Vous pouvez désormais varier les personnes qui affichent une page de détail d'enregistrement en utilisant des critères d'audience basés sur des champs d'enregistrement. Vous pouvez par exemple afficher différents thèmes selon qu'une personne recherche une machine à café ou une boîte de thé, ou différentes pages pour des opportunités à valeur élevée et à faible valeur. Nous avons également déplacé les critères d'enregistrement depuis la section avancée vers le corps principal de l'éditeur. Vous pouvez aisément les combiner avec des critères d'utilisateur pour créer des formules personnalisées.

Impression des détails et des listes d'enregistrements de communauté Lightning et avec la Vue imprimable

Utilisez le bouton Vue imprimable dans les détails et les listes d'enregistrements des communautés Lightning pour générer une vue de synthèse à imprimer.

Menus de vignettes de package dans les solutions Bolt

Vous pouvez désormais empaqueter un menu de vignettes avec les solutions Bolt et les distribuer. Toutes les propriétés du menu de vignettes sont incluses dans le package, mais les administrateurs doivent associer un menu de navigation au menu de vignettes une fois la solution Bolt installée.

Gestion d'autres utilisateurs par les utilisateurs externes avec les Comptes gérés externes

Autorisez les utilisateurs externes à basculer vers d'autres comptes externes en utilisant le composant Commutateur de compte. Autorisez également la gestion des utilisateurs d'autres comptes.

Restauration du champ ID de rubrique dans les composants Rubriques

Dans la version Spring '20, nous avions retiré le champ ID de rubrique des composants Liste des rubriques associées, Description de la rubrique et Métriques de rubriques. Dans la version Winter '21, nous restaurons le champ généré dynamiquement pour ces composants.

Préparation de votre communauté aux prochaines modifications de la CSP

Le paramètre **Autoriser les scripts en ligne et l'accès des scripts à n'importe quel hôte tiers** de la Stratégie de sécurité des contenus est retiré de la version Spring '21 (février 2021). Si votre communauté a été créée avant Spring '19 et utilise actuellement ce paramètre, il est temps de vous préparer.

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 : l'option **Autoriser les scripts en ligne et l'accès des scripts à n'importe quel hôte tiers** de la Stratégie de sécurité des contenus permet d'accéder à tous les hôtes tiers et n'offre pas de sécurité supplémentaire. Par conséquent, le paramètre est retiré de la version Spring '21 pour renforcer la sécurité de toutes les communautés.

Pour préparer cette modification et avoir le temps d'effectuer des tests, nous recommandons de basculer sans attendre votre communauté vers une option plus sécurisée. Vous avez le choix entre les niveaux de sécurité ci-dessous.

Niveau de sécurité	Description
CSP stricte : bloquez l'accès aux scripts en ligne et à tous les hôtes	Fournit une sécurité maximale. • Bloque l'exécution de tous les scripts en ligne et de toutes les requêtes pour les fichiers JavaScript distants. • Permet d'afficher des ressources non-script telles que des images à partir d'hôtes tiers explicitement autorisés. • Lightning Locker est activé.
CSP relâchée : permettez l'accès aux scripts en ligne et aux hôtes autorisés	Fournit une sécurité modérée. • Autorise l'exécution de scripts en ligne dans votre site. • Autorise le chargement de fichiers JavaScript distants et l'affichage de ressources non-script telles que des images à partir d'hôtes tiers explicitement autorisés.

Niveau de sécurité	Description
	• Autorise la désactivation de Lightning Locker.

CONSULTER ÉGALEMENT :

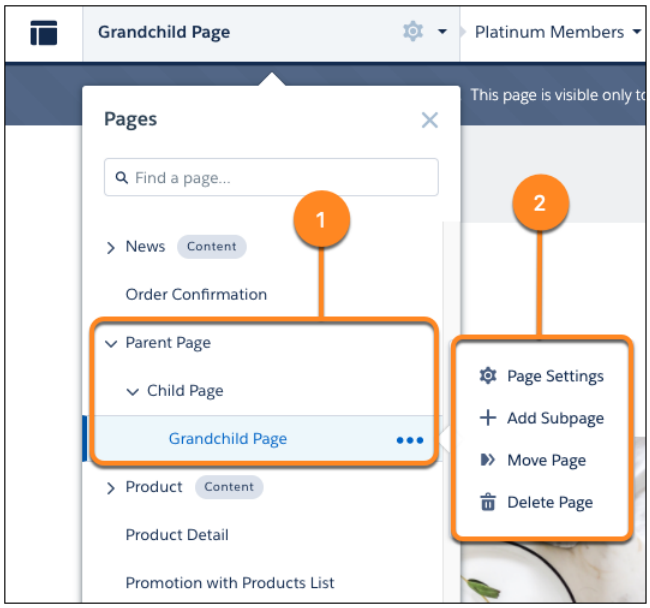
Aide de Salesforce : Stratégie de sécurité des contenus et Lightning Locker dans les communautés Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion de vos pages et URL avec le menu Pages

Nous avons simplifié l'organisation et la restructuration de vos pages et de vos URL de page dans le Générateur d'expérience. Modifiez vos pages pour les adapter à vos contenus avec le menu Pages et affichez ces modifications dans l'URL de votre site publié.

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 d'expérience, accédez au panneau du menu Pages. Créez votre propre hiérarchie de pages (1) en quelques secondes en ouvrant le menu d'actions de la page (2) et en cliquant sur **Ajouter une page secondaire**.



Définissez pour votre site une hiérarchie contenant jusqu'à six niveaux de page en imbriquant une page standard, d'objet ou de contenu sous une page existante.

Après avoir créé votre hiérarchie, gérez l'URL de chaque page. Cliquez sur **Paramètres de page** dans le menu d'action de la page pour modifier ses propriétés, notamment son nom et son URL. Vous pouvez modifier à tout moment votre hiérarchie de pages en cliquant sur **Déplacer la page** dans le menu d'actions de la page. Il n'est pas nécessaire de vous soucier de l'URL. L'URL de votre page secondaire est automatiquement mise à jour pour refléter vos modifications.



Lorsque vous partagez le site publié avec vos utilisateurs, l'URL de site de chaque page reflète la structure que vous avez configurée dans le Générateur d'expérience.



Application d'audiences à des pages de détail d'enregistrement avec des critères basés sur l'enregistrement

Vous pouvez désormais varier les personnes qui affichent une page de détail d'enregistrement en utilisant des critères d'audience basés sur des champs d'enregistrement. Vous pouvez par exemple afficher différents thèmes selon qu'une personne recherche une machine à café ou une boîte de thé, ou différentes pages pour des opportunités à valeur élevée et à faible valeur. Nous avons également déplacé les critères d'enregistrement depuis la section avancée vers le corps principal de l'éditeur. Vous pouvez aisément les combiner avec des critères d'utilisateur pour créer des formules personnalisées.

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 critères basés sur l'enregistrement existent depuis longtemps, mais ils étaient limités à un seul type de champ : type d'enregistrement. Dans la version Winter '21, nous avons étendu les types de champs qui peuvent être utilisés pour varier l'expérience de détail d'enregistrement et offrir une option plus puissante. Vous pouvez ainsi utiliser de nombreux champs d'objets communs, tels que des opportunités, afin de varier l'expérience de détail d'enregistrement.

Pour créer un exemple d'opportunité, sélectionnez le champ de la valeur d'un enregistrement d'opportunité, puis attribuez un montant. En utilisant l'opérateur Supérieur à, attribuez une valeur minimum, puis appliquez l'audience à la page. Les opportunités dont la valeur est supérieure à celle attribuée affichent une version de la page alors que les autres affichent une autre version.

Vous pouvez créer des critères basés sur l'enregistrement en utilisant les objets suivants :

- Compte
- Actif
- Campagne
- Requête
- Contact
- Contract

- Piste
- Opportunité
- Produit2
- ProductCategory
- Devis
- Objets personnalisés
- N'importe quel objet contenant au moins un type d'enregistrement (certains champs seulement sont disponibles)

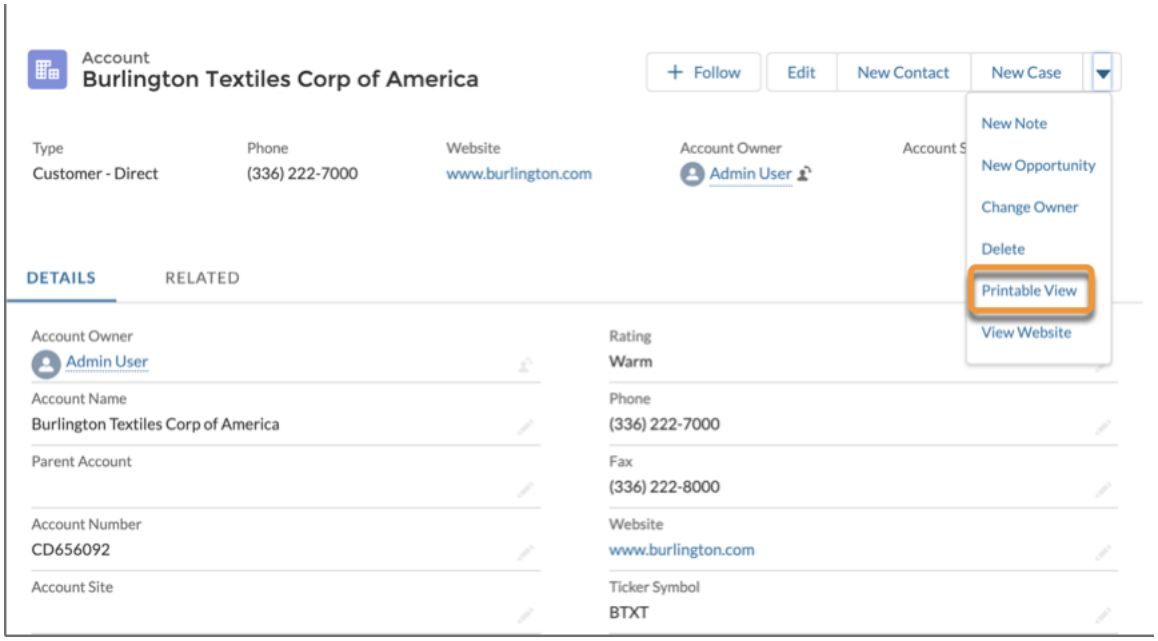
Impression des détails et des listes d'enregistrements de communauté Lightning et avec la Vue imprimable

Utilisez le bouton Vue imprimable dans les détails et les listes d'enregistrements des communautés Lightning pour générer une vue de synthèse à imprimer.

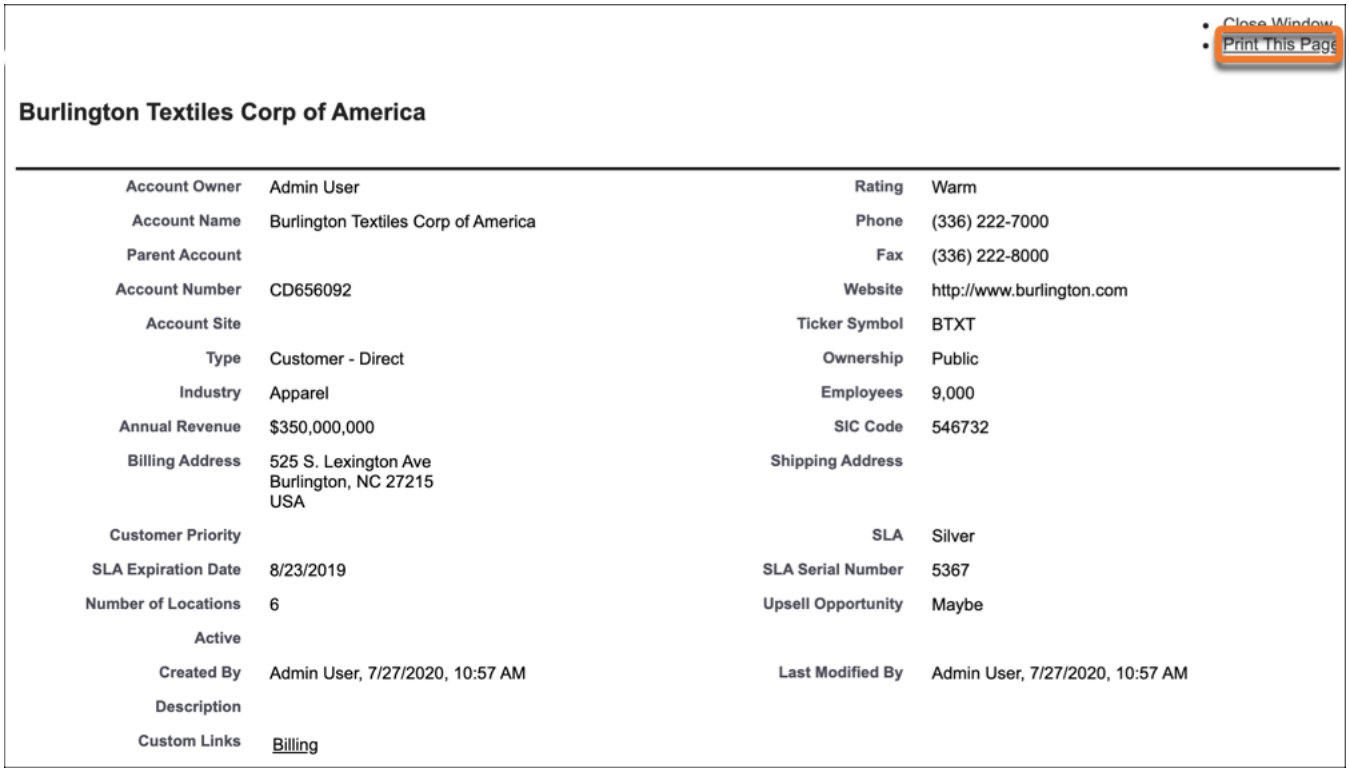
Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : la vue imprimable est disponible pour les membres authentifiées de communautés et de portails. Elle n'est pas disponible pour les utilisateurs invités.

Comment : sélectionnez **Vue imprimable** dans une liste ou des détails d'enregistrement.



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 pour les détails d'enregistrement :

- Comptes
- Campagnes
- Requêtes
- Contacts
- Contrats
- Objets personnalisés
- Pistes
- Opportunités
- Commandes

La vue imprimable prend en charge les objets suivants pour les listes d'enregistrement :

- 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.

Menus de vignettes de package dans les solutions Bolt

Vous pouvez désormais empaqueter un menu de vignettes avec les solutions Bolt et les distribuer. Toutes les propriétés du menu de vignettes sont incluses dans le package, mais les administrateurs doivent associer un menu de navigation au menu de vignettes une fois la solution Bolt installée.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Gestion d'autres utilisateurs par les utilisateurs externes avec les Comptes gérés externes

Autorisez les utilisateurs externes à basculer vers d'autres comptes externes en utilisant le composant Commutateur de compte. Autorisez également la gestion des utilisateurs d'autres comptes.

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 : cette modification s'applique aux utilisateurs externes. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation d'administration des utilisateurs externes déléguée peuvent gérer d'autres utilisateurs.

Pourquoi : configurez un compte géré externe pour désigner un utilisateur autorisé à basculer vers un autre compte. Si le compte utilise le composant Générateur qui contient l'attribut accountId, vous pouvez utiliser la valeur `{!CurrentUser.effectiveAccountId}` pour cet attribut afin de mettre à jour les informations du composant lorsque le Commutateur de compte est utilisé.

Pour adopter un nouveau comportement basé sur le commutateur de compte, créez un composant personnalisé et utilisez l'ID de compte `{!CurrentUser.effectiveAccountId}`.

avec l'accès autorisé, l'utilisateur gestionnaire d'un compte géré externe peut attribuer des ensembles d'autorisations à d'autres utilisateurs, réinitialiser les mots de passe, et activer, désactiver ou ajouter des membres au compte cible.

Comment : lors de la configuration d'un compte géré externe, vous pouvez sélectionner **Gérer les utilisateurs** sous Accès autorisé. Après avoir sélectionné l'accès et lorsque le compte géré externe est enregistré, l'utilisateur gestionnaire peut accéder à la gestion du compte dans le compte cible. Il peut y gérer les membres du compte cible.

Restauration du champ ID de rubrique dans les composants Rubriques

Dans la version Spring '20, nous avions retiré le champ ID de rubrique des composants Liste des rubriques associées, Description de la rubrique et Métriques de rubriques. Dans la version Winter '21, nous restaurons le champ généré dynamiquement pour ces composants.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Productivité des développeurs : faire plus, plus facilement

Développez des communautés avec plus d'efficacité grâce aux améliorations du modèle Build Your Own (LWC) et de la prise en charge `lightning:hasPageReference` et `lightning:navigation` avancée.

DANS CETTE SECTION :

Élaboration rapide d'expériences efficaces avec le modèle basé sur Build Your Own (pilote)
Développez des communautés qui se chargent rapidement et évolutives en utilisant le modèle Build Your Own (LWC). Basé sur les composants Web Lightning (LWC), un modèle de programmation qui offre des performances exceptionnelles, ce modèle allégé prend en charge des solutions entièrement personnalisées. Ce modèle, désormais disponible en version pilote, a été modifié depuis la version précédente.

Prise en charge de lightning:hasPageReference et de valeurs de champ par défaut dans lightning:navigation par les communautés
Les communautés prennent désormais en charge `lightning:hasPageReference` pour les remplacements d'action et des valeurs de champ par défaut dans `lightning:navigation`. Auparavant, les valeurs des champs par défaut n'étaient pas prises en charge dans `lightning:navigation`.

Élaboration rapide d'expériences efficaces avec le modèle basé sur Build Your Own (pilote)

Développez des communautés qui se chargent rapidement et évolutives en utilisant le modèle Build Your Own (LWC). Basé sur les composants Web Lightning (LWC), un modèle de programmation qui offre des performances exceptionnelles, ce modèle allégé prend en charge des solutions entièrement personnalisées. Ce modèle, désormais disponible en version pilote, a été modifié depuis la version précédente.

Où : cette fonctionnalité s'applique aux communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic. Le modèle est disponible en temps qu'aperçu pour développeur dans les éditions Developer, ou en tant que programme pilote dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: Nous fournissons le modèle Build Your Own (LWC) 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.

Alternativement, vous pouvez accéder à un aperçu pour développeur du modèle dans les éditions Developer sans vous inscrire au programme pilote. Les participants à l'aperçu Developer peuvent créer jusqu'à 100 sites, alors que les participants à la version pilote ne peuvent en créer que deux.

Quelle que soit l'édition, le modèle n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité globale dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur le modèle dans le groupe Lightning Web Runtime Communities de la Trailblazer Community.

Pourquoi : depuis la version précédente, nous avons ajouté la prise en charge des éléments suivants :

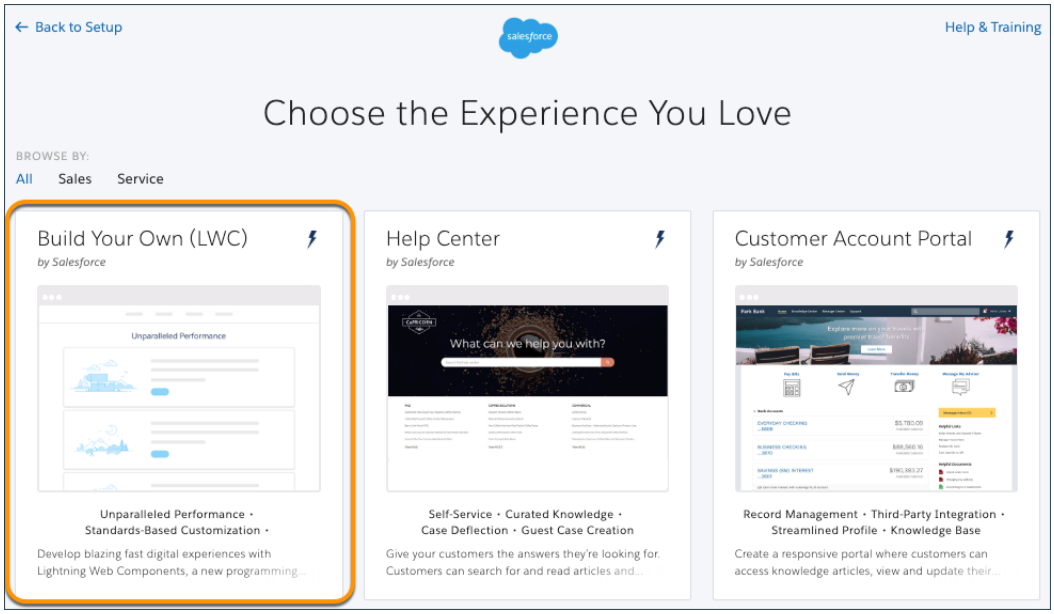
- Une version mise à niveau de Lightning Locker qui prend en charge la communication entre les espaces de noms
- Des chemins d'URL personnalisés pour des sites non authentifiés, qui évitent d'encombrer l'URL de votre site avec `/s`, par exemple `https://mycustomdomain.com/mypage`
- Des fonctionnalités d'accessibilité, y compris les lecteurs d'écran et la navigation F6, qui facilitent la navigation au clavier dans les pages Web
- L'optimisation du référencement (SEO) en incluant un sitemap qui permet aux moteurs de recherche d'explorer les pages publiques

- Un nouveau composant Éditeur HTML qui permet d'ajouter et de modifier un balisage personnalisé
- Les modules `@salesforce` suivants :
  - `@salesforce/client`
  - `@salesforce/customPermission`
  - `@salesforce/userPermission`

Conseil: Build Your Own (LWC) est un modèle minimal qui fournit peu de composants et uniquement les pages essentielles. Le modèle s'adresse aux développeurs qui maîtrisent le développement de composants Web Lightning et qui travaillent avec Salesforce DX, l'API Interface utilisateur et Apex.

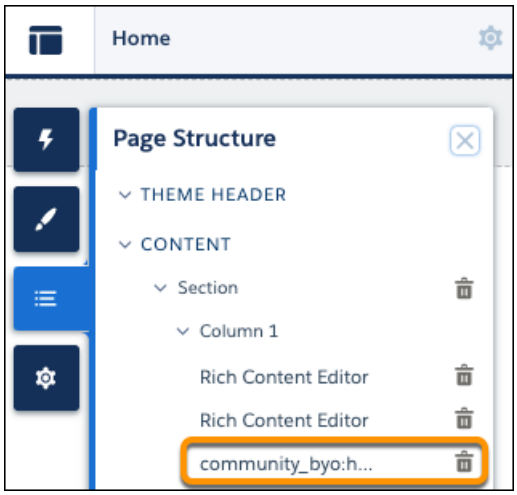
Comment : pour commencer à utiliser le modèle, dans Configuration, saisissez *Paramètres de communautés* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de communautés**. Sélectionnez **Activer le modèle Build Your Own (LWC)**, puis enregistrez vos modifications.

Une fois activé, le modèle est affiché dans l'assistant de création de communauté.



Important: Pour les participants à l'aperçu pour développeur précédent, vous devez retirer deux anciens composants pour permettre la restitution correcte des pages Accueil et Erreur.

Dans le Générateur d'expérience, ouvrez la page Accueil, puis supprimez le composant **community_byo:home** du volet Structure de la page. Pour la page Erreur, supprimez le composant **community_byo:error**.



Prise en charge de `lightning:hasPageReference` et de valeurs de champ par défaut dans `lightning:navigation` par les communautés

Les communautés prennent désormais en charge `lightning:hasPageReference` pour les remplacements d'action et des valeurs de champ par défaut dans `lightning:navigation`. Auparavant, les valeurs des champs par défaut n'étaient pas prises en charge dans `lightning:navigation`.

Où : cette modification s'applique à toutes les communautés accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Utilisateur invité : application automatique des stratégies de sécurité pour les utilisateurs invités

Dans la version Winter '21, Salesforce applique automatiquement les stratégies de sécurité pour utilisateurs invités introduites dans les versions précédentes, notamment le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités. De plus, Salesforce diminue les autorisations d'objet pour les utilisateurs invités.

DANS CETTE SECTION :

Activation définitive du paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités

Le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités a été activé avec la version Summer '20, mais pouvait être désactivé pendant cette version. Pour protéger les données de votre organisation Salesforce, dans Winter '21, ce paramètre est activé dans toutes les organisations qui ont des communautés ou des sites, et ne peut pas être désactivé. Le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités applique automatiquement le paramètre par défaut de l'organisation Privé pour les utilisateurs invités et nécessite d'utiliser des règles de partage pour utilisateurs invités afin d'accorder l'accès aux enregistrements. Vous ne pouvez pas non plus ajouter des utilisateurs invités à des groupes ou à des files d'attente, ni accorder l'accès aux enregistrements à des utilisateurs invités via le partage manuel ou le partage géré Apex.

Attribution automatique des enregistrements créés par les utilisateurs invités à un propriétaire par défaut (mise à jour déjà publiée)

Pour renforcer la sécurité de vos données Salesforce, les utilisateurs invités ne sont plus automatiquement propriétaires des enregistrements qu'ils créent. Le paramètre Attribuer les enregistrements créés par des utilisateurs invités au propriétaire par défaut est automatiquement activé dans les organisations qui ont des communautés, et ne peut pas être désactivé. Lorsqu'un utilisateur invité crée un enregistrement, il est attribué à un utilisateur actif par défaut dans l'organisation qui en devient propriétaire.

Réduction des autorisations d'objet pour les utilisateurs invités

Avec la version Winter '21, Salesforce désactive les autorisations Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer pour les utilisateurs invités dans les organisations existantes. Ces autorisations sont retirées des organisations créées dans Winter '21 et supérieure. Pour les organisations existantes, limitez les autorisations d'objet des utilisateurs invités qui disposent de l'autorisation Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer sur un objet standard ou personnalisé.

Désabonnement de l'application des modifications apportées à l'autorisation d'accès aux objets par les utilisateurs invités (mise à jour déjà publiée)

Avec les organisations Salesforce créées avant la version Winter '21, cette mise à jour désabonne votre organisation de l'application des modifications d'autorisation d'objet pour les utilisateurs invités afin de renforcer la sécurité de vos données.

Retrait de l'autorisation Afficher tous les utilisateurs et d'autres autorisations dans les profils d'utilisateurs invités (mise à jour précédemment publiée, automatiquement appliquée)

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 avec la version Summer '20. L'autorisation est définitivement retirée pour tous les profils utilisateur invités avec la publication de Winter '21. Pour plus de sécurité, nous avons également retiré les autorisations suivantes du profil utilisateur invité : Activer l'architecture au niveau interface utilisateur, Retirer les personnes des messages privés, Afficher les rubriques et Envoyer un e-mail non commercial.

Désactivation du paramètre Autoriser les utilisateurs invités à afficher les autres membres de cette communauté

Avec la version Winter '21, le paramètre Autoriser les utilisateurs invités à afficher les autres membres de cette communauté est désactivé par défaut dans toutes les organisations qui ont des communautés actives et au moins une communauté créée avant la version Winter '20.

Amélioration de la sécurité avec les images de rubrique gérées

Les images de rubrique gérées qui ont été mises à jour avant la version Winter '21 sont stockées sous forme de documents et sont publiques. Les utilisateurs invités peuvent afficher les images de ces rubriques d'actualité et de navigation, même dans des communautés privées et non publiées. Pour plus de sécurité, les nouvelles images associées à des rubriques d'actualité et de navigation sont stockées sous forme de fichiers d'actif et sont privées. Assurez-vous que les utilisateurs invités de votre communauté peuvent afficher ces nouvelles images.

Remplacement des autorisations d'entité lors de l'utilisation de <apex:inputField>

Le nouvel attribut `ignoreEditPermissionForRendering` dans `<apex:inputField>` permet de remplacer les autorisations de modification d'entité pour les utilisateurs, même lorsque l'autorisation sous-jacente de l'objet n'autorise pas les modifications. Ce remplacement affecte tous les utilisateurs, mais il est utilisé uniquement pour des utilisateurs invités. Cet attribut fonctionne uniquement avec un contrôleur personnalisé en mode sans partage.

Activation définitive du paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités

Le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités a été activé avec la version Summer '20, mais pouvait être désactivé pendant cette version. Pour protéger les données de votre organisation Salesforce, dans Winter '21, ce paramètre est activé dans toutes les organisations qui ont des communautés ou des sites, et ne peut pas être désactivé. Le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités applique automatiquement le paramètre par défaut de l'organisation Privé pour les utilisateurs invités et nécessite d'utiliser des règles de partage pour utilisateurs invités afin d'accorder l'accès aux enregistrements. Vous ne pouvez pas non plus ajouter des utilisateurs invités à des groupes ou à des files d'attente, ni accorder l'accès aux enregistrements à des utilisateurs invités via le partage manuel ou le partage géré Apex.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations qui ont des communautés et des sites actifs dans les éditions Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance et Developer.

Quand : la chronologie de déploiement et d'application de ce paramètre est publiée dans l'article Guest User Security Policies and Timelines.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sécurisation de votre communauté ou portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Note de publication de Summer '20 : Sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités (alerte de sécurité précédemment publiée, automatiquement appliquée)

Attribution automatique des enregistrements créés par les utilisateurs invités à un propriétaire par défaut (mise à jour déjà publiée)

Pour renforcer la sécurité de vos données Salesforce, les utilisateurs invités ne sont plus automatiquement propriétaires des enregistrements qu'ils créent. Le paramètre Attribuer les enregistrements créés par des utilisateurs invités au propriétaire par défaut est automatiquement activé dans les organisations qui ont des communautés, et ne peut pas être désactivé. 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 qui ont des communautés actives dans les éditions Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance et Developer.

Comment : 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.

Remarque: Les enregistrements existants de l'organisation qui appartiennent à des utilisateurs invités ne sont pas impactés par cette modification. Cependant, pour renforcer la sécurité des données, nous recommandons de transférer la propriété de ces enregistrements à d'autres utilisateurs de votre organisation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sécurisation de votre communauté ou portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Réduction des autorisations d'objet pour les utilisateurs invités

Avec la version Winter '21, Salesforce désactive les autorisations Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer pour les utilisateurs invités dans les organisations existantes. Ces autorisations sont retirées des organisations créées dans Winter '21 et supérieure. Pour les organisations existantes, limitez les autorisations d'objet des utilisateurs invités qui disposent de l'autorisation Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer sur un objet standard ou personnalisé.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations Salesforce créées avant la version Winter '21 qui ont un ou plusieurs objets standard ou personnalisés avec l'autorisation d'accès Afficher tout, Modifier tout, Modifier ou Supprimer activée pour les utilisateurs invités. Les organisations créées dans la version Winter '21 et supérieure n'appliquent pas ces autorisations.

Comment : si l'alerte de sécurité Réduire les autorisations d'objet pour les utilisateurs invités est affichée dans votre organisation, vous devez sécuriser les données de votre organisation. Si l'alerte de sécurité s'affiche, les données de votre organisation risquent d'être exposées aux utilisateurs invités, car vous avez un ou plusieurs objets standard ou personnalisés avec l'autorisation d'accès Afficher tout, Modifier tout, Modifier ou Supprimer qui est activée pour les utilisateurs invités. Si l'alerte de sécurité est affichée dans votre organisation, suivez les recommandations pas à pas.

Salesforce recommande vivement de contrôler attentivement les profils utilisateur invité, les ensembles d'autorisations et les groupes d'ensembles d'autorisations de votre organisation afin de vous assurer que les paramètres ne sont activés pour aucun objet standard ou personnalisé. Si les paramètres sont activés, désactivez-les et testez la configuration de votre organisation avant la version Winter '21.

Important: Si un ensemble d'autorisations ou un groupe d'ensembles d'autorisations est attribué à un utilisateur invité et lui accorde l'autorisation Afficher tout, Modifier tout, Modifier ou Supprimer sur des objets personnalisés, ou Commande, Contrat, Réponse à l'enquête, ProfileSkillUser et ProfileSkillEndorsement, l'utilisateur invité est retiré de l'ensemble d'autorisations ou du groupe d'ensembles d'autorisations. Si d'autres autorisations ont été accordées en utilisant le même ensemble d'autorisations ou groupe d'ensembles d'autorisations, l'utilisateur invité ne peut plus y accéder. Si vous avez des ensembles d'autorisations ou des groupes d'ensembles d'autorisations contenant l'autorisation Afficher tout, Modifier tout, Modifier ou Supprimer sur des objets, avec d'autres autorisations, nous recommandons de les cloner et de retirer les autorisations Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer. Vous pouvez ensuite réattribuer les ensembles d'autorisations et les groupes d'ensembles d'autorisations à des utilisateurs invités. Si votre utilisateur invité est retiré avec la version Winter '21, vous pouvez simplement le réattribuer à l'ensemble d'autorisations ou groupe d'ensembles d'autorisations. Cependant, à compter de la version Spring '21, vous ne pouvez plus attribuer les autorisations Modifier toutes les données, Afficher tout, Modifier tout, Modifier ou Supprimer à des utilisateurs invités, même avec un ensemble d'autorisations ou un groupe d'ensembles d'autorisations.

Dans les organisations créées dans Winter '21 et supérieure, ces autorisations sont définitivement retirées et ne peuvent pas être activées pour les utilisateurs invités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Désabonnement de l'application des modifications apportées à l'autorisation d'accès aux objets par les utilisateurs invités (mise à jour déjà publiée)

Aide de Salesforce : Sécurisation de votre communauté ou portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Désabonnement de l'application des modifications apportées à l'autorisation d'accès aux objets par les utilisateurs invités (mise à jour déjà publiée)

Avec les organisations Salesforce créées avant la version Winter '21, cette mise à jour désabonne votre organisation de l'application des modifications d'autorisation d'objet pour les utilisateurs invités afin de renforcer la sécurité de vos données.

Où : cette mise à jour s'applique à tous les Sites Salesforce (auparavant appelés Sites Force.com), les Sites Site.com et les communautés qui ont activé l'accès des utilisateurs invités.

Pourquoi : l'activation de la mise à jour Désabonnement de l'application des modifications apportées à l'autorisation d'accès aux objets par les utilisateurs invités laisse les autorisations ci-dessous inchangées. Elles restent activées si elles sont activées et restent désactivées si elles sont désactivées.

- Modifier, Supprimer, Modifier toutes les données et Afficher toutes les données pour des objets personnalisés.
- Modifier, Supprimer, Modifier toutes les données et Afficher toutes les données pour des objets standard suivants : Commande, Contrat, Réponse à l'enquête, ProfileSkillUser et ProfileSkillEndorsement.

  La désactivation de ces autorisations pour les objets personnalisés et les objets standard précédents est programmée avec le déploiement de la version Winter '21. Vous pouvez toutefois les activer pour répondre à vos besoins métiers. Une fois votre organisation mise à niveau vers la version Winter '21, vous ne pouvez plus activer cette mise à jour.

  Si vous vous désabonnez, votre période de désabonnement est valide uniquement pendant la version Winter '21. Avec la version Spring '21, ces autorisations sont définitivement retirées pour les utilisateurs invités et ne peuvent plus être activées.

  Salesforce recommande vivement de contrôler attentivement les profils utilisateur invité, les ensembles d'autorisations et les groupes d'ensembles d'autorisations de votre organisation afin de vous assurer que les paramètres ne sont activés pour aucun objet standard ou personnalisé. Si les paramètres sont activés, désactivez-les et testez la configuration de votre organisation avant la version Winter

’21. Salesforce comprend que certains clients ont besoin d'un délai supplémentaire pour retirer les autorisations des profils utilisateur invité. Cette mise à jour vous donne suffisamment de temps pour vous préparer.

Important: Si un ensemble d'autorisations ou un groupe d'ensembles d'autorisations est attribué à un utilisateur invité et lui accorde l'autorisation Modifier, Supprimer, Modifier toutes les données ou Afficher toutes les données sur des objets personnalisés, ou Commande, Contrat, Réponse à l'enquête, ProfileSkillUser et ProfileSkillEndorsement, l'utilisateur invité est retiré de l'ensemble d'autorisations ou du groupe d'ensembles d'autorisations. Si d'autres autorisations ont été accordées en utilisant le même ensemble d'autorisations ou groupe d'ensembles d'autorisations, utilisateur invité ne peut plus y accéder. Utilisez ce désabonnement pour ne pas retirer l'utilisateur invité des ensembles d'autorisations ou groupes d'ensembles d'autorisations. Si votre utilisateur invité est retiré avec la version Winter ’21, vous pouvez simplement le réattribuer à l'ensemble d'autorisations ou groupe d'ensembles d'autorisations. Cependant, à compter de la version Spring '21, vous ne pouvez plus attribuer les autorisations Modifier toutes les données, Afficher toutes les données, Modifier et Supprimer à des utilisateurs invités, même avec un ensemble d'autorisations ou un groupe d'ensembles d'autorisations.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sécurisation de votre communauté ou portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l’aperçu de la version)

Retrait de l'autorisation Afficher tous les utilisateurs et d'autres autorisations dans les profils d'utilisateurs invités (mise à jour précédemment publiée, automatiquement appliquée)

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 avec la version Summer ’20. L'autorisation est définitivement retirée pour tous les profils utilisateur invités avec la publication de Winter ’21. Pour plus de sécurité, nous avons également retiré les autorisations suivantes du profil utilisateur invité : 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 qui ont des communautés actives dans les éditions Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance et Developer.

Quand : la chronologie de déploiement et d'application de ce paramètre est publiée dans l'article Guest User Security Policies and Timelines.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sécurisation de votre communauté ou portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l’aperçu de la version)

Désactivation du paramètre Autoriser les utilisateurs invités à afficher les autres membres de cette communauté

Avec la version Winter '21, le paramètre Autoriser les utilisateurs invités à afficher les autres membres de cette communauté est désactivé par défaut dans toutes les organisations qui ont des communautés actives et au moins une communauté créée avant la version Winter '20.

Où : la mise à jour est visible dans les organisations Salesforce qui ont des communautés actives dans les éditions Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance et Developer.

Pourquoi : le paramètre spécifique à la communauté, Autoriser les utilisateurs invités à afficher les autres membres de cette communauté, permet aux administrateurs de contrôler la visibilité des utilisateurs invités indépendamment de celle des autres utilisateurs de la communauté.

Selon la configuration de votre sécurité, ce paramètre peut autoriser un utilisateur invité, c'est-à-dire n'importe qui sur Internet, à accéder aux informations d'identification personnelle des utilisateurs de communauté. Les informations accessibles peuvent inclure le prénom, le nom, l'adresse e-mail, des champs personnalisés et d'autres champs.

Afin de protéger les données et la confidentialité des clients, Salesforce désactive le paramètre Autoriser les utilisateurs invités à afficher les autres membres de cette communauté pour toutes les communautés.

Selon vos besoins métiers, l'activation de ce paramètre, qui autorise les utilisateurs invités à se voir mutuellement, peut être nécessaire au bon fonctionnement de votre site. Par conséquent, nous vous invitons à réévaluer et à déterminer si ce paramètre est utile à votre entreprise. Nous vous encourageons à modifier la personnalisation de votre site afin de permettre la désactivation de ce paramètre. Limiter la visibilité des autres membres de communauté pour les utilisateurs invités est une meilleure pratique de sécurité Salesforce.

Si vous avez déjà désactivé ce paramètre pour toutes les communautés et testé votre implémentation, vous n'êtes pas impacté par la version Winter '21.

Pour réactiver ce paramètre, accédez aux espaces de travail de votre communauté, puis activez le paramètre sous **Administration** > **Préférences**.

Amélioration de la sécurité avec les images de rubrique gérées

Les images de rubrique gérées qui ont été mises à jour avant la version Winter '21 sont stockées sous forme de documents et sont publiques. Les utilisateurs invités peuvent afficher les images de ces rubriques d'actualité et de navigation, même dans des communautés privées et non publiées. Pour plus de sécurité, les nouvelles images associées à des rubriques d'actualité et de navigation sont stockées sous forme de fichiers d'actif et sont privées. Assurez-vous que les utilisateurs invités de votre communauté peuvent afficher ces nouvelles images.

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 : pour autoriser les utilisateurs invités à afficher les images de rubrique d'actualité et de navigation dans votre communauté, sélectionnez **Autoriser les utilisateurs invités à afficher les fichiers d'actifs et les contenus CMS disponibles pour la communauté** dans **Administration** > **Préférences**, dans Espaces de travail d'expérience. Cette sélection permet également aux utilisateurs invités d'afficher les images associées à des badges de reconnaissance, à la marque personnalisée de communauté et à la marque personnalisée de compte.

Si vous ne souhaitez pas que les images mises à jour avant Winter '21 soient publiques, supprimez-les et rechargez-les dans **Gestion des contenus** > **Rubriques**, dans Espaces de travail d'expérience.

Remplacement des autorisations d'entité lors de l'utilisation de `<apex:inputField>`

Le nouvel attribut `ignoreEditPermissionForRendering` dans `<apex:inputField>` permet de remplacer les autorisations de modification d'entité pour les utilisateurs, même lorsque l'autorisation sous-jacente de l'objet n'autorise pas les modifications. Ce remplacement affecte tous les utilisateurs, mais il est utilisé uniquement pour des utilisateurs invités. Cet attribut fonctionne uniquement avec un contrôleur personnalisé en mode sans partage.

Où : cette modification s'applique aux organisations Salesforce avec les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : cette modification était initialement disponible dans la version Winter '21 avant d'être rétro-portée à Summer '20.

Comment : cet attribut contourne les autorisations de modification d'entité et les contrôles de modification de la sécurité au niveau du champ. Ainsi, tous les champs de formulaire qui utilisent `<apex:inputField>` avec cet attribut peuvent être modifiés. Pour valider

les champs ou bloquer l'accès en modification lors de l'utilisation de cet attribut, utilisez des contrôles supplémentaires dans le contrôleur Apex personnalisé de la page.

ATTENTION: Salesforce n'est pas responsable de l'exposition de vos données à des utilisateurs non authentifiés suite à cette modification des paramètres par défaut.

Sécurité et partage : authentification multifacteur, notifications de sécurité personnalisables

Activez la messagerie SMS en tant que méthode d'authentification multifacteur pour vos utilisateurs externes. Personnalisez les notifications de sécurité que les membres de communauté reçoivent lorsqu'ils changent leur adresse e-mail.

DANS CETTE SECTION :

Authentification des utilisateurs par SMS

Vous pouvez désormais autoriser vos utilisateurs externes à utiliser la messagerie SMS en tant que méthode d'authentification multifacteur. Vous n'avez aucune application particulière à télécharger, la vérification consiste simplement à recevoir un SMS.

Personnalisation des notifications de changement d'adresse e-mail

Utilisez des modèles d'e-mail personnalisables pour les notifications de sécurité que les clients reçoivent lorsqu'ils changent leur adresse e-mail.

Authentification des utilisateurs par SMS

Vous pouvez désormais autoriser vos utilisateurs externes à utiliser la messagerie SMS en tant que méthode d'authentification multifacteur. Vous n'avez aucune application particulière à télécharger, la vérification consiste simplement à recevoir un SMS.

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 :

Vérification de l'identité par SMS pour les utilisateurs, les clients et les partenaires de votre communauté

Personnalisation des notifications de changement d'adresse e-mail

Utilisez des modèles d'e-mail personnalisables pour les notifications de sécurité que les clients reçoivent lorsqu'ils changent leur adresse e-mail.

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 :

Personnalisation des e-mails de vérification de changement d'adresse e-mail de votre communauté

Autres modifications dans les communautés

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience avec les communautés.

DANS CETTE SECTION :

Arrêt du test des fonctionnalités de communauté Lightning dans Internet Explorer 11

La prise en charge de l'accès aux communautés Lightning avec Internet Explorer 11 prend fin le 31 décembre 2020. Ne vous inquiétez pas, cet arrêt n'a aucune conséquence à court terme pour les visiteurs qui utilisent ce navigateur. Cependant, comme Community Cloud ne teste plus les nouvelles fonctionnalités sur Internet Explorer 11, le fonctionnement de votre communauté Lightning peut être altéré au fil du temps.

Chemin des sites de confiance sensibles à la casse pour les communautés Lightning

Nous avons corrigé un problème avec le chemin d'URL d'un site de confiance dans une communauté Lightning qui était utilisé par erreur en minuscules. Nous utilisons maintenant le chemin d'URL tel que vous l'avez saisi. Cette modification corrige le problème de blocage involontaire d'un site de confiance.

Autoriser les utilisateurs à utiliser des profils externes standard pour s'auto-inscrire et se connecter à des communautés et des portails (mise à jour précédemment publiée)

Cette mise à jour active le paramètre Autoriser l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et la création d'utilisateurs dans votre organisation. Ce paramètre permet aux administrateurs d'utiliser des profils externes standard pour l'auto-inscription, la création d'utilisateurs et la connexion.

Remplacement des composants Paramètres utilisateur et Résumé et image du profil utilisateur

Les versions des composants ont été mises à jour. Par conséquent, les anciens Paramètres utilisateur et les composants Résumé du profil utilisateur et Image ont été dépréciés. Pour bénéficier des mêmes fonctionnalités, complétées par de nouvelles fonctionnalités, utilisez à la place les composants Paramètre utilisateur personnalisable, Résumé du profil utilisateur et Image du profil utilisateur.

Activation du partage d'article pour les utilisateurs de communauté à haut volume

Les utilisateurs de communauté à haut volume peuvent désormais utiliser des ensembles de partage et des groupes de partage afin de partager des articles Knowledge.

Personnalisation des communautés avec les Paramètres de code pour le chat incorporé et le menu de canal

Invitez des clients à discuter dans votre communauté Salesforce pour une expérience plus personnalisée. Dans le Générateur d'expérience, vous pouvez ajouter une propriété Nom du paramètre de code au composant Chat incorporé afin de charger un code JavaScript personnalisé qui s'affiche sous forme d'invitations contextuelles pour les visiteurs.

Retour de la date de dernière modification

Depuis un certain temps, les résultats de recherche de Classic Knowledge sont affichés avec les termes « Dernière modification », mais sans date. La date et l'heure de dernière modification sont désormais affichées dans les résultats de recherche.

Arrêt du test des fonctionnalités de communauté Lightning dans Internet Explorer 11

La prise en charge de l'accès aux communautés Lightning avec Internet Explorer 11 prend fin le 31 décembre 2020. Ne vous inquiétez pas, cet arrêt n'a aucune conséquence à court terme pour les visiteurs qui utilisent ce navigateur. Cependant, comme Community Cloud ne teste plus les nouvelles fonctionnalités sur Internet Explorer 11, le fonctionnement de votre communauté Lightning peut être altéré au fil du temps.

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 : au cours des deux prochaines versions, nous recommandons à vos utilisateurs de basculer vers un navigateur pris en charge. Pour notifier les utilisateurs, dans Configuration, saisissez `Paramètres de communauté` dans la case Recherche rapide, cliquez sur **Paramètres de communauté**, puis vérifiez que l'option **Afficher un avertissement pour les navigateurs non pris en charge dans les communautés** est sélectionnée.

Ce paramètre présente une notification aux utilisateurs qui accèdent à leur communauté Lightning avec un navigateur non pris en charge, leur demandant de mettre à jour leur version ou d'utiliser un autre navigateur.

Remarque: Internet Explorer 11 reste pris en charge pour les communautés Onglets Salesforce + Visualforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Prise en charge de navigateur pour les communautés (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Chemin des sites de confiance sensibles à la casse pour les communautés Lightning

Nous avons corrigé un problème avec le chemin d'URL d'un site de confiance dans une communauté Lightning qui était utilisé par erreur en minuscules. Nous utilisons maintenant le chemin d'URL tel que vous l'avez saisi. Cette modification corrige le problème de blocage involontaire d'un site de confiance.

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, si vous aviez enregistré le chemin d'URL `exemple.com/dossier/autre/MyScript.js`, le site de confiance utilisé était `exemple.com/dossier/autre/myscript.js` (tout en minuscules).

Nous utilisons maintenant le chemin d'URL `exemple.com/dossier/autre/MyScript.js` pour le site de confiance.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sélection d'un niveau de sécurité dans les communautés Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Autoriser les utilisateurs à utiliser des profils externes standard pour s'auto-inscrire et se connecter à des communautés et des portails (mise à jour précédemment publiée)

Cette mise à jour active le paramètre Autoriser l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et la création d'utilisateurs dans votre organisation. Ce paramètre permet aux administrateurs d'utiliser des profils externes standard pour l'auto-inscription, la création d'utilisateurs et la connexion.

Où : cette modification s'applique à toutes les communautés et aux portails accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Performance, Enterprise, Unlimited et Developer.

Qui : cette modification s'applique à toutes les organisations qui utilisent des profils externes standard :

- Customer Community Plus
- Customer Community Plus Login
- Customer Portal Manager
- Customer Portal Manager Custom
- Customer Portal Manager Standard
- Ideas Only Portal
- Limited Customer Portal Manager Custom
- Limited Customer Portal Manager Standard
- Overage Customer Portal Manager Custom
- Overage Customer Portal Manager Standard
- Bronze Partner

- External Apps Plus Login
- External Apps Plus Member
- Gold Partner
- Partner
- Communauté de partenaires
- Partner Community Login
- Silver Partner
- Authenticated Website
- CSP Lite Portal
- Customer Community
- Customer Community Login
- External Apps Login
- External Apps Member
- High Volume Customer Portal
- High Volume Portal
- Overage Authenticated Website
- Overage High Volume Customer Portal
- Platform Portal

Comment : activez cette mise à jour si vous utilisez actuellement l'un des profils externes standard pour la connexion, l'auto-inscription et la création d'utilisateurs dans des communautés ou des portails. Une fois la version Spring '21 publiée, les utilisateurs de votre organisation qui sont attribués à des profils standard externes ne pourront plus se connecter à des communautés.

Dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Cliquez sur **Activer** en regard de Autoriser les utilisateurs à utiliser des profils externes standard pour s'auto-inscrire et se connecter à des communautés et des portails.

Remarque: L'activation du paramètre Autoriser l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et la création d'utilisateurs ne correspond pas à une meilleure pratique de sécurité Salesforce. Nous recommandons vivement de cloner les profils externes standard et de modifier les autorisations d'objet pour les adapter à vos besoins métiers. Si vous avez déjà activé le paramètre dans votre organisation, elle indique que cette mise à jour est déjà activée.

Remplacement des composants Paramètres utilisateur et Résumé et image du profil utilisateur

Les versions des composants ont été mises à jour. Par conséquent, les anciens Paramètres utilisateur et les composants Résumé du profil utilisateur et Image ont été dépréciés. Pour bénéficier des mêmes fonctionnalités, complétées par de nouvelles fonctionnalités, utilisez à la place les composants Paramètre utilisateur personnalisable, Résumé du profil utilisateur et Image du profil utilisateur.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Activation du partage d'article pour les utilisateurs de communauté à haut volume

Les utilisateurs de communauté à haut volume peuvent désormais utiliser des ensembles de partage et des groupes de partage afin de partager des articles Knowledge.

Où : cette modification s'applique aux communautés avec les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited, en utilisant Lightning Knowledge. Elle n'est pas disponible dans Salesforce Classic.

Comment : pour partager des articles avec des utilisateurs de communauté à haut volume, commencez par activer le partage Salesforce standard pour Knowledge. Dans la Configuration, recherchez la page Paramètres Knowledge, puis cliquez sur **Modifier**. Sous Paramètres de partage, activez **Utiliser le partage Salesforce standard**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Une fois le partage standard activé, vous pouvez utiliser des ensembles de partage et des groupes de partage pour partager des articles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation du partage Knowledge avec des utilisateurs invités et des utilisateurs de communauté à haut volume

Personnalisation des communautés avec les Paramètres de code pour le chat incorporé et le menu de canal

Invitez des clients à discuter dans votre communauté Salesforce pour une expérience plus personnalisée. Dans le Générateur d'expérience, vous pouvez ajouter une propriété Nom du paramètre de code au composant Chat incorporé afin de charger un code JavaScript personnalisé qui s'affiche sous forme d'invitations contextuelles pour les visiteurs.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Essentials, Professional, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation des communautés avec les Paramètres de code pour le chat incorporé et le menu de canal

Retour de la date de dernière modification

Depuis un certain temps, les résultats de recherche de Classic Knowledge sont affichés avec les termes « Dernière modification », mais sans date. La date et l'heure de dernière modification sont désormais affichées dans les résultats de recherche.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited et Developer.

Salesforce CMS : réseau de livraison de contenu, importation de contenus locaux et dossiers

Partagez vos contenus publics avec un réseau de livraison de contenu (CDN), importez des images et des documents depuis votre lecteur local vers Salesforce CMS et organisez vos contenus CMS dans des dossiers.

DANS CETTE SECTION :

Livraison de contenus CMS avec un réseau de livraison de contenu (CDN)

Offrez à vos utilisateurs des contenus Salesforce CMS avec la puissance inégalée d'un CDN. Un CDN (réseau de livraison de contenu) est un groupe de serveurs distribués qui fonctionnent ensemble pour livrer rapidement et efficacement vos contenus. Connectez aisément des contenus à vos sites via Community Cloud ou des applications personnalisées via des canaux publics. Partagez vos contenus marketing par e-mail et modèles d'e-mail à partir de Salesforce CMS avec E-mail marketing dans Lightning.

Importation d'images et de documents locaux dans Salesforce CMS

Importez des contenus tels que des images et des documents dans un espace de travail Salesforce CMS directement depuis votre archive .zip, sans la référencer à partir d'une source Web.

Organisation des contenus Salesforce CMS dans des dossiers

Créez et modifiez des dossiers pour organiser aisément les contenus dans votre espace de travail Salesforce CMS, et partagez des liens vers les dossiers avec les autres membres de votre organisation.

Prise en charge des articles Knowledge par Salesforce CMS avec le composant CMS Collection

Créez une collection d'articles de base de connaissance Knowledge à partir d'une vue de liste publique et affichez la collection avec le composant Salesforce CMS Collection.

Simplification de l'ajout de contenus avec l'éditeur de texte enrichi avancé

Profitez d'un bloc d'édition de texte élargi pour copier et coller des tableaux, et regarder des vidéos en plein écran.

Activation par défaut des applications Salesforce CMS et de leurs onglets

L'application Salesforce CMS et ses onglets sont désormais activés par défaut dans le Lanceur d'application pour les nouvelles organisations et pour tous les profils utilisateur standard. Auparavant, vous deviez les activer manuellement pour vos utilisateurs.

Filtrage par type de contenu pour Salesforce CMS

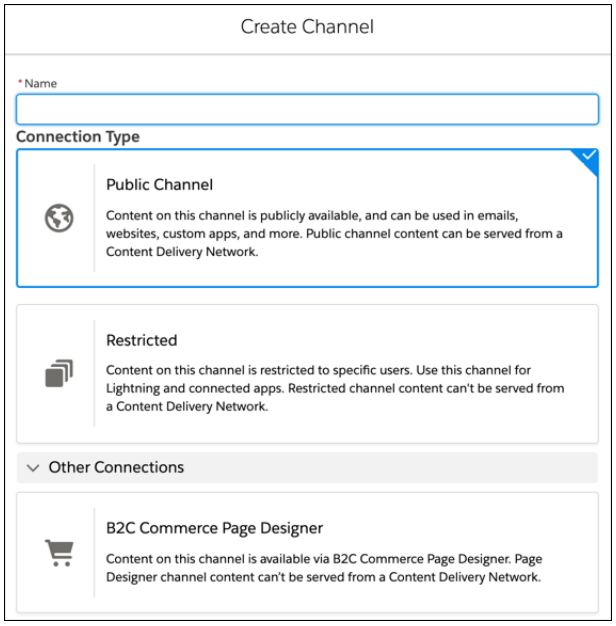
Rechercher rapidement des contenus dans l'application Salesforce CMS, des éléments uniques ou des collections à l'aide d'un filtre de type de contenu et la possibilité de rechercher dans une liste filtrée.

Livraison de contenus CMS avec un réseau de livraison de contenu (CDN)

Offrez à vos utilisateurs des contenus Salesforce CMS avec la puissance inégalée d'un CDN. Un CDN (réseau de livraison de contenu) est un groupe de serveurs distribués qui fonctionnent ensemble pour livrer rapidement et efficacement vos contenus. Connectez aisément des contenus à vos sites via Community Cloud ou des applications personnalisées via des canaux publics. Partagez vos contenus marketing par e-mail et modèles d'e-mail à partir de Salesforce CMS avec E-mail marketing dans Lightning.

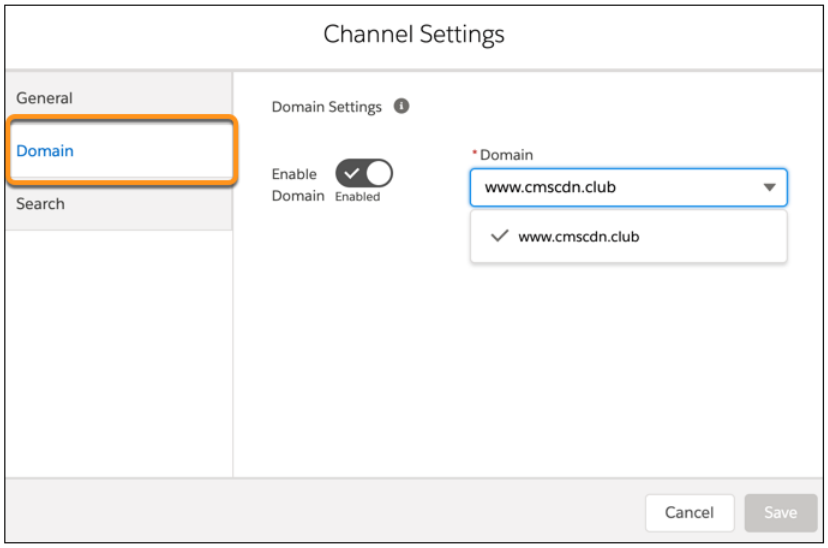
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : livrez vos contenus à partir d'un CDN, tel que notre partenaire CDN, Akamai, ou utilisez votre propre réseau. Pour créer un canal public, ouvrez la page Canaux CMS dans l'application Salesforce CMS, cliquez sur **Créer un canal**, puis sélectionnez **Canal public**.



Cliquez ensuite sur > **Modifier** en regard de votre canal public dans la page Canaux CMS.

Dans la fenêtre Paramètres du canal, vous pouvez configurer un domaine qui lie les contenus de votre canal public au CDN et les livre de façon transparente à vos utilisateurs.



Conseil: Pour livrer un contenu à votre site Web via Community Cloud, configurez un CDN pour votre communauté dans la Configuration au lieu de l'application Salesforce CMS.

Partagez des contenus marketing par e-mail ou des modèles à partir de Salesforce CMS avec le Générateur de contenu Lightning. Ajoutez un domaine, créez ou sélectionnez un espace de travail et un canal dans CMS. Désignez ensuite un canal à utiliser avec le Générateur de contenu Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'images depuis Salesforce CMS aux e-mails

Importation d'images et de documents locaux dans Salesforce CMS

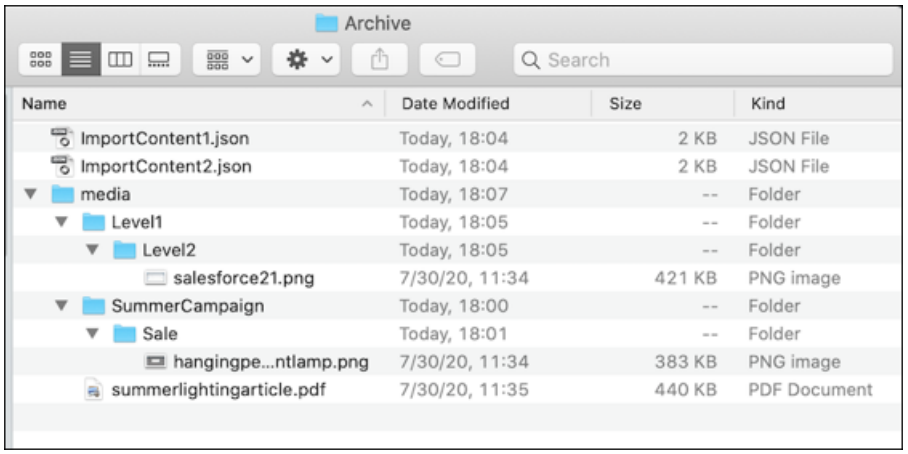
Importez des contenus tels que des images et des documents dans un espace de travail Salesforce CMS directement depuis votre archive .zip, sans la référencer à partir d'une source Web.

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

Qui : pour importer un contenu, vous devez avoir un rôle d'administrateur de contenu dans l'espace de travail CMS ou être administration Salesforce.

Comment : sur votre ordinateur, créez un dossier `media` et enregistrez votre contenu local pour l'importer dans ce dossier. Lorsque vous saisissez les détails du contenu dans un fichier JSON, utilisez l'attribut `ref` pour référencer le nom de fichier de l'image ou du document ainsi que son emplacement dans le dossier media. Par exemple, avec une image nommée salesforce21.png et stockée dans

un dossier Niveau2, vous ajoutez la référence Niveau1/Niveau2/salesforce21.png. Ajoutez le dossier media à l'emplacement des fichiers JSON et créez une archive .zip.



Remarque: Vous pouvez continuer à utiliser l'attribut `url` avec un chemin vers le fichier pour importer des images à partir d'une source Web. Une source au moins, `ref` ou `url`, est requise et une seule peut être utilisée par objet de contenu.

Voici un exemple de structure `JSON` pour l'importation d'images.

```
{
"content": [
    {
    "type":"cms_image",
    "urlName":"lampplus",
    "status":"Draft",
    "body": {
        "title" : "Hanging Pendant Lamp with Bluetooth Accessibility",
        "altText" : "Hanging Pendant Lamp with Bluetooth Accessibility",
        "source" : {
            "ref": "SummerCampaign/Sale/hangingpendantlamp.png"
            }
        }
    },
    {
    "type":"cms_image",
    "urlName":"lampplus",
    "status":"Published",
    "body": {
        "title" : "Modern Table Lamps Set of 2 with USB Gold Metal for Living Room Bedroom
 Bedside",
      "altText" : "Modern Table Lamps Set of 2 with USB Gold Metal for Living Room Bedroom
 Bedside",
        "thumbUrl":"https://myimageurl.com/images/g/wP8AAOSw3S1ct-iC/s-l640.jpg",
        "source" : {
            "url": "https://myimageurl.com/images/g/wP8AAOSw3S1ct-iC/s-l640.jpg"
            }
        }]
}
```

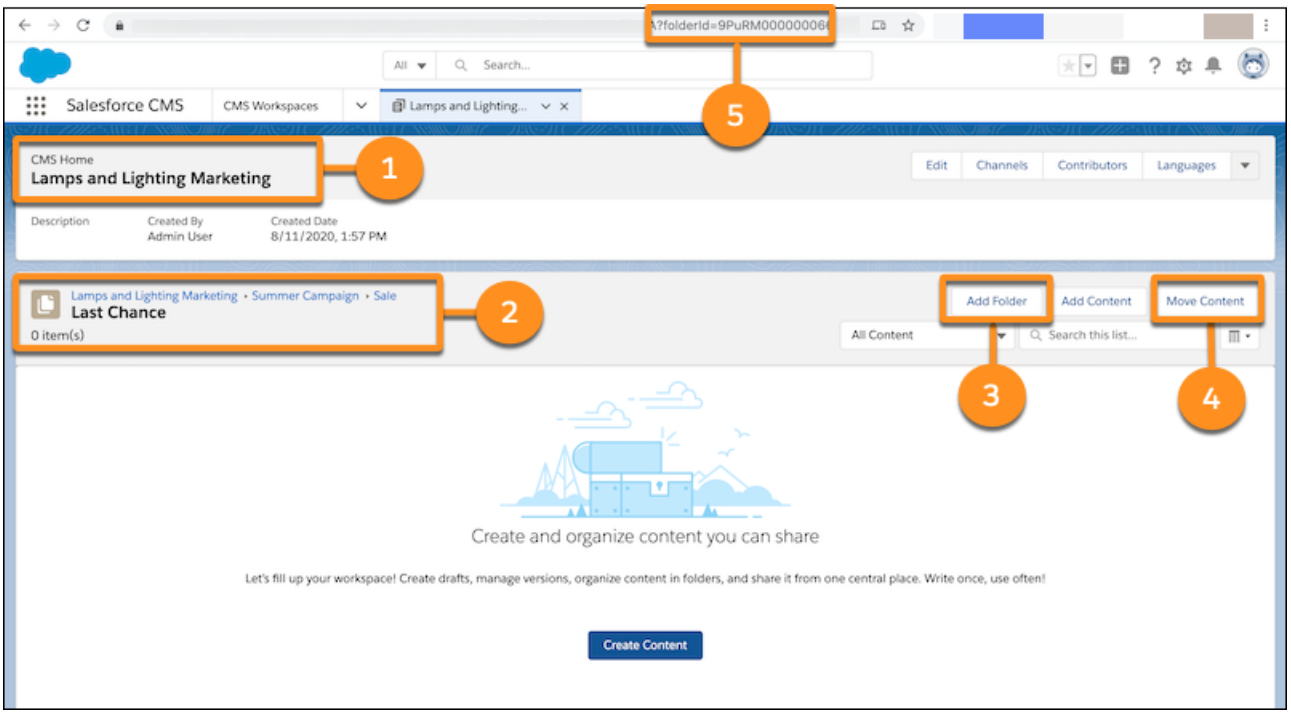
Organisation des contenus Salesforce CMS dans des dossiers

Créez et modifiez des dossiers pour organiser aisément les contenus dans votre espace de travail Salesforce CMS, et partagez des liens vers les dossiers avec les autres membres de votre organisation.

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

Qui : pour créer et modifier des dossiers, vous devez avoir un rôle d'administrateur de contenu dans l'espace de travail CMS ou être administration Salesforce.

Pourquoi : vous pouvez désormais organiser aisément tous les types de contenu dans des dossiers. Dans votre espace de travail (1), créez des dossiers avec une hiérarchie allant jusqu'à cinq niveaux (2) en un seul clic de bouton (3). Modifiez et renommez les dossiers pour ajuster votre CMS, et supprimez les dossiers vides dont vous n'avez plus besoin. Ajoutez des contenus directement à des dossiers et déplacez les contenus entre les dossiers (4). Chaque dossier a un ID de dossier unique qui est affiché dans l'URL (5). Vous pouvez ainsi ajouter l'URL à vos favoris pour accéder rapidement à vos dossiers et partager des liens vers des dossiers spécifiques avec les autres membres de l'espace de travail.



Prise en charge des articles Knowledge par Salesforce CMS avec le composant CMS Collection

Créez une collection d'articles de base de connaissance Knowledge à partir d'une vue de liste publique et affichez la collection avec le composant Salesforce CMS Collection.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning utilisant Salesforce CMS, accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : pour créer des collections CRM Salesforce pour des collections Salesforce CMS, vous devez avoir un rôle d'administrateur de contenu dans la communauté ou être administration Salesforce.

Comment : pour commencer, assurez-vous que Knowledge est activée dans votre organisation. Dans Salesforce CMS, ajoutez une connexion CRM pour Knowledge vers des articles de base de connaissances. Créez ensuite une collection CRM pour Salesforce CMS et

organisez une collection d'articles de base de connaissances en référençant une vue de liste Knowledge. Utilisez cette collection dans le composant CMS Collection.

Remarque: Les vues de liste Knowledge peuvent prendre charge des traductions d'articles de base de connaissances. Lorsque vous organisez la collection, pensez à compléter le champ Langue. Essayez de personnaliser votre collection Knowledge pour différentes audiences et de créer des composants personnalisés.

Simplification de l'ajout de contenus avec l'éditeur de texte enrichi avancé

Profitez d'un bloc d'édition de texte élargi pour copier et coller des tableaux, et regarder des vidéos en plein écran.

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

Qui : pour créer et modifier un contenu, vous devez avoir un rôle d'administrateur de contenu dans l'espace de travail CMS ou être administration Salesforce.

Pourquoi : auparavant, les vidéos ne pouvaient pas être visualisées en plein écran après avoir été ajoutées à l'éditeur de texte enrichi. Vous pouvez désormais visualiser les vidéos en plein écran dans des contenus non publiés et publiés. Lorsque vous publiez le contenu, vos utilisateurs aussi peuvent regarder la vidéo en plein écran.

Salesforce CMS prend désormais en charge les vidéos du fournisseur Appinium dans des contenus publiés.

Si vous souhaitiez un éditeur de texte enrichi plus spacieux avec la possibilité de copier et de coller des tableaux, vous allez l'apprécier ! Avec les toutes dernières améliorations, la taille de l'éditeur augmente lorsque vous ajoutez des contenus, et vous pouvez également copier et coller des tableaux.

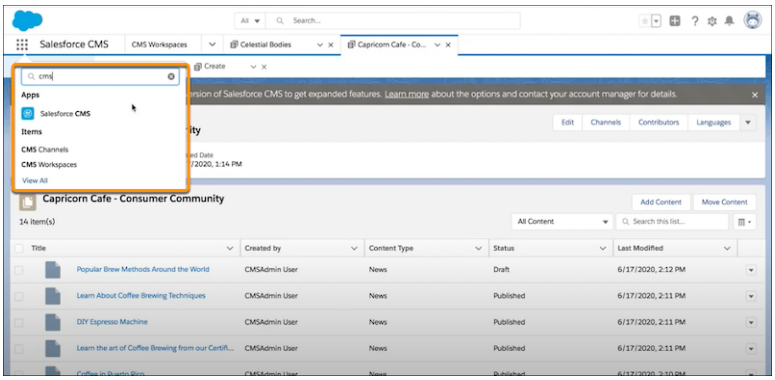
Activation par défaut des applications Salesforce CMS et de leurs onglets

L'application Salesforce CMS et ses onglets sont désormais activés par défaut dans le Lanceur d'application pour les nouvelles organisations et pour tous les profils utilisateur standard. Auparavant, vous deviez les activer manuellement pour vos utilisateurs.

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

Qui : tous les profils utilisateur standard.

Pourquoi : l'accès à l'application Salesforce CMS et à ses onglets, notamment Canaux CMS et Espaces de travail CMS, n'a jamais été aussi facile avec la liste des éléments qui peuvent être recherchés.



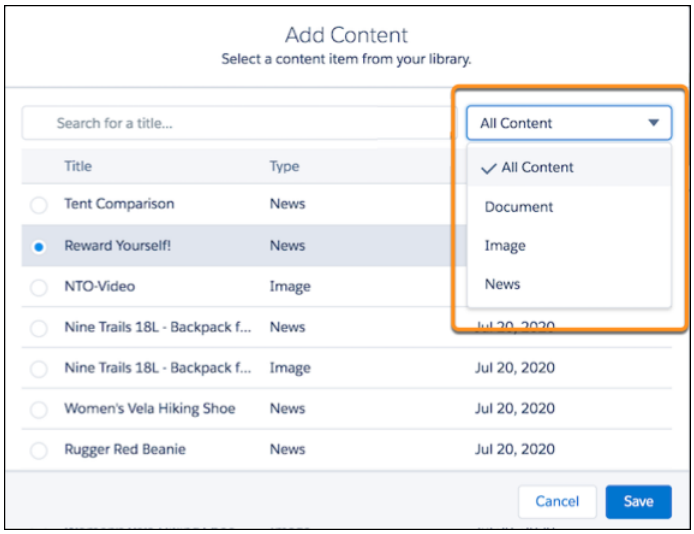
Filtrage par type de contenu pour Salesforce CMS

Rechercher rapidement des contenus dans l'application Salesforce CMS, des éléments uniques ou des collections à l'aide d'un filtre de type de contenu et la possibilité de rechercher dans une liste filtrée.

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

Qui : pour créer et modifier un contenu, vous devez avoir un rôle d'administrateur de contenu dans l'espace de travail CMS ou être administration Salesforce.

Pourquoi : recherchez aisément un contenu publié en filtrant par type et affinez l'étendue de recherche au fichier spécifique que vous souhaitez utiliser. Rationalisez la recherche de collections de vos contenus CMS et également de données Salesforce CRM.



Fichiers : retrait de la prise en charge du rendu Adobe Flash

Basculez votre rendu de fichiers depuis Adobe Flash vers SVG avec l'API REST Connect.

Basculement de votre rendu de fichiers dans l'API REST Connect

Dans la version Winter '21, l'API REST Connect ne crée plus de rendus Adobe Flash. Utilisez des rendus SVG.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec chaque édition à l'exception de Professional.

Comment : utilisez la ressource Connect REST API File Preview pour obtenir un rendu SVG.

Mobile : fonctionnalités de productivité et navigation plus conviviale

Travaillez plus efficacement dans l'application mobile Salesforce avec Launchpad, la chronologie des activités et d'autres outils qui augmentent la productivité. Le contrôle des notifications personnalisées a été renforcé avec de nouvelles fonctionnalités. Mobile Publisher pour les communautés prend désormais en charge les notifications push Marketing Cloud (pilote). Découvrez la CRM de nouvelle génération avec des alertes en temps réel, le chat et des actions suggérées dans Salesforce Anywhere (bêta).

DANS CETTE SECTION :

Application mobile Salesforce : améliorations de la navigation et de la productivité
Les raccourcis du Launchpad, le défilement avancé et le widget de navigation rapide iOS facilitent la navigation. Les points forts des rapports et la chronologie des activités présentent aux utilisateurs iOS les informations dont ils ont besoin en un coup d'œil.

Notifications : renforcement de la sécurité et navigation plus flexible

Une nouvelle mise à jour de version annoncée permet de mieux contrôler les utilisateurs autorisés à déclencher l'action Envoyer une notification personnalisée. Utilisez le nouveau champ Référence de la page cible afin de spécifier un nouveau type de cible de navigation pour vos notifications personnalisées.

Mobile Publisher pour les communautés : notifications Marketing Cloud (pilote), plug-in de lecteur de code-barres (bêta), et davantage

Mobile Publisher pour les communautés prend désormais en charge les notifications push Marketing Cloud. Utilisez l'appareil photo mobile pour scanner les codes-barres. Créez et personnalisez le menu de navigation pour les utilisateurs de vos communautés.

Salesforce Anywhere : planification et accélération en temps réel de votre activité (bêta)

Salesforce Anywhere est l'expérience CRM de nouvelle génération, qui définit Salesforce en temps réel. Recevez des alertes sur les modifications apportées aux données Salesforce importantes pour vous. Mettez à jour vos données Salesforce en quelques touches avec les actions suggérées. Collaborez en contexte avec le chat. Recherchez et visualisez vos données Salesforce. Intégrez le chat et les alertes Salesforce Anywhere dans vos processus métier avec Lightning Flow et le Générateur de processus.

Application mobile Salesforce : améliorations de la navigation et de la productivité

Les raccourcis du Launchpad, le défilement avancé et le widget de navigation rapide iOS facilitent la navigation. Les points forts des rapports et la chronologie des activités présentent aux utilisateurs iOS les informations dont ils ont besoin en un coup d'œil.

DANS CETTE SECTION :

Toutes les nouveautés dans l'application mobile Salesforce

Les dernières fonctionnalités de l'application mobile Salesforce, qu'elles soient nouvelles ou améliorées, facilitent l'accès embarqué à Salesforce.

Mises à niveau App Store et Google Play

Bien que les versions majeures apportent des évolutions importantes pour l'application mobile Salesforce, nous travaillons en permanence à l'amélioration de votre expérience mobile. Nous développons parfois des modifications petites mais importantes que nous sommes impatients de partager avec vous. Par conséquent, nous les publions dans les mises à jour disponibles sur App Store® et Google Play™. Découvrez nos toutes dernières versions dans l'aide de Salesforce.

Toutes les nouveautés dans l'application mobile Salesforce

Les dernières fonctionnalités de l'application mobile Salesforce, qu'elles soient nouvelles ou améliorées, facilitent l'accès embarqué à Salesforce.

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 19 octobre 2020 pour l'application mobile Salesforce.

Améliorations et modifications de l'application Salesforce	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Configuration dans le site complet
Navigateur et système d'exploitation			

Améliorations et modifications de l'application Salesforce	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Configuration dans le site complet
Modification des conditions requises pour l'application mobile Salesforce à la page 447	✔	✔	
Einstein Analytics			
Rationalisation de l'accès aux tableaux de bord par vos utilisateurs mobiles à partir d'une page enregistrement à la page 452		✔	✔
Accès embarqué à Einstein Analytics avec le nouvel élément de navigation mobile pour Android à la page 453	✔		✔
Navigation et actions			
Création de raccourcis clavier vers les pages essentielles des utilisateurs à la page 448	✔	✔	✔
Navigation dans l'application avec le défilement avancé à la page 449	✔	✔	
Fonctionnalités de productivité			
Suivi de vos activités avec la chronologie des activités sur iOS à la page 449		✔	
Mise en évidence des points forts d'un rapport à la page 450	✔	✔	
Affichage de la vue mensuelle du calendrier à la page 451	✔	✔	
Secteurs d'activité			
Productivité embarquée avec les composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles à la page 453	✔	✔	✔
Accès et sécurité			
Mise à jour du correctif de sécurité pour les appareils Android à la page 454			

DANS CETTE SECTION :

Rationalisation de l'accès aux tableaux de bord par vos utilisateurs mobiles à partir d'une page enregistrement

Les tableaux de bord incorporés sont très pratiques, car ils exposent les données pertinentes à l'endroit approprié : directement dans l'enregistrement. Cependant, ils ne sont pas toujours optimisés pour les appareils mobiles. Ils occupent l'espace limité de l'écran et leur chargement peut être long en cas de faible connectivité. Vous pouvez désormais utiliser des liens personnalisés pour accélérer l'accès de vos utilisateurs mobiles aux tableaux de bord à partir d'enregistrements.

Accès embarqué à Einstein Analytics avec le nouvel élément de navigation mobile pour Android

Les utilisateurs de Salesforce pour Android ont désormais une base de départ pour leurs applications et tableaux de bord Einstein Analytics avec le nouvel élément de navigation Analytics pour les applications Lightning. Ce nouvel élément permet aux utilisateurs de parcourir leurs applications et d'accéder à leurs favoris. Grâce aux fonctionnalités supplémentaires dans l'application Salesforce, les utilisateurs d'Einstein Analytics ne sont pas contraints de basculer entre les applications pour exécuter des tâches métier importantes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Prévisions embarquées

Modification des conditions requises pour l'application mobile Salesforce

Salesforce révise les configurations requises pour utiliser l'application mobile Salesforce pour iOS et Android. 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.

Appareils mobiles utilisés pour tester Salesforce

Salesforce effectue des tests automatisés et manuels de l'application mobile Salesforce pour iOS et Android sur une sélection d'appareils mobiles. Liste des appareils pris en charge pour Winter '21.

Plate-forme	Téléphones	Tablettes
Android	• Google Pixel 4 XL • Google Pixel 3 • Samsung Galaxy S10 / S10+ • Samsung Galaxy S9 / S9+ • Samsung Galaxy S8 / S8+ • Samsung Galaxy S7 • Samsung Galaxy Note 10+ • Samsung Galaxy Note 9 • Samsung Galaxy Note 8	
iOS	• iPhone 11 Pro / Pro Max • iPhone 11 • iPhone XR • iPhone XS / XS Max • iPhone X • iPhone 8 / 8 Plus • iPhone 7 / 7 Plus • iPhone SE • iPhone 6S • iPhone 6	• iPad Pro 10.5" • 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.

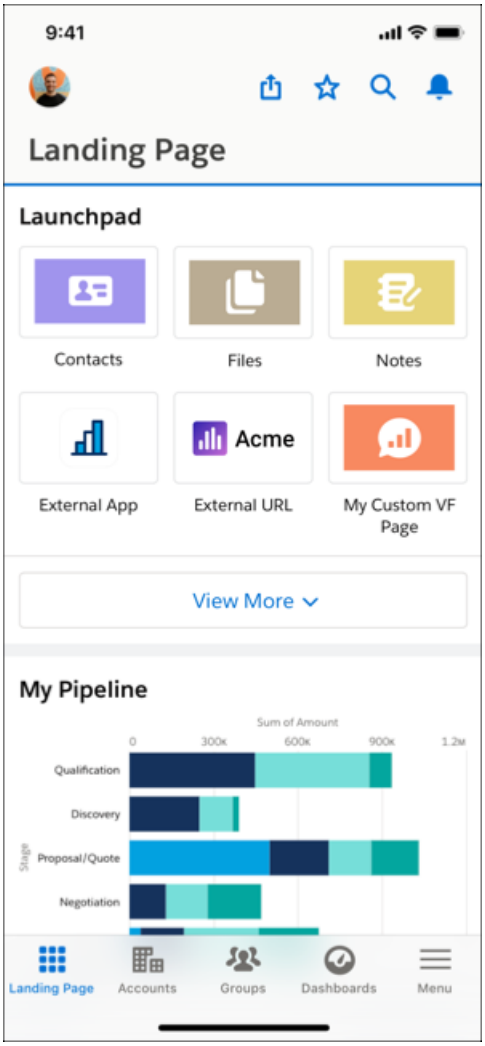
Pour ne pas ralentir nos efforts d'innovation et pouvoir actualiser en permanence Salesforce sur un marché mobile en constante évolution, la liste des appareils testés avec Salesforce peut être modifiée à tout moment, à la seule discrétion de Salesforce, avec ou sans préavis.

Création de raccourcis clavier vers les pages essentielles des utilisateurs

Configurez Launchpad mobile pour permettre aux utilisateurs d'accéder rapidement aux informations dont ils ont besoin. Utilisez le composant Web Lightning Launchpad pour ajouter des liens à des pages Lightning sur appareil mobile et ordinateur de bureau. Les liens internes s'ouvrent dans l'application mobile Salesforce, alors que les liens externes s'ouvrent dans une fenêtre de navigateur mobile.

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

Pourquoi : nous savons que les utilisateurs emploient l'application pour consulter rapidement des informations importantes, mais l'accès à l'emplacement approprié peut nécessiter de nombreuses touches. Launchpad mobile permet aux utilisateurs d'accéder à ces informations en quelques touches.



Comment : ajoutez le composant Web Lightning Launchpad à une page Lightning. Ajoutez jusqu'à 20 éléments à Launchpad. Les utilisateurs affichent les six premiers éléments de la page, avec une option permettant d'en afficher plus. Après avoir cliqué sur **Enregistrer**, consultez votre launchpad en accédant à cette page dans l'application mobile Salesforce ou sur ordinateur de bureau.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'une plate-forme de lancement personnalisée pour l'application mobile Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Navigation dans l'application avec le défilement avancé

Nous avons tenu compte de vos commentaires et mis à niveau la navigation dans l'application mobile Salesforce. Ces mises à niveau optimisent l'expérience de navigation à travers les pages et d'actualisation de l'application. Vous pouvez également copier-coller directement dans l'application.

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

Quand : cette modification est disponible la semaine du 19 octobre 2020.

Pourquoi : le défilement avancé est plus pratique pour les utilisateurs qui ont activé des technologies d'assistance, notamment des lecteurs d'écran. Cette amélioration retire les boutons de défilement à l'écran qui étaient auparavant activés lorsque VoiceOver état activée sur les appareils iOS.

Comment : pour plus d'informations sur l'activation du défilement natif, contactez votre chargé de compte. Une fois inscrit à la version bêta, activez la fonctionnalité pour vos utilisateurs dans la Configuration. Sélectionnez **Utilisateurs** > **Ensembles d'autorisations** > **Nouveau**. Sous Choisir une licence, sélectionnez **Aucun**, puis ajoutez les autorisations système suivantes : Application mobile Salesforce : Défilement natif dans les vues Web. Sous Gérer les attributions, ajoutez l'attribution aux utilisateurs qui doivent travailler avec le défilement natif. Pour commencer à utiliser le défilement natif, les utilisateurs doivent fermer et redémarrer l'application.

Suivi de vos activités avec la chronologie des activités sur iOS

Vous l'avez demandée, nous vous avons entendu. La chronologie des activités est désormais disponible dans l'application mobile Salesforce pour les pistes, les opportunités, les comptes et les contacts. Dans ces types d'enregistrement, les utilisateurs d'iOS peuvent afficher l'ensemble des tâches, des événements et des e-mails associés à un enregistrement dans un seul fil pratique. Auparavant, pour suivre les activités dans l'application mobile, des administrateurs devaient créer une liste associée avec la vue historique des activités.

Où : cette modification s'applique à la version 226.030 ou supérieure de l'application mobile Salesforce pour iOS dans les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les utilisateurs apprécient la chronologie des activités. Elle leur permet de reprendre à l'endroit où ils s'étaient arrêtés et de concentrer leur attention sur les étapes suivantes. Elle est affichée en bas des pages d'enregistrement, au-dessus de la barre de navigation, ce qui simplifie l'accès à la liste associée de l'historique des activités. Elle est également plus facile à consulter, car toutes les activités sont répertoriées par ordre chronologique.

Remarque: Le filtre et la recherche ne sont pas pris en charge pour la chronologie des activités mobile.

Comment : la chronologie des activités mobile est activée par défaut dans tous les types d'enregistrement pris en charge, mais vous pouvez la désactiver pour tous les utilisateurs si vous le souhaitez, en ajoutant un attribut personnalisé d'application connectée. Dans Configuration, saisissez `Applications connectées` dans la case Recherche rapide, sélectionnez **Gérer les applications connectées**, puis cliquez sur le nom de l'application connectée que vous souhaitez modifier. Dans la section Attributs personnalisés de

la page de l'application connectée, cliquez sur **Nouveau**. Saisissez la clé d'attribut `DISABLE_ACTIVITY_TIMELINE` et la valeur d'attribut `"true"`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

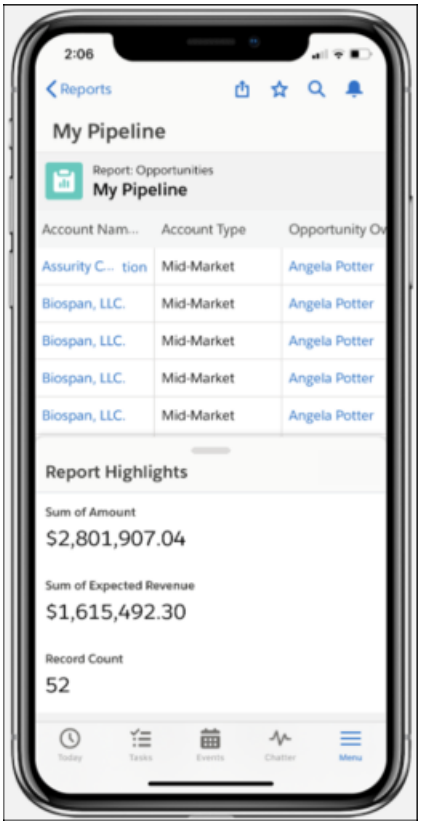
Aide de Salesforce : Considérations relatives à la personnalisation de la chronologie des activités (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mise en évidence des points forts d'un rapport

Les utilisateurs peuvent visualiser une vue d'ensemble de leurs rapports dans l'application mobile Salesforce. Les points forts des rapports présentent des résumés contenant jusqu'à huit métriques clés, notamment des montants moyens, des totaux généraux, des sous-totaux, le nombre d'enregistrements et les résultats de colonnes de formule. Pour des rapports récapitulatifs et matriciels, les utilisateurs peuvent également afficher les totaux de groupes basés sur le champ de groupe de premier niveau.

Où : cette modification s'applique à la version 226 et supérieure de l'application mobile Salesforce pour iOS et Android dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com.

Pourquoi : lorsque les utilisateurs affichent des rapports sur un appareil mobile, ils souhaitent consulter les principales informations en un coup d'œil, sans faire défiler de longs tableaux détaillés. Avec les totaux résumés, ils peuvent examiner les principaux éléments de leurs données, sans perdre de temps.



Les utilisateurs peuvent personnaliser les métriques affichées dans les Points principaux, dans la page d'exécution du rapport sur Lightning Experience pour le bureau.

CONSULTER ÉGALEMENT :

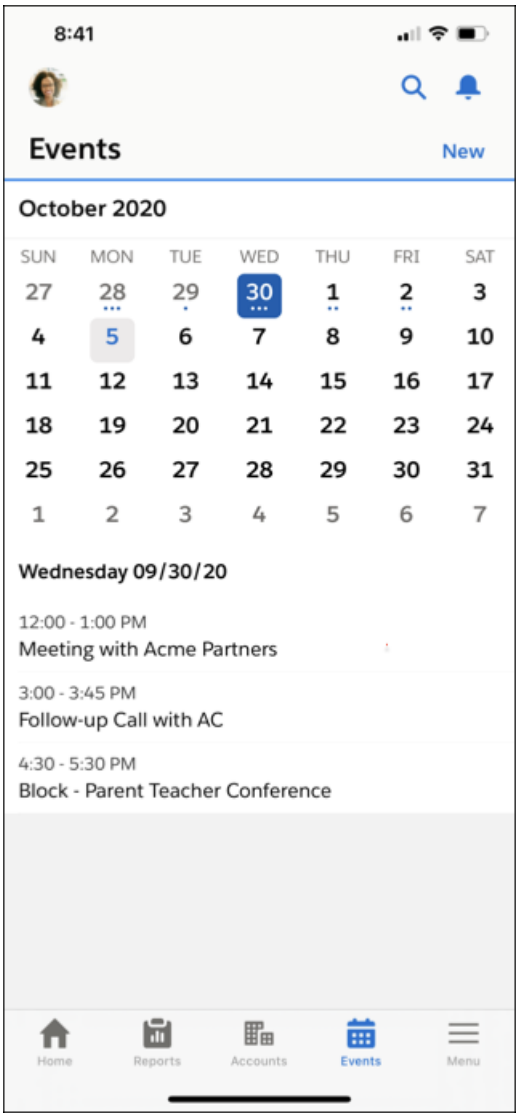
Aide de Salesforce : Personnalisation des vues de rapport dans la page d'exécution

Affichage de la vue mensuelle du calendrier

La nouvelle vue mensuelle de votre calendrier, dans l'application mobile Salesforce, facilite la consultation des prochains événements. Vous pouvez en plus afficher les 12 prochains mois, au lieu de 12 semaines auparavant.

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

Pourquoi : planifier est essentiel à une bonne gestion et la vue hebdomadaire n'est pas pratique pour anticiper longtemps à l'avance. La vue mensuelle facilite la consultation de votre planning et l'identification de vos disponibilités à plus long terme. Touchez un jour de la vue mensuelle pour explorer, modifier et créer des événements.

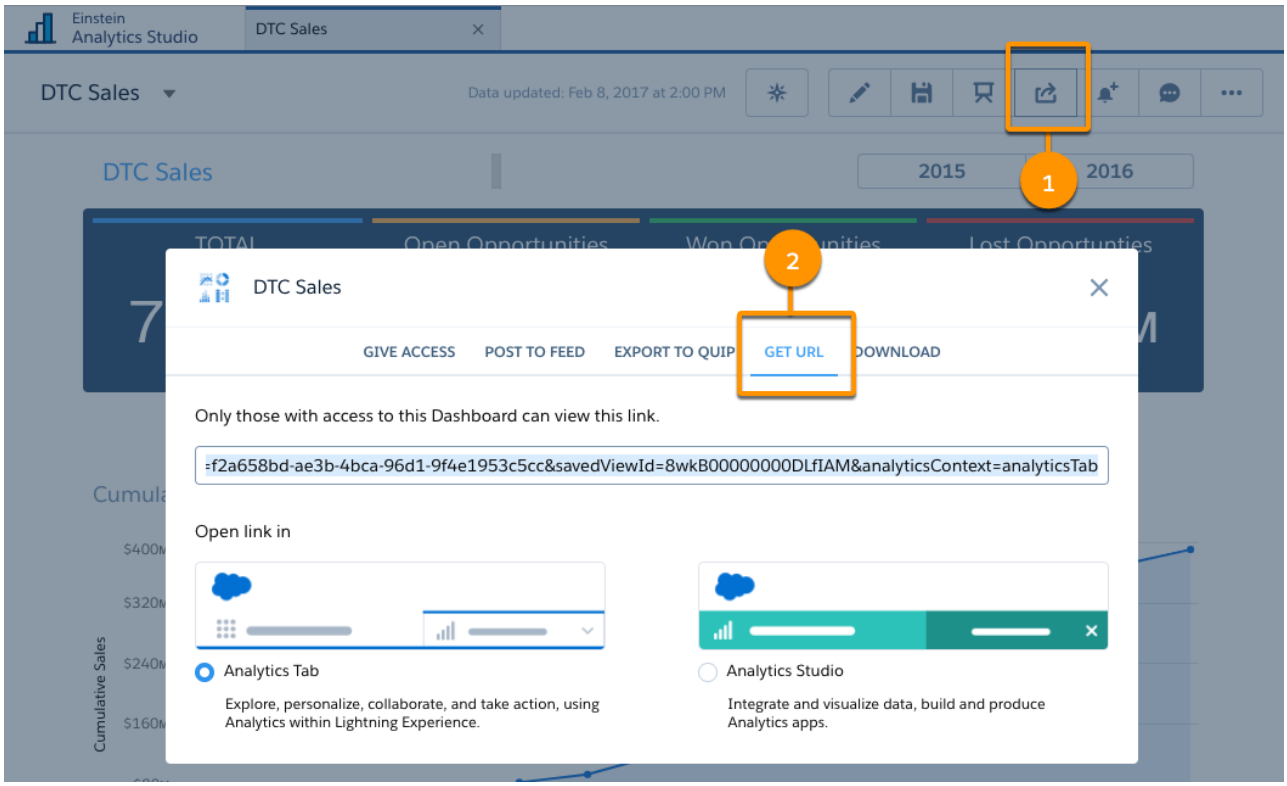


Rationalisation de l'accès aux tableaux de bord par vos utilisateurs mobiles à partir d'une page enregistrement

Les tableaux de bord incorporés sont très pratiques, car ils exposent les données pertinentes à l'endroit approprié : directement dans l'enregistrement. Cependant, ils ne sont pas toujours optimisés pour les appareils mobiles. Ils occupent l'espace limité de l'écran et leur chargement peut être long en cas de faible connectivité. Vous pouvez désormais utiliser des liens personnalisés pour accélérer l'accès de vos utilisateurs mobiles aux tableaux de bord à partir d'enregistrements.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à la version 226.030 ou supérieure de l'application mobile Salesforce pour iOS. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

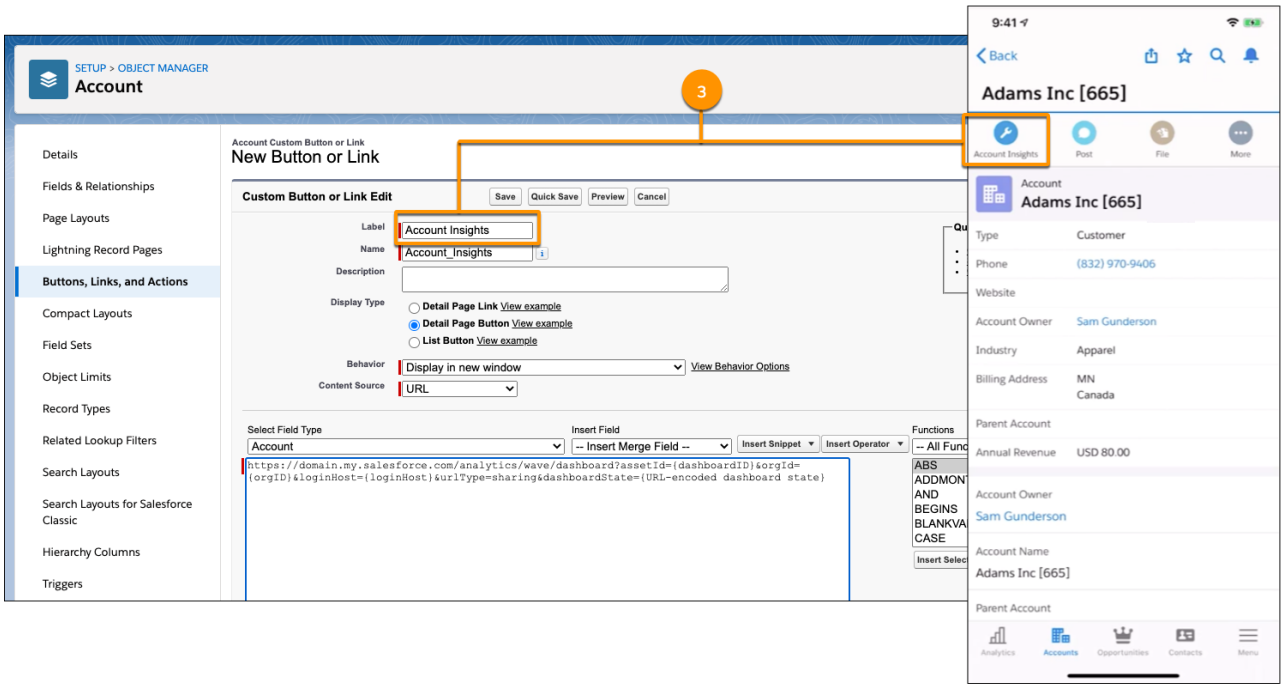
Comment : pour créer une URL personnalisée vers un tableau de bord, cliquez sur **Partager** (1), puis **OBTENIR L'URL** (2) dans Einstein Analytics.



Pour ouvrir un tableau de bord sous un état spécifique, ajoutez le paramètre `dashboardState` à l'URL. Utilisez la syntaxe ci-dessous pour l'URL du lien personnalisé.

https://**domain.my.salesforce.com**/analytics/wave/dashboard?assetId={**dashboardID**}&orgId={**orgID**}&loginHost={**loginHost**}&urlType=sharing&dashboardState={**URL-encoded dashboard state**}

Dans Configuration, ajoutez l'URL du lien personnalisé à une page d'enregistrement dans le Gestionnaire d'objet. Par exemple, créez un lien `Connaissances du compte` (3) pour permettre aux propriétaires de compte de lancer un tableau de bord Métriques commerciales, avec les filtres appropriés appliqués, directement depuis un enregistrement.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Lancement d'actifs Einstein Analytics avec des URL (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Partage de tableaux de bord, de widgets et de perspectives (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accès embarqué à Einstein Analytics avec le nouvel élément de navigation mobile pour Android

Les utilisateurs de Salesforce pour Android ont désormais une base de départ pour leurs applications et tableaux de bord Einstein Analytics avec le nouvel élément de navigation Analytics pour les applications Lightning. Ce nouvel élément permet aux utilisateurs de parcourir leurs applications et d'accéder à leurs favoris. Grâce aux fonctionnalités supplémentaires dans l'application Salesforce, les utilisateurs d'Einstein Analytics ne sont pas contraints de basculer entre les applications pour exécuter des tâches métier importantes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à la version 226.030 ou supérieure de l'application mobile Salesforce pour Android. Einstein Analytics est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : les administrateurs peuvent ajouter l'élément de navigation Analytics à des applications Lightning dans le Générateur d'applications Lightning. Analytics n'est pas affichée dans la liste des éléments de navigation Mobile Only du Lanceur d'application.

Remarque: Les perspectives et les jeux de données ne sont pas pris en charge dans l'application mobile Salesforce ouverte dans l'application Einstein Analytics pour Android.

Productivité embarquée avec les composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles

Optimisez la productivité des utilisateurs qui travaillent à distance en incluant des composants Lightning Financial Services Cloud dans l'application mobile Salesforce.

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

Pourquoi : accordez aux utilisateurs de Salesforce Mobile l'accès aux fonctionnalités Financial Services Cloud dont ils ont besoin pour rester opérationnels quand ils sont éloignés de leur bureau.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Productivité embarquée avec les composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles

Mise à jour du correctif de sécurité pour les appareils Android

Pour s'assurer que leur appareil est sécurisé, les utilisateurs d'Android OS 8 et 9 doivent vérifier que la date de leur correctif de sécurité ne soit pas antérieure à octobre 2018. Pour plus d'informations, consultez Android Security Bulletin–October 2018.

Où : cette modification s'applique à l'application mobile Salesforce pour Android dans toutes les éditions.

Mises à niveau App Store et Google Play

Bien que les versions majeures apportent des évolutions importantes pour l'application mobile Salesforce, nous travaillons en permanence à l'amélioration de votre expérience mobile. Nous développons parfois des modifications petites mais importantes que nous sommes impatients de partager avec vous. Par conséquent, nous les publions dans les mises à jour disponibles sur App Store® et Google Play™. Découvrez nos toutes dernières versions dans l'aide de Salesforce.

228,010

Cette version de l'application mobile Salesforce est disponible depuis la semaine du 16 novembre 2020.

228,020

Cette version de l'application mobile Salesforce est disponible depuis la semaine du 30 novembre 2020.

Notifications : renforcement de la sécurité et navigation plus flexible

Une nouvelle mise à jour de version annoncée permet de mieux contrôler les utilisateurs autorisés à déclencher l'action Envoyer une notification personnalisée. Utilisez le nouveau champ Référence de la page cible afin de spécifier un nouveau type de cible de navigation pour vos notifications personnalisées.

DANS CETTE SECTION :

Demande d'une autorisation utilisateur pour l'action Envoyer une notification personnalisée (mise à jour)

Cette mise à jour permet de mieux contrôler les utilisateurs autorisés à déclencher l'action Envoyer une notification personnalisée. Lorsqu'elle est activée, un utilisateur doit disposer de l'autorisation Envoyer des notifications personnalisées pour pouvoir déclencher l'action Envoyer une notification personnalisée dans les flux exécutés dans le contexte utilisateur, des appels d'API REST ou des appels externes Apex. Utilisez l'autorisation utilisateur Envoyer des notifications personnalisées afin d'augmenter la sécurité de votre organisation Salesforce et de limiter les notifications personnalisées à certains utilisateurs et cas d'utilisation.

Orientation des destinataires de vos notifications personnalisées vers de nouveaux emplacements avec la navigation de référence de la page

Utilisez le nouveau champ Référence de la page cible dans l'action Envoyer une notification personnalisée afin de spécifier des cibles de navigation pour les notifications personnalisées que vous envoyez via un flux ou l'API REST. Auparavant, seul le champ ID cible était disponible pour la navigation dans les notifications personnalisées et seul un ID d'enregistrement pouvait être spécifié dans une cible de navigation. Désormais, vos notifications dans l'application et push personnalisées peuvent accéder à n'importe quelle page accessible via la classe PageReference, telle qu'une page Lightning ou une URL externe.

Demande d'une autorisation utilisateur pour l'action Envoyer une notification personnalisée (mise à jour)

Cette mise à jour permet de mieux contrôler les utilisateurs autorisés à déclencher l'action Envoyer une notification personnalisée. Lorsqu'elle est activée, un utilisateur doit disposer de l'autorisation Envoyer des notifications personnalisées pour pouvoir déclencher l'action Envoyer une notification personnalisée dans les flux exécutés dans le contexte utilisateur, des appels d'API REST ou des appels externes Apex. Utilisez l'autorisation utilisateur Envoyer des notifications personnalisées afin d'augmenter la sécurité de votre organisation Salesforce et de limiter les notifications personnalisées à certains utilisateurs et cas d'utilisation.

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

Quand : Salesforce applique automatiquement cette mise à jour aux organisations existantes dans la version Spring '21. Salesforce applique automatiquement cette mise à jour aux organisations créées dans la version Winter '21 ou supérieure à compter de Winter '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Comment : Lorsqu'elle est activée, un utilisateur doit disposer de l'autorisation Envoyer des notifications personnalisées pour pouvoir déclencher l'action Envoyer une notification personnalisée dans les flux exécutés dans le contexte utilisateur, des appels d'API REST ou des appels externes Apex. Comme la plupart des flux, des appels d'API REST et des appels externes Apex qui déclenchent l'API REST sont exécutés par défaut dans le contexte utilisateur, ils appliquent automatiquement les autorisations de l'utilisateur actif. Si un utilisateur sans l'autorisation lance un flux exécuté dans le contexte utilisateur, un appel d'API REST, ou un appel externe Apex qui contient l'action Envoyer une notification personnalisée, le flux, l'appel d'API REST ou l'appel externe API entraîne une erreur et aucune notification personnalisée n'est envoyée.

Pour vous assurer que les notifications personnalisées sont déclenchées et envoyées normalement, vérifiez vos flux, appels d'API REST et appels externes Apex existants qui envoient des notifications personnalisées. Si nécessaire, modifiez-les en suivant les recommandations de la mise à jour de version Demander une autorisation utilisateur pour l'action Envoyer une notification personnalisée, dans le nœud Mises à jour de la Configuration.

Il n'est pas nécessaire de vérifier ni de modifier vos processus ou flux exécutés en contexte système qui envoient des notifications personnalisées. Les processus et certains flux sont exécutés dans le contexte système par défaut et, par conséquent, n'appliquent pas les autorisations de l'utilisateur actif. L'action Envoyer une notification personnalisée est déclenchée et les notifications sont envoyées normalement.

Vous pouvez néanmoins limiter les utilisateurs autorisés à déclencher des notifications personnalisées dans les processus et les flux exécutés dans le contexte système. Recréez votre processus ou votre flux sous forme de flux exécuté dans le contexte utilisateur. Attribuez ensuite l'autorisation Envoyer des notifications personnalisées aux utilisateurs qui peuvent lancer votre flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour de version
- *Aide de Salesforce* : Dans quel contexte les flux sont-ils exécutés ?
- *Aide de Salesforce* : Envoi de notifications personnalisées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Orientation des destinataires de vos notifications personnalisées vers de nouveaux emplacements avec la navigation de référence de la page

Utilisez le nouveau champ Référence de la page cible dans l'action Envoyer une notification personnalisée afin de spécifier des cibles de navigation pour les notifications personnalisées que vous envoyez via un flux ou l'API REST. Auparavant, seul le champ ID cible était disponible pour la navigation dans les notifications personnalisées et seul un ID d'enregistrement pouvait être spécifié dans une cible de navigation. Désormais, vos notifications dans l'application et push personnalisées peuvent accéder à n'importe quelle page accessible via la classe PageReference, telle qu'une page Lightning ou une URL externe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les notifications personnalisées peuvent être reçues dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce avec toutes les éditions, à l'exception de Database.com.

Comment : lorsque vous ajoutez ou modifiez l'action Envoyer une notification personnalisée dans un flux ou un appel d'API REST, vous devez spécifier un ID d'enregistrement dans le champ ID cible ou une PageReference pour le champ Référence de la page cible dans l'action.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Aura Components Developer Guide : `pageReference` Types

Aide de Salesforce : Principale action de flux : Envoi de notifications personnalisées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Actions Developer Guide : Send Custom Notification Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

Mobile Publisher pour les communautés : notifications Marketing Cloud (pilote), plug-in de lecteur de code-barres (bêta), et davantage

Mobile Publisher pour les communautés prend désormais en charge les notifications push Marketing Cloud. Utilisez l'appareil photo mobile pour scanner les codes-barres. Créez et personnalisez le menu de navigation pour les utilisateurs de vos communautés.

DANS CETTE SECTION :

Configuration des notifications Marketing Cloud (pilote)

Les notifications push Marketing Cloud sont disponibles dans l'application Mobile Publisher pour les communautés. Vous pouvez créer et envoyer des notifications afin d'augmenter les interactions avec les utilisateurs de votre application Communauté.

Utilisation de l'appareil photo mobile pour scanner les codes-barres (bêta)

Les utilisateurs de Mobile Publisher pour les communautés peuvent utiliser leur appareil photo mobile pour scanner des codes-barres, par exemple un symbole UPC ou des codes QR.

Personnalisation de la navigation des utilisateurs dans l'application Communauté (pilote)

Facilitez l'accès aux éléments de menu fréquemment utilisés par les utilisateurs de Mobile Publisher pour les communautés. Vous pouvez personnaliser le type et l'ordre de tri des éléments avec le Générateur d'expérience de communauté.

Configuration des notifications Marketing Cloud (pilote)

Les notifications push Marketing Cloud sont disponibles dans l'application Mobile Publisher pour les communautés. Vous pouvez créer et envoyer des notifications afin d'augmenter les interactions avec les utilisateurs de votre application Communauté.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: Nous offrons les Notifications push Marketing Cloud 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 Notifications push Marketing Cloud ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Quand : cette fonctionnalité pilote est disponible avec la version Winter '21.

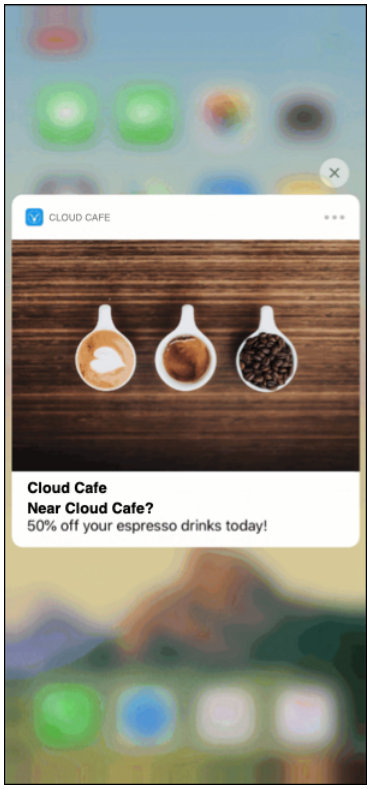
Qui : disponible pour les organisations qui activent la fonctionnalité pilote et les administrateurs qui ont accès à Lightning Community.

Pourquoi : les notifications Marketing Cloud permettent de cibler des notifications pour une audience spécifique et d'analyser les statistiques d'utilisation.

Comment : l'intégration de MobilePush Marketing Cloud à Mobile Publisher pour les communautés permet d'envoyer des notifications Marketing Cloud et de plate-forme à la même application Communauté.

Fonctionnalités de notification Marketing Cloud prises en charge :

- Notifications push multimédia enrichies telles que des images, du son et des vidéos.
- Notifications push basées sur l'emplacement.
- Notifications push OpenDirect avec des liens internes et externes.
- Notifications push authentifiées et non authentifiées (l'utilisateur n'est pas contraint de se connecter).
- La taille des notifications dans l'application varie.



Si vous souhaitez activer les notifications Marketing Cloud pour vos applications communauté, saisissez vos informations Marketing Cloud et les détails de votre communauté dans Mobile Publisher. Mobile Publisher élabore et publie une application Communauté capable de recevoir les notifications Marketing Cloud.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : MobilePush

Aide de Salesforce : MobilePush OpenDirect

Utilisation de l'appareil photo mobile pour scanner les codes-barres (bêta)

Les utilisateurs de Mobile Publisher pour les communautés peuvent utiliser leur appareil photo mobile pour scanner des codes-barres, par exemple un symbole UPC ou des codes QR.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le lecteur de code-barres correspond à un aperçu et ne fait pas partie du contrat d'abonnement avec Salesforce. Cette fonctionnalité bêta n'est pas globalement disponible, comme énoncé 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.

Quand : le lecteur de code-barres est disponible avec la version Winter '21.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui peuvent accéder à une communauté Lightning et qui remplissent les exigences de l'appareil mobile.

Pourquoi : nous souhaitons développer les capacités des utilisateurs qui utilisent leur application Communauté sur leur appareil mobile.

Comment : le lecteur de code-barres nécessite l'utilisation de l'appareil photo mobile. L'utilisateur doit accorder l'accès à l'appareil photo à votre application Communauté.



Pour développer et implémenter un composant Lightning avec la fonctionnalité du lecteur de codes-barres, utilisez l'API BarcodeScanner.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Dev Guide : Scan Barcodes on a Mobile Device

Aide de Salesforce : Exigences de l'éditeur mobile pour les communautés

Personnalisation de la navigation des utilisateurs dans l'application Communauté (pilote)

Facilitez l'accès aux éléments de menu fréquemment utilisés par les utilisateurs de Mobile Publisher pour les communautés. Vous pouvez personnaliser le type et l'ordre de tri des éléments avec le Générateur d'expérience de communauté.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

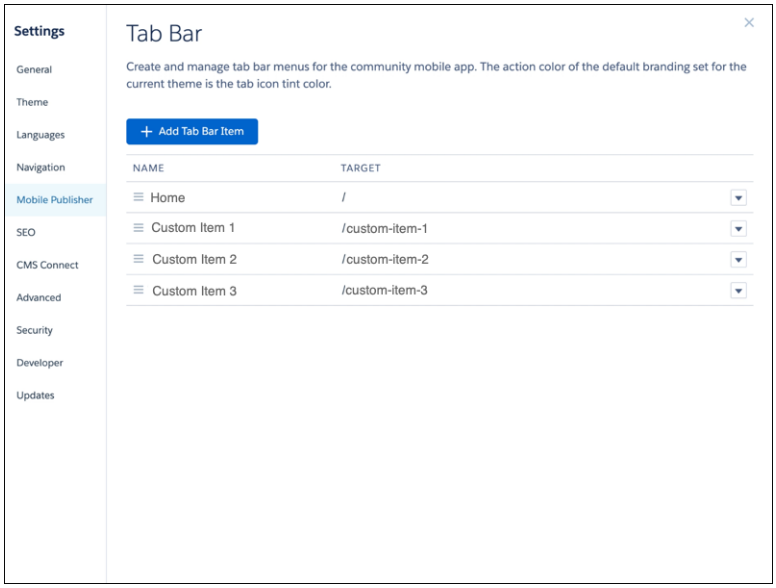
Remarque: Nous offrons la Barre d'onglets de navigation personnalisée à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. La Barre d'onglets de navigation personnalisée n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

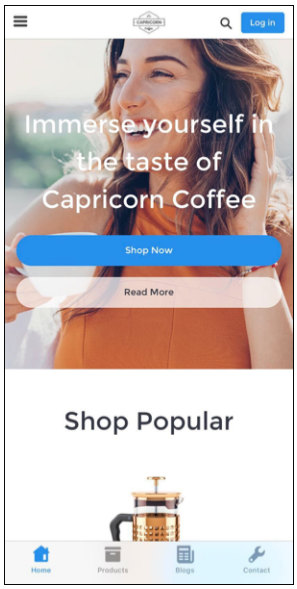
Quand : cette fonctionnalité pilote est disponible avec la version Winter '21.

Qui : disponible pour les organisations qui activent la fonctionnalité pilote et les administrateurs qui ont accès à Lightning Community.

Pourquoi : nous souhaitons vous permettre d'adapter l'expérience de navigation des utilisateurs de votre application Communauté.

Comment : utilisez le Générateur d'expérience de communauté afin de personnaliser la barre d'onglets de navigation pour vos utilisateurs.





CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Présentation du Générateur d'expérience

Salesforce Anywhere : planification et accélération en temps réel de votre activité (bêta)

Salesforce Anywhere est l'expérience CRM de nouvelle génération, qui définit Salesforce en temps réel. Recevez des alertes sur les modifications apportées aux données Salesforce importantes pour vous. Mettez à jour vos données Salesforce en quelques touches avec les actions suggérées. Collaborez en contexte avec le chat. Recherchez et visualisez vos données Salesforce. Intégrez le chat et les alertes Salesforce Anywhere dans vos processus métier avec Lightning Flow et le Générateur de processus.

Remarque: Salesforce Anywhere est un service non-globalement disponible. Il ne correspond pas à un « Service » et ne fait pas partie des « Services », selon la définition qui leur est donnée dans le Contrat d'abonnement principal (« MSA ») avec Salesforce. Ce type de service non globalement disponible est soumis aux conditions d'utilisation du contrat Universal Pilot Research Agreement (« UPRA »), y compris de l'Addendum Data Processing du contrat UPRA. Utilisez ce service non globalement disponible à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités Salesforce globalement disponibles. La disponibilité automatique de Salesforce Anywhere dépend du Contrat d'abonnement principal que vous avez conclu avec Salesforce et du type des Services que vous avez achetés. Si l'application Salesforce Anywhere n'est pas affichée dans la Configuration, contactez votre chargé de compte pour obtenir l'accès à Salesforce Anywhere.

Découvrez les toutes dernières fonctionnalités dans les Notes de publication Salesforce Anywhere.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Présentation de Salesforce Anywhere

Personnalisation : amélioration des flux Lightning, pages Lightning plus dynamiques et mises à jour du Générateur Einstein

Élaborez et testez des flux avec de nouvelles options de présentation et de débogage, et lancez des flux lorsque des enregistrements sont supprimés. Divisez les détails de vos enregistrements et créez des pages Lightning plus flexibles avec des formulaires dynamiques et des actions dynamiques dans le Générateur d'applications Lightning. Recommandations dans tous les domaines pour tout le monde avec le Générateur de recommandations Einstein (bêta)

DANS CETTE SECTION :

Lightning Flow : déclenchement lors de la suppression, débogage avancé, écrans à colonnes multiples (pilote), présentation automatique dans la zone de dessin (bêta) et contrôle renforcé du lancement, des décisions, des requêtes et des filtres de flux

Déclenchez l'exécution de flux lorsque des enregistrements sont supprimés. Déboguez des flux au nom d'un autre utilisateur et déboguez des flux automatiquement lancés directement dans la zone de dessin (bêta). Optimisez la présentation de vos écrans de flux avec des sections et des colonnes (pilote). Laissez Flow Builder connecter et aligner les éléments pour vous (bêta). Lancez un flux déclenché par un enregistrement ou exécutez un résultat décision uniquement lorsque l'enregistrement est mis à jour pour satisfaire vos critères. Appliquez une logique personnalisée aux requêtes d'enregistrement et aux exigences de condition à travers vos flux.

Générateur d'applications Lightning : formulaires dynamiques globalement disponibles, amélioration des actions dynamiques et analyse des performances des pages d'enregistrement

Divisez les détails de vos enregistrements et créez des pages Lightning plus dynamiques à l'aide de formulaires dynamiques, désormais globalement disponibles. Découvrez de nouvelles méthodes qui augmentent la flexibilité et contrôlent les actions dynamiques pour vos pages d'enregistrement. Obtenez une analyse des performances d'exécution des pages d'enregistrement Lightning pendant que vous les concevez avec l'Analyse des performances dans le Générateur d'applications.

Générateurs Einstein : livraison de recommandations personnalisées (bêta), test des performances de votre prédiction et affichage de la plage de confiance et des principaux prédicteurs dans les enregistrements pour les prédictions numériques

Le Générateur de recommandations Einstein offre à tout moment et à tout le monde des recommandations personnalisées pilotées par l'intelligence artificielle. Le Générateur de prédiction Einstein prend en charge les connaissances au niveau de l'enregistrement pour des prédictions numériques.

Globalisation : amélioration de l'importation et de l'exportation de traductions, nouveau format des paramètres régionaux et nouvelle langue de plate-forme

Si une importation de traduction renvoie des erreurs, l'e-mail que vous recevez contient des détails supplémentaires et le journal d'erreur en pièce jointe. Les limites en importation et exportation de traduction de données ont été augmentées et vous pouvez exporter des fichiers de traduction de données pour des langues spécifiques. Activez des formats nouveaux et améliorés pour les dates et les heures internationales via une mise à jour. Nous avons aussi ajouté le Khmer en tant que langue de plate-forme uniquement.

Profils et autorisations : contrôle plus précis de la sécurité et nouvelle option de licence

Renforcez la sécurité de votre organisation Salesforce avec de nouvelles options qui limitent le clonage d'autorisations et limitent les profils que les utilisateurs peuvent afficher. Vous êtes abonné à un package géré Salesforce ? Déterminez quelle licence Salesforce est requise pour accéder aux autorisations personnalisées du package.

Salesforce Connect : accès restreint, conformité HIPAA et limites en mappages d'ID

Nous avons limité l'accès en modification à certains champs confidentiels dans les sources de données externes et les identifiants nommés. Salesforce Connect est désormais conforme à la loi Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA), qui garantit la protection de toutes les informations médicales personnelles identifiables contre la fraude et le vol. Nous actualisons également les mappages d'ID en appliquant automatiquement un processus qui supprime tous les ID d'enregistrement d'objet externe qui n'ont pas été vus au cours des 365 derniers jours.

Einstein Next Best Action: conformité HIPAA, recommandations pilotées par l'IA renforcé du lancement, des décisions, des requêtes et recommandations pilotées par l'IA du Générateur de recommandations Einstein

Stockez et traitez les informations médicales protégées. Créez des recommandations basées sur les valeurs de champ d'enregistrement d'appel. Utilisez le nouvel élément Chargement Einstein pour fournir des recommandations personnalisées.

Services externes : contrôle de la version des services externes et recréation des enregistrements hérités pour préparer le retrait des Services externes hérités dans Summer '21

Vérifiez la version de vos services externes pour les Services externes hérités, puis recréez des enregistrements hérités pour les Services externes actuels. Le retrait des Services externes hérités est prévu avec la version Summer '21.

Partage : amélioration du déploiement de l'API de métadonnées et paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités

Vous pouvez désormais déployer en même temps les modifications apportées aux paramètres de l'organisation et aux règles de partage basées sur des critères ou pour les utilisateurs invités en utilisant l'API de métadonnées. Pour protéger les données de votre organisation Salesforce, nous avons activé le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités dans toutes les organisations qui ont des communautés ou des sites. Ce paramètre ne peut pas être désactivé.

Champs : restitution du code HTML des étiquettes en texte brut et gestion des champs supprimés disponible dans Lightning Experience

Les balises HTML des étiquettes de champs personnalisés sont restituées en texte brut et vous pouvez désormais gérer les champs supprimés dans Lightning Experience.

Types de métadonnées personnalisées : prise en charge des entités de géolocalisation et de l'affichage du type de champ Relation des métadonnées dans l'interface utilisateur

Vous pouvez désormais créer des relations de particule d'entité pour des types de champ de géolocalisation. Le menu déroulant du type de champ Relation des métadonnées indique désormais les entités prises en charge.

Configuration générale : personnalisation de l'alignement de la barre d'utilitaires, soumission dynamique pour l'action d'approbation et modification de l'interface utilisateur pour le Type d'enregistrement

Personnalisez l'emplacement d'affichage de la barre d'utilitaires à l'écran pour votre organisation. Affichez l'action Soumettre pour approbation uniquement lorsqu'un enregistrement est éligible pour l'approbation. Texte de description plus explicite et mise à jour de l'étiquette de la colonne de profil pour Étape 1 du processus de création Nouveau type d'enregistrement.

Lightning Flow : déclenchement lors de la suppression, débogage avancé, écrans à colonnes multiples (pilote), présentation automatique dans la zone de dessin (bêta) et contrôle renforcé du lancement, des décisions, des requêtes et des filtres de flux

Déclenchez l'exécution de flux lorsque des enregistrements sont supprimés. Déboguez des flux au nom d'un autre utilisateur et déboguez des flux automatiquement lancés directement dans la zone de dessin (bêta). Optimisez la présentation de vos écrans de flux avec des sections et des colonnes (pilote). Laissez Flow Builder connecter et aligner les éléments pour vous (bêta). Lancez un flux déclenché par un enregistrement ou exécutez un résultat décision uniquement lorsque l'enregistrement est mis à jour pour satisfaire vos critères. Appliquez une logique personnalisée aux requêtes d'enregistrement et aux exigences de condition à travers vos flux.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Flow Builder : flux déclenchés par un enregistrement exécutés lors de la suppression, nouvelles options de débogage, le flux d'écran à colonnes multiples (pilote), présentation automatique dans la zone de dessin (bêta) et contrôles de critères supplémentaires

Élaborez un flux qui exécute des actions juste avant la suppression d'un enregistrement de la base de données. Testez les flux au nom des utilisateurs qui les exécutent et déboguez des flux automatiquement lancés directement dans la zone de dessin (bêta). Optimisez vos écrans de flux avec des sections et des colonnes (pilote). Éliminez les connecteurs de travers et mal alignés avec la présentation automatique (bêta). Exécutez des flux ou des résultats de décision uniquement lorsque des enregistrements sont mis à jour pour satisfaire vos critères. Ajustez les exigences des conditions à travers vos flux.

Gestion de Lightning Flow : amélioration de l'exécution offerte par la version d'API et les déclencheurs dans la vue de liste des flux

Contrôlez l'adoption par chaque flux des changements de comportement à l'exécution. Déterminez rapidement quels déclencheurs sont inclus dans vos flux lancés automatiquement dans la page Flux de la Configuration.

Extensions Lightning Flow : composants d'écran à objets multiples, interface utilisateur personnalisée pour les composants d'écran et les actions invocables, et simplification de l'importation d'actions via les services externes (pilote)

Demandez aux développeurs d'élaborer des composants d'écran qui fonctionnent avec tous les objets que vous choisissez. Utilisez des interfaces utilisateur élégantes élaborées par les développeurs pour des composants d'écran et des actions invocables que vous ajoutez à vos flux. Utilisez des services externes pour importer rapidement des spécifications d'API et ajoutez leurs actions à vos flux (pilote).

Mises à jour de version Lightning Flow : générateur de processus, actions invocables, champs de fusion de flux et actions Apex

Reprenez les interviews interrompues dans le même contexte et avec le même accès utilisateur qu'avant leur interruption. Laissez les processus évaluer les valeurs d'origine de champs d'enregistrement. Améliorez le comportement et l'impact des actions invocables échouées. Appliquez l'accès de l'utilisateur actif aux données lors de l'exécution de champs de fusion de flux. Respectez les modificateurs d'accès public pour les actions Apex héritées. Annulez la mise à jour « Demander l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux ».

Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API Version 50.0

Ces mises à jour affectent uniquement les flux et les processus dont l'exécution est configurée dans l'API version 50.0 ou supérieure. Les mises à jour de version permettent de tester et d'adopter des modifications de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels quand vous le souhaitez. Pour changer la version d'API d'exécution d'un flux, ouvrez-le dans Flow Builder, puis changez les propriétés de version du flux. Pour changer la version d'API d'exécution d'un processus, ouvrez-le dans le Générateur de processus, puis changez ses propriétés.

Flow Builder : flux déclenchés par un enregistrement exécutés lors de la suppression, nouvelles options de débogage, le flux d'écran à colonnes multiples (pilote), présentation automatique dans la zone de dessin (bêta) et contrôles de critères supplémentaires

Élaborez un flux qui exécute des actions juste avant la suppression d'un enregistrement de la base de données. Testez les flux au nom des utilisateurs qui les exécutent et déboguez des flux automatiquement lancés directement dans la zone de dessin (bêta). Optimisez vos écrans de flux avec des sections et des colonnes (pilote). Éliminez les connecteurs de travers et mal alignés avec la présentation automatique (bêta). Exécutez des flux ou des résultats de décision uniquement lorsque des enregistrements sont mis à jour pour satisfaire vos critères. Ajustez les exigences des conditions à travers vos flux.

DANS CETTE SECTION :

Déclenchement de l'exécution d'un flux avant la suppression d'un enregistrement

Dans Flow Builder, vous pouvez désormais configurer l'exécution d'un nouveau flux déclenché par un enregistrement avant la suppression d'un enregistrement. Il n'est plus nécessaire d'écrire un code Apex pour configurer l'exécution. Ce flux lancé automatiquement est exécuté en arrière-plan et met à jour les enregistrements associés lorsqu'un enregistrement est supprimé.

Débogage des erreurs de flux dans des organisations sandbox au nom d'un autre utilisateur

Le débogage flux dans une organisation sandbox a été simplifié avec la possibilité de déboguer au nom d'un autre utilisateur. Testez un flux en « empruntant l'identité » d'un utilisateur, sans vous connecter au nom de cet utilisateur. Dépannez un flux en consultant le journal de débogage du flux tel que l'utilisateur spécifié l'affiche. Détectez les exceptions de flux, par exemple des configurations d'autorisation, de partage et de profil inattendues, avant qu'elles se manifestent dans des organisations de production.

Débogage des flux lancés automatiquement directement dans la zone de dessin (bêta)

Vous pouvez désormais afficher le parcours suivi par votre flux lors du débogage d'un flux non déclenché et lancé automatiquement. Dans Déboguer dans la zone de dessin (bêta), dans Flow Builder, vous pouvez consulter côte à côte le chemin de l'exécution du débogage et le journal de débogage. Vous pouvez également déterminer si les éléments de votre flux ont atteint les limites en requêtes SOQL.

Positionnement des éléments de flux avec la présentation automatique (bêta)

Nous avons simplifié l'élaboration de flux et l'alignement des éléments avec la présentation automatique. Les éléments de la zone de dessin sont automatiquement espacés et connectés. Aucun élément n'est mal aligné !

Amélioration des performances avec les flux déclenchés par un enregistrement exécutés uniquement pour modifications spécifiques

Nous avons ajouté des critères d'entrée aux flux déclenchés par un enregistrement qui mettent à jour des enregistrements pour vous permettre de mieux contrôler l'automatisation. Vous pouvez configurer l'exécution du flux chaque fois qu'un enregistrement qui remplit les critères spécifiés est mis à jour, ou uniquement lorsqu'un enregistrement est modifié pour remplir les critères. Selon le flux, cette optimisation peut réduire significativement l'impact des flux déclenchés par un enregistrement sur les performances de votre organisation Salesforce.

Suivi d'un parcours de flux uniquement lorsque certaines modifications sont apportées aux enregistrements

Vous pouvez désormais exclure la mise à jour des enregistrements qui ne sont pas liés au cas d'utilisation de votre flux, afin d'éviter un nouveau traitement des enregistrements qui ont déjà déclenché le flux. Un flux déclenché par une mise à jour d'enregistrement peut suivre différents chemins si l'enregistrement qui a déclenché le flux a été modifié afin de remplir certains critères. Lorsque vous configurez un résultat de décision, vous pouvez désormais définir l'exécution de ce résultat uniquement lorsque l'enregistrement déclencheur est mis à jour pour satisfaire les exigences de la condition.

Utilisation d'opérateurs AND, OR et personnalisés dans tous les éléments de Flow Builder

Nous avons repris les options de définition de conditions que vous connaissez avec les éléments Decision et Pause pour les élargir à Flow Builder. Spécifiez si la logique de condition doit remplir n'importe quelle condition ou toutes les conditions. Par exemple, spécifiez les contacts nommés Joe OR la ville de San Francisco. Vous pouvez également fournir votre propre logique personnalisée. Nous avons ajouté ces options aux éléments Obtenir des enregistrements, Mettre à jour les enregistrements et Supprimer des enregistrements, ainsi qu'à des éléments d'écran. Vous trouverez également ces options dans l'élément Start lors de la configuration de flux déclenchés par un enregistrement ou une planification, et dans des ensembles de choix d'enregistrements.

Localisation d'une erreur Flow Builder en cliquant sur un lien

Si une erreur se produit dans Flow Builder, accédez directement à son emplacement au lieu de la rechercher dans votre flux. Les messages d'erreur de Flow Builder comprennent désormais un lien, si disponible, qui ouvre l'élément erroné et le met en évidence dans la zone de dessin. La zone de dessin et les ressources à présentation automatique ne prennent pas en charge la mise en évidence.

Simplification de l'accès aux données d'enregistrement associées dans les flux lancés automatiquement avec des déclencheurs

Dans les flux lancés automatiquement avec des déclencheurs, il n'est plus nécessaire de créer des éléments Obtenir les enregistrements pour rechercher les enregistrements associés et récupérer leurs données. À la place, lorsque vous configurez des éléments et des ressources de flux, vous pouvez aisément explorer les valeurs de champ d'enregistrements associés d'une variable globale ou d'enregistrement. Par exemple, dans un élément Décision, explorez depuis $Record jusqu'à ID de compte et Priorité client.

Utilisation des variables globales de votre organisation Salesforce partout dans des flux

Accédez aux informations sur votre organisation ou l'utilisateur actif partout dans vos flux en référençant des variables globales. Auparavant, la plupart des variables globales étaient disponibles uniquement dans des formules de flux, et Flow Builder n'affichait que les 100 premières options de chaque type de variable globale. Vous disposez désormais de toutes les options des variables globales à tous les emplacements qui prennent en charge les variables dans Flow Builder. Vous pouvez par exemple aisément afficher le nom de l'utilisateur actif pour personnaliser vos flux d'écran.

Affichage des étiquettes de champ de fusion dans Flow Builder

Les étiquettes des champs de fusion, tels que les constantes globales et les variables globales, sont désormais faciles à lire sous la forme de pilules. Nous masquons la complexité de la syntaxe des champs de fusion, mais elle reste disponible si vous souhaitez la gérer. Après avoir sélectionné et déplacé un champ de fusion vers un autre champ, l'étiquette du champ de fusion est affichée. L'étiquette ne change pas la valeur du champ de fusion. Avec des pilules, vous pouvez cliquer sur **X** pour retirer un champ de fusion. Les étiquettes sont disponibles dans certaines zones seulement, notamment dans les éléments de logique, les éléments de donnée et la visibilité des composants d'écran.

Enregistrement du paramètre Modèle de texte

Lorsque vous enregistrez une ressource de flux sous Afficher en texte enrichi ou Afficher en texte brut, la ressource de flux Modèle de texte mémorise le paramètre d'affichage défini.

Aperçus des composants liste de sélection et liste à sélection multiple non interactifs dans l'écran de flux

Lorsque vous ajoutez un composant à un écran dans Flow Builder, le composant est affiché dans la zone de dessin de l'écran. Cependant, les composants ne sont pas interactifs dans la zone de dessin de l'écran. Auparavant, les composants liste de sélection et liste à sélection multiple étaient interactifs, mais pas toujours de façon satisfaisante ou utile.

Déclenchement de l'exécution d'un flux avant la suppression d'un enregistrement

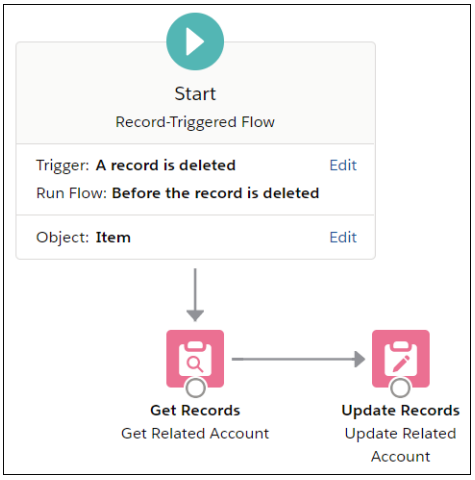
Dans Flow Builder, vous pouvez désormais configurer l'exécution d'un nouveau flux déclenché par un enregistrement avant la suppression d'un enregistrement. Il n'est plus nécessaire d'écrire un code Apex pour configurer l'exécution. Ce flux lancé automatiquement est exécuté en arrière-plan et met à jour les enregistrements associés lorsqu'un enregistrement est supprimé.

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

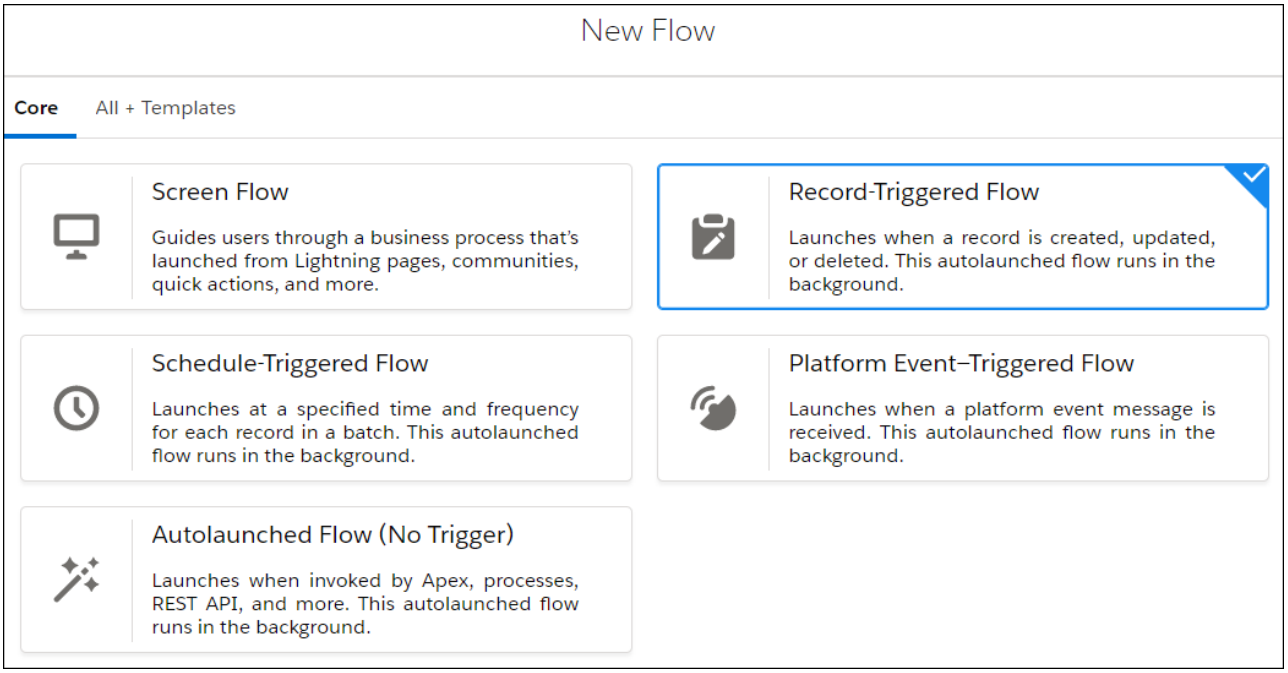
Qui : pour activer un flux déclenché par un enregistrement qui exécute des actions avant la suppression de l'enregistrement, les autorisations Gérer les flux et Afficher toutes les données sont requises.

Pourquoi : votre organisation a par exemple dans l'objet Compte un champ personnalisé qui suit le nombre total d'éléments associés à ce compte. Sans automatisation, ce champ est mis à jour manuellement chaque fois qu'un élément associé est supprimé. Vous pouvez désormais automatiser cette tâche avec un flux déclenché par un enregistrement qui est activé avant la suppression de l'enregistrement.

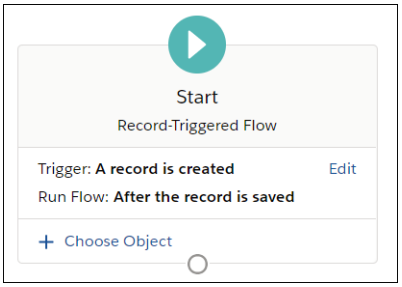
Le flux est exécuté chaque fois qu'un élément est supprimé. Il retrouve le compte associé et diminue le nombre total d'éléments. Lorsque le flux a terminé, l'élément qui a lancé le flux est supprimé.



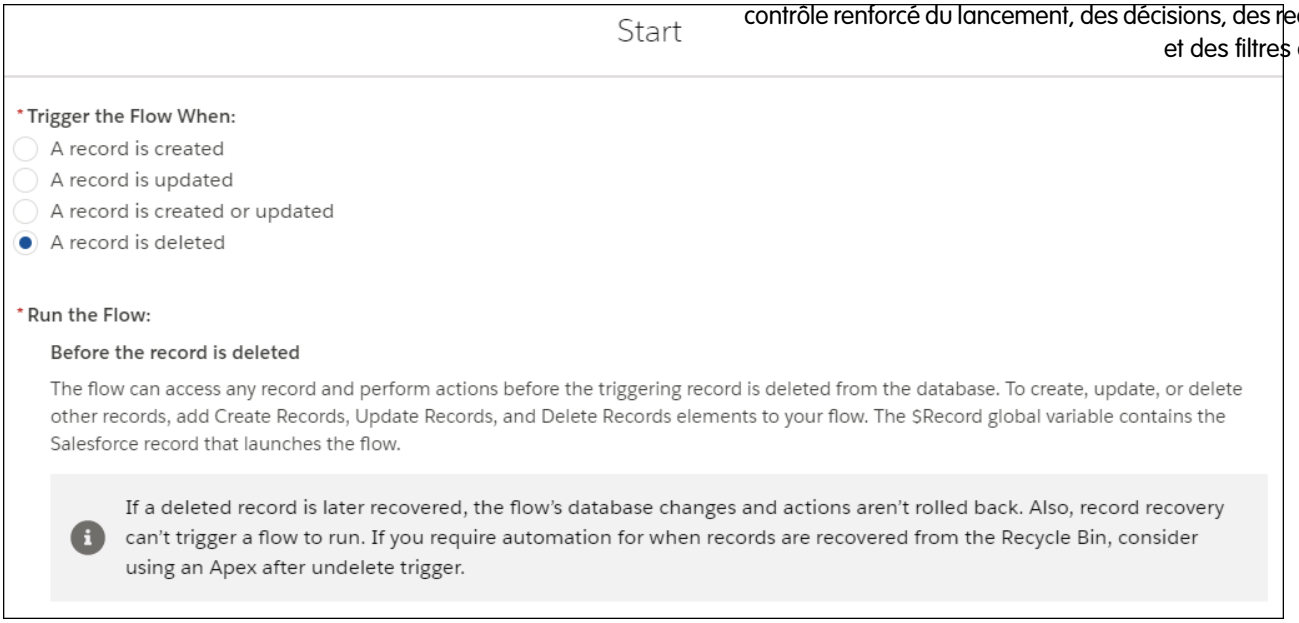
Comment : lors de la création de flux, sélectionnez **Flux déclenchés par un enregistrement**.



Pour configurer l'exécution du flux avant la suppression d'un enregistrement, cliquez sur **Modifier** dans l'élément Démarrer.



Sélectionnez **Un enregistrement est supprimé** et vous êtes prêt à élaborer le flux.



Le flux peut accéder à n'importe quel enregistrement et exécuter des actions avant la suppression dans la base de données de l'enregistrement qui a lancé le flux. La variable globale $Record contient l'enregistrement Salesforce qui lance le flux.

Considérations sur les flux déclenchés par un enregistrement :

- Le lancement d'un flux après la restauration d'un enregistrement via l'opération annuler n'est pas pris en charge.
- L'affichage de messages d'erreur personnalisés via la méthode `addError()` n'est pas pris en charge dans les actions invocables.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Workflow, Flow, Process Builder Triggered on Delete *(partially delivered)*

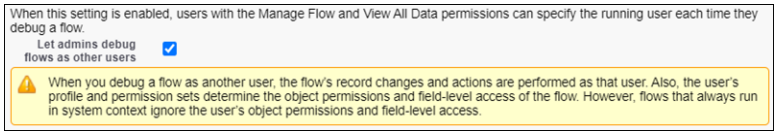
Débogage des erreurs de flux dans des organisations sandbox au nom d'un autre utilisateur

Le débogage flux dans une organisation sandbox a été simplifié avec la possibilité de déboguer au nom d'un autre utilisateur. Testez un flux en « empruntant l'identité » d'un utilisateur, sans vous connecter au nom de cet utilisateur. Dépannez un flux en consultant le journal de débogage du flux tel que l'utilisateur spécifié l'affiche. Détectez les exceptions de flux, par exemple des configurations d'autorisation, de partage et de profil inattendues, avant qu'elles se manifestent dans des organisations de production.

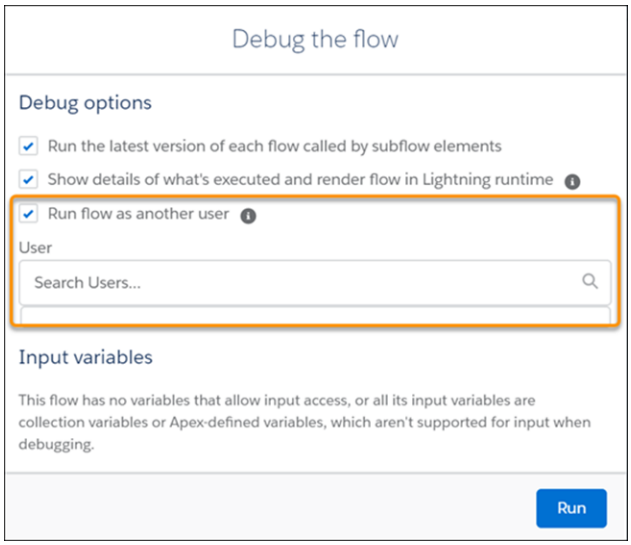
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : pour activer cette fonctionnalité, vous devez disposer des autorisations Modifier toutes les données, Gérer les utilisateurs et Personnaliser l'application. Pour utiliser cette fonctionnalité une fois créée, les autorisations Gérer les flux et Afficher toutes les données sont requises.

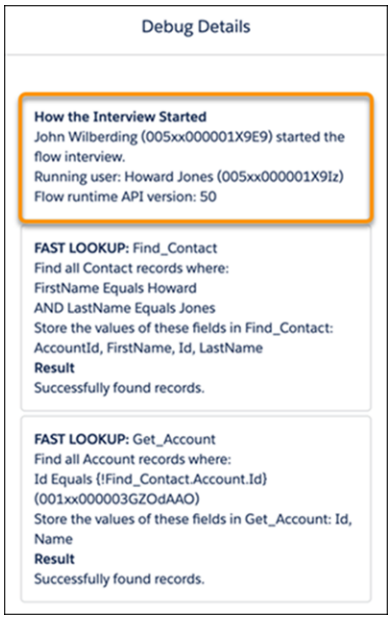
Comment : dans Configuration, accédez à Paramètres d'automatisation des processus, puis cochez la case **Autoriser les administrateurs à déboguer les flux au nom d'autres utilisateurs**.



Ouvrez ensuite un flux dans Flow Builder, puis cliquez sur **Déboguer**. Cochez la case **Exécuter le flux au nom d'un autre utilisateur**, puis choisissez l'utilisateur dont vous souhaitez emprunter l'identité.



L'exécution du débogage du flux démarre sous votre identité empruntée. Consultez les détails de débogage.



Le débogage de flux au nom d'un autre utilisateur est disponible uniquement pour des flux d'écran et des flux lancés automatiquement dans des organisations non production. Cette fonctionnalité prend en charge uniquement les éléments de flux et les actions. Toutes les opérations effectuées par des composants d'écran sont exécutées au nom de l'utilisateur connecté, pas au nom de l'utilisateur dont

l'identité a été empruntée. Ces composants d'écran comprennent des composants Aura personnalisés, des composants Web Lightning personnalisés et quelques composants d'écran de flux standard tels que des composants Lookup.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Debug Screen Flows running as a specific user

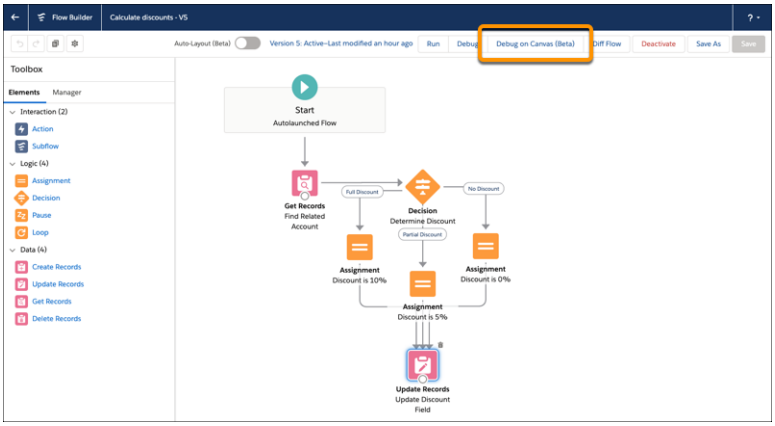
Débogage des flux lancés automatiquement directement dans la zone de dessin (bêta)

Vous pouvez désormais afficher le parcours suivi par votre flux lors du débogage d'un flux non déclenché et lancé automatiquement. Dans Déboguer dans la zone de dessin (bêta), dans Flow Builder, vous pouvez consulter côte à côte le chemin de l'exécution du débogage et le journal de débogage. Vous pouvez également déterminer si les éléments de votre flux ont atteint les limites en requêtes SOQL.

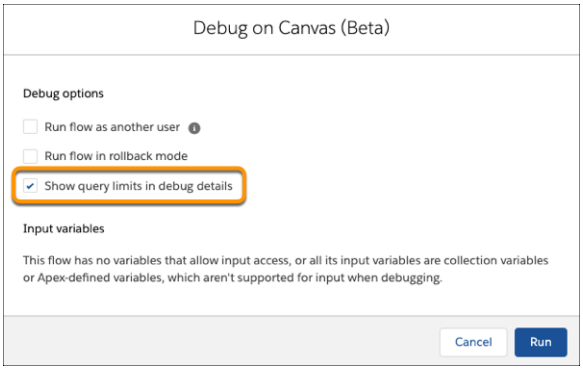
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

En tant que fonctionnalité bêta, la zone de dessin de débogage 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 tenu 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 pour la zone de dessin de débogage dans la Trailblazer Community.

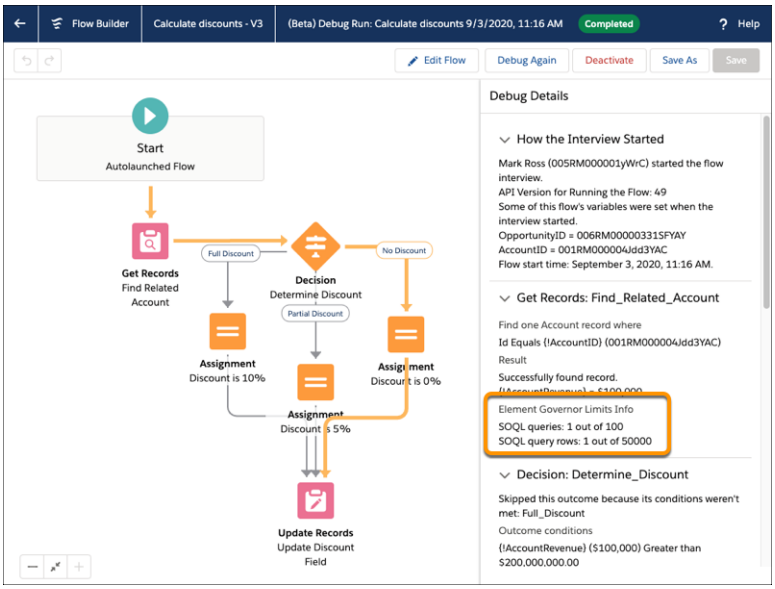
Comment : pour déboguer des flux non déclenchés et lancés automatiquement directement dans la zone de dessin, cliquez sur **Déboguer dans la zone de dessin (bêta)**.



Vous pouvez également activer **Afficher les limites en requêtes dans les détails de débogage** pour consulter l'activité de requête SOQL de chaque élément de données ainsi que leurs limites dans le journal de débogage. Les éléments de données comprennent Créer des enregistrements, Mettre à jour les enregistrements, Obtenir des enregistrements et Supprimer les enregistrements.



Pour afficher le chemin de l'exécution du débogage dans la zone de dessin, cliquez sur **Exécuter**. Le journal de débogage affiche les informations que vous avez activées.



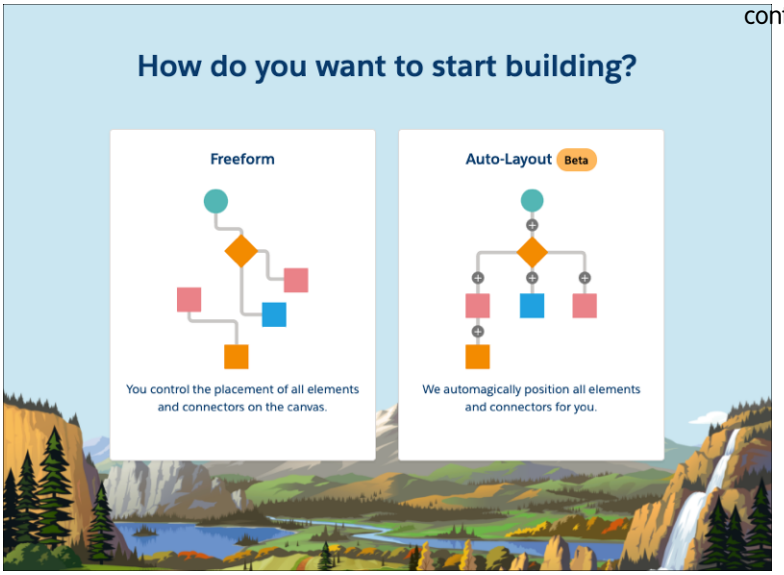
Positionnement des éléments de flux avec la présentation automatique (bêta)

Nous avons simplifié l'élaboration de flux et l'alignement des éléments avec la présentation automatique. Les éléments de la zone de dessin sont automatiquement espacés et connectés. Aucun élément n'est mal aligné !

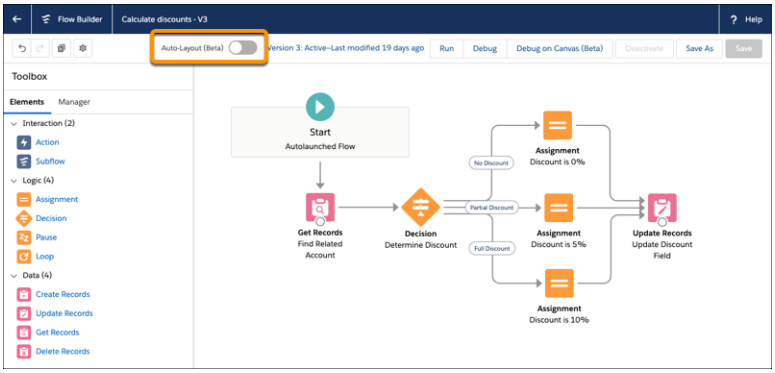
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

En tant que fonctionnalité bêta, la présentation automatique 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 tenu 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 présentation automatique dans la Trailblazer Community.

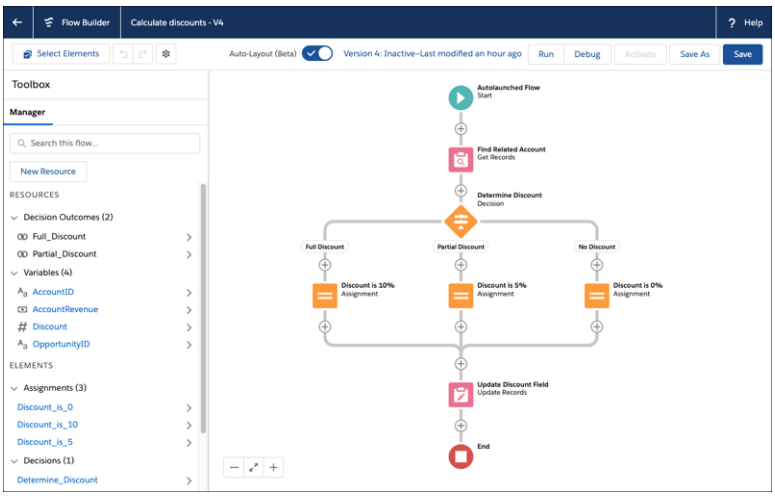
Comment : lorsque vous créez un flux, choisissez la présentation automatique.



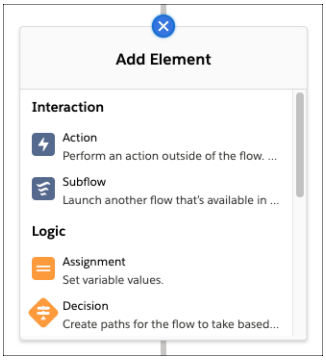
Pour basculer entre la présentation automatique et la mise en forme libre pour un flux, cliquez sur **Présentation automatique (bêta)**.



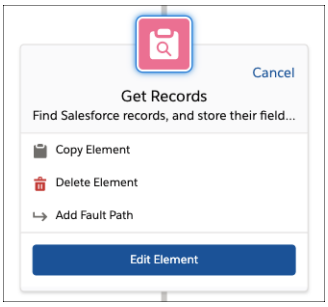
Admirez la nouvelle mise en forme automatique !



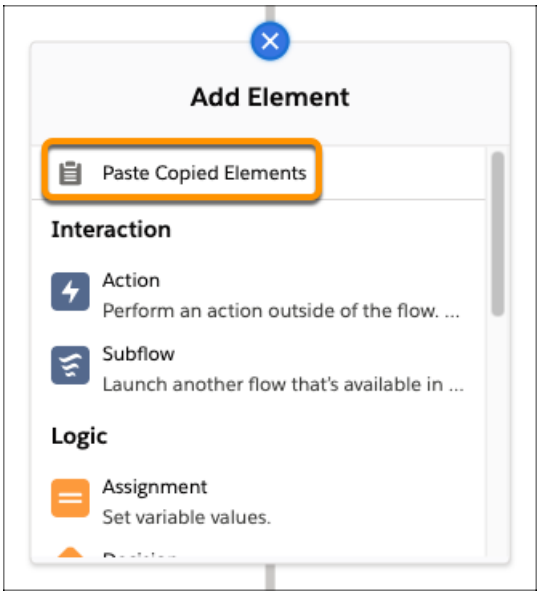
Pour insérer un élément, cliquez sur ⊕ à l'endroit où vous souhaitez l'exécuter. Flow Builder affiche ensuite les options et les éléments possibles à cet emplacement.



Pour modifier un élément, double-cliquez dessus. Pour copier ou supprimer un élément, ou ajouter un chemin de défaut, cliquez une fois.



Après avoir copié un élément, cliquez sur ⊕ à l'endroit où vous souhaitez le coller. Cliquez ensuite sur **Coller les éléments copiés**.



Vous pouvez également copier et coller une série d'éléments à un autre emplacement.



Cliquez sur **Sélectionner des éléments** (1), puis sur + dans chaque élément voulu (2). Pour copier les éléments, cliquez sur (3). Pour les coller, cliquez sur ⊕ à l'emplacement voulu, puis sélectionnez **Coller les éléments copiés**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Flow builder: align canvas elements (Snap-to-Grid) *(partially delivered)*

Amélioration des performances avec les flux déclenchés par un enregistrement exécutés uniquement pour modifications spécifiques

Nous avons ajouté des critères d'entrée aux flux déclenchés par un enregistrement qui mettent à jour des enregistrements pour vous permettre de mieux contrôler l'automatisation. Vous pouvez configurer l'exécution du flux chaque fois qu'un enregistrement qui remplit les critères spécifiés est mis à jour, ou uniquement lorsqu'un enregistrement est modifié pour remplir les critères. Selon le flux, cette optimisation peut réduire significativement l'impact des flux déclenchés par un enregistrement sur les performances de votre organisation Salesforce.

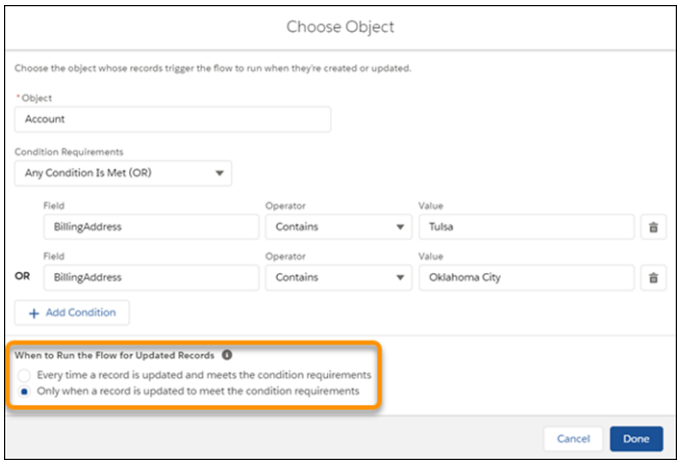
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : créez un flux déclenché par un enregistrement. Cliquez sur **Modifier** dans l'élément Démarrer. Sélectionnez **Un enregistrement est mis à jour** ou **Un enregistrement est créé ou mis à jour**.



Choisissez l'objet dont les enregistrements déclenchent l'exécution du flux. Définissez les exigences de condition pour l'enregistrement déclencheur. Choisissez quand lancer des flux pour des enregistrements mis à jour : chaque fois qu'un enregistrement remplissant les

critères spécifiés est exécuté ou uniquement lorsqu'un enregistrement est modifié pour remplir les critères alors qu'il ne les remplissait pas auparavant. Vous pouvez désormais de lancer des flux uniquement lorsque l'enregistrement déclenchant change de ne remplit *pas* à remplit les exigences spécifiées.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Utilisation d'opérateurs AND, OR et personnalisés dans tous les éléments de Flow Builder
- Suivi d'un parcours de flux uniquement lorsque certaines modifications sont apportées aux enregistrements

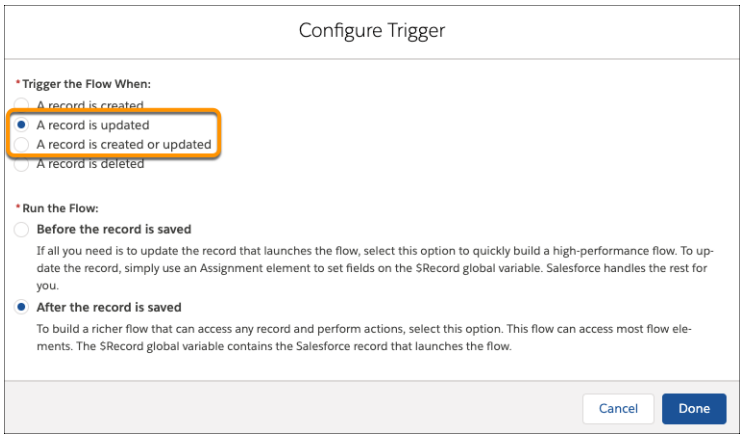
Suivi d'un parcours de flux uniquement lorsque certaines modifications sont apportées aux enregistrements

Vous pouvez désormais exclure la mise à jour des enregistrements qui ne sont pas liés au cas d'utilisation de votre flux, afin d'éviter un nouveau traitement des enregistrements qui ont déjà déclenché le flux. Un flux déclenché par une mise à jour d'enregistrement peut suivre différents chemins si l'enregistrement qui a déclenché le flux a été modifié afin de remplir certains critères. Lorsque vous configurez un résultat de décision, vous pouvez désormais définir l'exécution de ce résultat uniquement lorsque l'enregistrement déclencheur est mis à jour pour satisfaire les exigences de la condition.

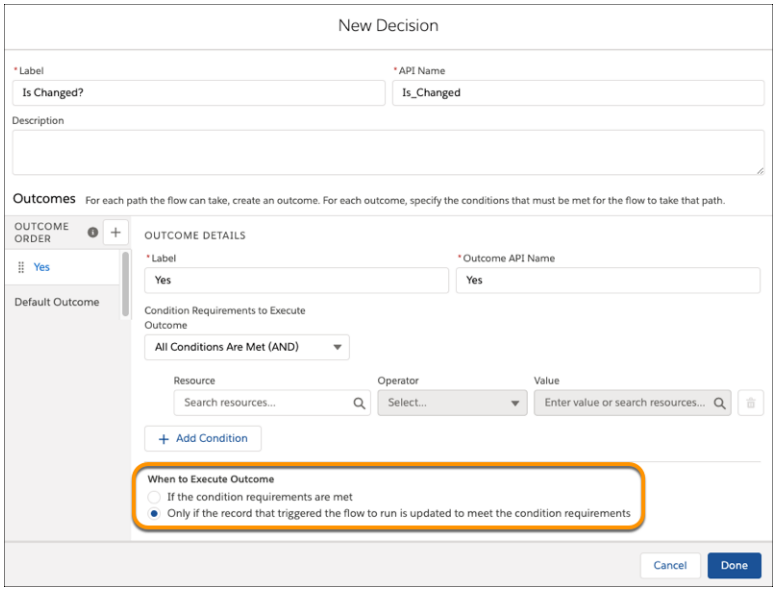
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : cette option offre à vos flux une fonctionnalité de filtrage puissante similaire à la fonction ISCHANGED présente dans les Règles de workflow et le Générateur de processus, et les variables oldMap/newMap présentes dans Apex. Augmentez l'élaboration de votre automatisation directement dans Flow Builder, sans demander au Générateur de processus ou à Apex de vérifier la version antérieure des données.

Comment : dans un flux déclenché par un événement, configurez l'exécution de l'élément Démarrer lors de la mise à jour de l'enregistrement, ou quand il est créé ou mis à jour.



Pour configurer l'exécution du résultat d'un élément Décision uniquement lorsque l'enregistrement déclenchant est mis à jour pour remplir certaines conditions, sélectionnez **Uniquement si l'enregistrement qui a déclenché l'exécution du flux est mis à jour pour remplir les exigences de la condition**.



Remarque: Cette option vérifie si l'enregistrement déclenchant ne remplissait pas précédemment les critères et si la variable $Record, pas l'enregistrement déclenchant, remplit désormais les critères. Si votre flux change l'un des champs de la variable $Record avant qu'il exécute l'élément configuré Décision, la Décision vérifie si les valeurs du nouveau champ de $Record remplissent désormais les critères.

Utilisation d'opérateurs AND, OR et personnalisés dans tous les éléments de Flow Builder

Nous avons repris les options de définition de conditions que vous connaissez avec les éléments Decision et Pause pour les élargir à Flow Builder. Spécifiez si la logique de condition doit remplir n'importe quelle condition ou toutes les conditions. Par exemple, spécifiez les contacts nommés Joe OR la ville de San Francisco. Vous pouvez également fournir votre propre logique personnalisée. Nous avons ajouté ces options aux éléments Obtenir des enregistrements, Mettre à jour les enregistrements et Supprimer des enregistrements, ainsi qu'à des éléments d'écran. Vous trouverez également ces options dans l'élément Start lors de la configuration de flux déclenchés par un enregistrement ou une planification, et dans des ensembles de choix d'enregistrements.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Allow OR and Condition Logic in Get/Update/Delete Records in Flow

IdeaExchange : Process Builder & Flows use commas as "Or" logic in filters *(partially delivered)*

Localisation d'une erreur Flow Builder en cliquant sur un lien

Si une erreur se produit dans Flow Builder, accédez directement à son emplacement au lieu de la rechercher dans votre flux. Les messages d'erreur de Flow Builder comprennent désormais un lien, si disponible, qui ouvre l'élément erroné et le met en évidence dans la zone de dessin. La zone de dessin et les ressources à présentation automatique ne prennent pas en charge la mise en évidence.

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

Simplification de l'accès aux données d'enregistrement associées dans les flux lancés automatiquement avec des déclencheurs

Dans les flux lancés automatiquement avec des déclencheurs, il n'est plus nécessaire de créer des éléments Obtenir les enregistrements pour rechercher les enregistrements associés et récupérer leurs données. À la place, lorsque vous configurez des éléments et des ressources de flux, vous pouvez aisément explorer les valeurs de champ d'enregistrements associés d'une variable globale ou d'enregistrement. Par exemple, dans un élément Décision, explorez depuis $Record jusqu'à ID de compte et Priorité client.

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

Utilisation des variables globales de votre organisation Salesforce partout dans des flux

Accédez aux informations sur votre organisation ou l'utilisateur actif partout dans vos flux en référençant des variables globales. Auparavant, la plupart des variables globales étaient disponibles uniquement dans des formules de flux, et Flow Builder n'affichait que les 100 premières options de chaque type de variable globale. Vous disposez désormais de toutes les options des variables globales à tous les emplacements qui prennent en charge les variables dans Flow Builder. Vous pouvez par exemple aisément afficher le nom de l'utilisateur actif pour personnaliser vos flux d'écran.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Affichage des étiquettes de champ de fusion dans Flow Builder

Les étiquettes des champs de fusion, tels que les constantes globales et les variables globales, sont désormais faciles à lire sous la forme de pilules. Nous masquons la complexité de la syntaxe des champs de fusion, mais elle reste disponible si vous souhaitez la gérer. Après avoir sélectionné et déplacé un champ de fusion vers un autre champ, l'étiquette du champ de fusion est affichée. L'étiquette ne change pas la valeur du champ de fusion. Avec des pilules, vous pouvez cliquer sur **X** pour retirer un champ de fusion. Les étiquettes sont disponibles dans certaines zones seulement, notamment dans les éléments de logique, les éléments de donnée et la visibilité des composants d'écran.

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

Enregistrement du paramètre Modèle de texte

Lorsque vous enregistrez une ressource de flux sous Afficher en texte enrichi ou Afficher en texte brut, la ressource de flux Modèle de texte mémorise le paramètre d'affichage défini.

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

Pourquoi : auparavant, la ressource de flux ne mémorisait pas le paramètre d'affichage du texte que vous utilisiez pour appliquer un texte enrichi ou un texte brut. Lorsque vous modifiez de nouveau l'élément de flux après avoir enregistré le flux, la ressource mémorise désormais le paramètre utilisé dans la session précédente. Cette mise à jour évite de changer le paramètre chaque fois que vous souhaitez appliquer une mise en forme en texte enrichi ou en texte brut. Elle évite également l'application accidentelle d'une mise en forme texte enrichi à un texte brut.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ressource de flux : Modèle de texte (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Keep current type in Text Template instead of defaulting to Rich Text

Aperçus des composants liste de sélection et liste à sélection multiple non interactifs dans l'écran de flux

Lorsque vous ajoutez un composant à un écran dans Flow Builder, le composant est affiché dans la zone de dessin de l'écran. Cependant, les composants ne sont pas interactifs dans la zone de dessin de l'écran. Auparavant, les composants liste de sélection et liste à sélection multiple étaient interactifs, mais pas toujours de façon satisfaisante ou utile.

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

Gestion de Lightning Flow : amélioration de l'exécution offerte par la version d'API et les déclencheurs dans la vue de liste des flux

Contrôlez l'adoption par chaque flux des changements de comportement à l'exécution. Déterminez rapidement quels déclencheurs sont inclus dans vos flux lancés automatiquement dans la page Flux de la Configuration.

DANS CETTE SECTION :

Adoption à la carte des changements de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels

Certains changements de comportement à l'exécution sont livrés sous forme de mises à jour de version gérées, qui permettent de spécifier la version d'API à contrôler lorsque chaque flux et processus adopte ces mises à jour. Vous pouvez désormais tester et mettre à niveau vos flux et vos processus individuellement et à votre rythme.

Affichage rapide des déclencheurs de vos flux dans la page Flux de la Configuration

Déterminez en un coup d'œil quels déclencheurs sont inclus dans vos flux lancés automatiquement avec la vue de liste Flux de la Configuration. La nouvelle colonne Déclencheur indique si le déclencheur d'un flux est un enregistrement, une planification ou un événement de plate-forme. Avec un flux déclenché par un enregistrement, vous pouvez déterminer si les mises à jour sont effectuées avant ou après la sauvegarde. Vous pouvez également découvrir le déclencheur inclus dans un flux lancé automatiquement en consultant la page de détail du flux.

Affichage des étiquettes de flux et des étiquettes d'écran dans les journaux d'interview de flux

L'objet Journal d'interview de flux contient le nouveau champ Étiquette du flux et l'objet Entrée au journal d'interview de flux contient le nouveau champ Étiquette de l'élément. Insérez les champs dans vos rapports personnalisés sur les flux d'écran afin de faciliter la lecture des données pour vos utilisateurs.

Exécution de flux dans le contexte système sans partager l'accès aux recommandations d'objet pour les utilisateurs externes

Désormais, seuls les utilisateurs internes peuvent accéder aux enregistrements Recommandation d'objet. Auparavant, les utilisateurs de communauté, de portail et invités avaient accès en lecture seule aux recommandations en invoquant un flux qui récupérait pour eux les enregistrements de recommandation. Pour conserver l'accès des utilisateurs externes aux recommandations, vous pouvez configurer l'exécution de flux dans le contexte système sans partage. Cependant, cette configuration contourne les autorisations utilisateur et laisse le flux créer, mettre à jour et supprimer des enregistrements auxquels l'utilisateur actif n'a pas directement accès. Assurez-vous que votre flux peut accéder uniquement aux enregistrements appropriés pour les utilisateurs externes. Pour configurer l'exécution d'un flux dans le contexte système sans partage, modifiez les propriétés de version du flux.

Déclenchement de l'exécution de flux lorsqu'un propriétaire d'enregistrement change dans Salesforce Classic

Lorsqu'un utilisateur change le propriétaire d'un enregistrement via Salesforce Classic, cette modification peut désormais lancer un flux déclenché par l'enregistrement. Auparavant, seuls les changements de propriétaire d'enregistrement effectués dans Lightning Experience pouvaient lancer des flux déclenchés par un enregistrement.

Adoption à la carte des changements de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels

Certains changements de comportement à l'exécution sont livrés sous forme de mises à jour de version gérées, qui permettent de spécifier la version d'API à contrôler lorsque chaque flux et processus adopte ces mises à jour. Vous pouvez désormais tester et mettre à niveau vos flux et vos processus individuellement et à votre rythme.

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

Qui : pour modifier la version de l'API d'un flux ou d'un processus en cours d'exécution, l'autorisation Gérer les flux est requise.

Pourquoi : auparavant, ces types d'amélioration étaient livrés sous forme de mises à jour de version ou de mises à jour critiques, car ils entraînaient l'arrêt de vos flux et processus existants. Certaines améliorations ne sont pas critiques pour tous les flux et tous les processus. Par conséquent, il n'est pas urgent de les tester et de les adopter avant une date spécifique.

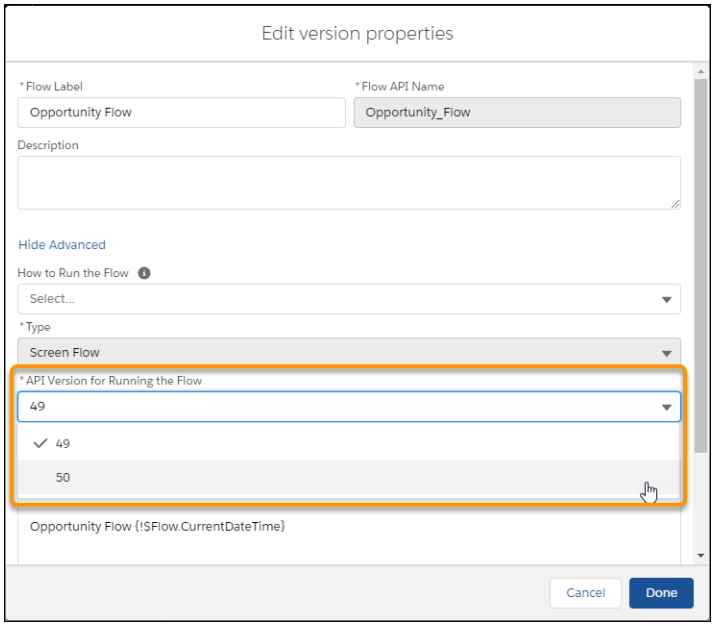
Vous pouvez tester et mettre à niveau vos flux et vos processus individuels à la date de votre choix. Vous pouvez même choisir de ne pas adopter les mises à jour de version gérée pour un ou l'ensemble de vos flux et processus.

Parfois, une mise à jour de version est également disponible sous forme de mise à jour de version gérée. Une mise à jour de version gérée permet d'adopter la modification pour des flux ou des processus individuels avant l'application automatique de la mise à jour de version. Lorsqu'une mise à jour de version a été adoptée ou automatiquement appliquée, tous les flux et processus de votre organisation reçoivent le nouveau comportement, quelles que soient les versions d'API à l'exécution.

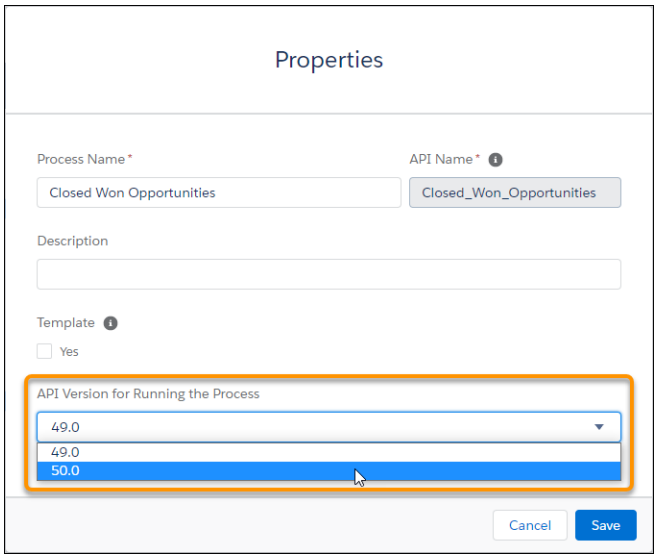
Comment : par défaut, lorsque vous créez un flux ou un processus, il est configuré pour être exécuté dans la toute dernière version de l'API. Cette version d'API ne change pas lors du déploiement des futures versions de Salesforce. Vous décidez si et quand la version d'API est modifiée pour l'exécution de chaque flux ou processus.

Avant de sélectionner une nouvelle version d'API, examinez toutes les améliorations à l'exécution qui ont été apportées entre la version d'API actuellement sélectionnée et la nouvelle version. Vous pouvez vérifier toutes les améliorations à l'exécution des flux et des processus correspondant à une version d'API dans les Notes de publication de Salesforce.

Pour changer la version d'API d'exécution d'un flux, ouvrez-la dans Flow Builder. Cliquez ensuite sur ⚙ pour modifier les propriétés de version, puis sur **Afficher les options avancées**.



Pour changer la version d'API d'exécution d'un processus, ouvrez-le dans le Générateur de processus, puis cliquez sur **Modifier les propriétés**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API Version 50.0

Affichage rapide des déclencheurs de vos flux dans la page Flux de la Configuration

Déterminez en un coup d'œil quels déclencheurs sont inclus dans vos flux lancés automatiquement avec la vue de liste Flux de la Configuration. La nouvelle colonne Déclencheur indique si le déclencheur d'un flux est un enregistrement, une planification ou un événement de plate-forme. Avec un flux déclenché par un enregistrement, vous pouvez déterminer si les mises à jour sont effectuées avant ou après la sauvegarde. Vous pouvez également découvrir le déclencheur inclus dans un flux lancé automatiquement en consultant la page de détail du flux.

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

Affichage des étiquettes de flux et des étiquettes d'écran dans les journaux d'interview de flux

L'objet Journal d'interview de flux contient le nouveau champ Étiquette du flux et l'objet Entrée au journal d'interview de flux contient le nouveau champ Étiquette de l'élément. Insérez les champs dans vos rapports personnalisés sur les flux d'écran afin de faciliter la lecture des données pour vos utilisateurs.

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

Exécution de flux dans le contexte système sans partager l'accès aux recommandations d'objet pour les utilisateurs externes

Désormais, seuls les utilisateurs internes peuvent accéder aux enregistrements Recommandation d'objet. Auparavant, les utilisateurs de communauté, de portail et invités avaient accès en lecture seule aux recommandations en invoquant un flux qui récupérait pour eux les enregistrements de recommandation. Pour conserver l'accès des utilisateurs externes aux recommandations, vous pouvez configurer l'exécution de flux dans le contexte système sans partage. Cependant, cette configuration contourne les autorisations utilisateur et laisse le flux créer, mettre à jour et supprimer des enregistrements auxquels l'utilisateur actif n'a pas directement accès. Assurez-vous que votre flux peut accéder uniquement aux enregistrements appropriés pour les utilisateurs externes. Pour configurer l'exécution d'un flux dans le contexte système sans partage, modifiez les propriétés de version du flux.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Dans quel contexte les flux sont-ils exécutés ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Déclenchement de l'exécution de flux lorsqu'un propriétaire d'enregistrement change dans Salesforce Classic

Lorsqu'un utilisateur change le propriétaire d'un enregistrement via Salesforce Classic, cette modification peut désormais lancer un flux déclenché par l'enregistrement. Auparavant, seuls les changements de propriétaire d'enregistrement effectués dans Lightning Experience pouvaient lancer des flux déclenchés par un enregistrement.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Amélioration des performances avec les flux déclenchés par un enregistrement exécutés uniquement pour modifications spécifiques

Extensions Lightning Flow : composants d'écran à objets multiples, interface utilisateur personnalisée pour les composants d'écran et les actions invocables, et simplification de l'importation d'actions via les services externes (pilote)

Demandez aux développeurs d'élaborer des composants d'écran qui fonctionnent avec tous les objets que vous choisissez. Utilisez des interfaces utilisateur élégantes élaborées par les développeurs pour des composants d'écran et des actions invocables que vous ajoutez à vos flux. Utilisez des services externes pour importer rapidement des spécifications d'API et ajoutez leurs actions à vos flux (pilote).

DANS CETTE SECTION :

Création de composants d'écran de flux qui fonctionnent avec plusieurs objets (globalement disponible)

Désormais, les développeurs peuvent créer des composants d'écran réutilisables qui utilisent les types de données génériques `sObject` et `sObject[]`. Ils peuvent élaborer un seul composant qui fonctionne avec plusieurs objets, au lieu d'un composant pour chaque objet individuel. Ils peuvent par exemple élaborer un composant de tableau de données qui fonctionne avec une collection d'enregistrements, depuis des comptes et des contacts vers des objets personnalisés.

Simplification de la configuration de composants d'écran de flux personnalisés (globalement disponible)

Les développeurs peuvent créer des éditeurs de propriété personnalisés qui facilitent la configuration de composants d'écran de flux dans Flow Builder. Un éditeur de propriété personnalisé est un simple composant Web Lightning.

Configuration de composants d'écran de flux personnalisés et simplification de l'utilisation d'actions pour plusieurs objets

Les développeurs peuvent désormais créer des éditeurs de propriétés personnalisés pour des actions et des composants d'écran personnalisés qui utilisent les types de données génériques `sObject` et `sObject[]`.

Simplification de l'ajout d'actions à des flux à partir de services Web publics (pilote)

Les Services externes peuvent désormais importer un nombre limité de spécifications pour des services Web publics. Les services pris en charge comprennent Jira, Dropbox, Instagram, Twitter, Mailchimp, eBay, Walmart, GoToMeeting, Trello et Medium. Activez jusqu'à 25 actions à la fois pour chaque API. Ajoutez les actions à votre flux depuis l'élément Action de Flow Builder. Les services externes comprennent désormais la prise en charge de la spécification OpenAPI 3.0, ainsi qu'un nouveau sélecteur qui permet d'activer et de désactiver des opérations d'API spécifiques.

Création de composants d'écran de flux qui fonctionnent avec plusieurs objets (globalement disponible)

Désormais, les développeurs peuvent créer des composants d'écran réutilisables qui utilisent les types de données génériques `sObject` et `sObject[]`. Ils peuvent élaborer un seul composant qui fonctionne avec plusieurs objets, au lieu d'un composant pour chaque objet individuel. Ils peuvent par exemple élaborer un composant de tableau de données qui fonctionne avec une collection d'enregistrements, depuis des comptes et des contacts vers des objets personnalisés.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Lightning dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : créez un composant Web Lightning d'écran de flux personnalisé, ou modifiez un composant existant. Dans son fichier de configuration, un composant d'écran de flux inclut la cible `lightning__FlowScreen`.

1. Définissez un type qui étend le type de données `sObject` générique en définissant un `<propertyType>`.
2. Pour chaque propriété qui est mappée avec le même objet, définissez l'attribut `type` de la propriété sur `{`***`propertyTypeName`***`}`. Si l'attribut attend une collection de cet objet, définissez l'attribut `type` sur `{`***`propertyTypeName`***`[]}`. Par exemple, si ***`propertyTypeName`*** est `T`, utilisez `{T}` ou `{T[]}`.

Vous pouvez référencer le même type de propriété pour des propriétés uniques et de collection. Pour définir plusieurs types de propriétés de variables uniques ou de collection, consultez les commentaires de l'exemple de code.

```
<!-- myComponent.js-meta.xml -->
<targetConfigs>
    <targetConfig targets="lightning__FlowScreen">

       <!-- Declare a property type that extends SObject for single and collection variable
 properties.-->
        <propertyType name="T" extends="SObject" label="Object" description="Select an
object." />

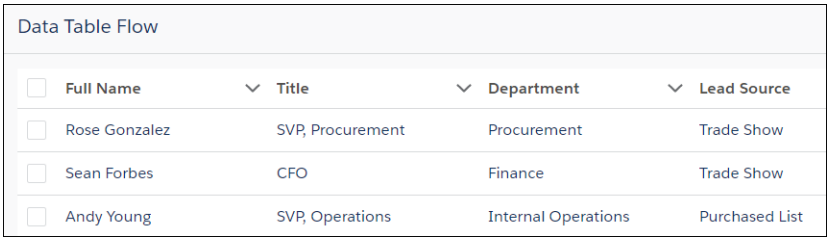
         <!--To use a collection of the SObject data type, use the braces in this syntax,
 type="{T[]}".-->
        <property name="tableData" label="Records to Display" type="{T[]}" role="inputOnly"
 required="true"
                  description="REQUIRED: Record Collection variable containing the records
 to display in the data table. Make sure to select a variable that matches the selected
object."/>

          <property name="preSelectedRows" label="Preselected Rows" type="{T[]}"
role="inputOnly"
                   description="Which records should be selected by default when the table
 renders? Select a Record Collection variable that contains those records."/>

          <property name="outputSelectedRows" label="User-Selected Rows" type="{T[]}"
role="outputOnly"
                    description="Which records were selected by the user at runtime? This
 value should be stored in a record collection variable."/>

    </targetConfig>
</targetConfigs>
```

Auparavant, l'exemple de composant était lié à un seul objet, par exemple Compte, Contact ou myCustomObject__c. À présent, les développeurs créent un seul composant et l'administrateur de Flow Builder choisit l'objet chaque fois qu'il utilise ce composant.



Pour cette fonctionnalité, lorsqu'un composant d'écran de flux définit un type de données sObject générique, les objets personnalisés que le flux référence ne sont pas automatiquement inclus dans le package. Pour réussir le déploiement du package, ajoutez manuellement ces objets personnalisés référencés au package.

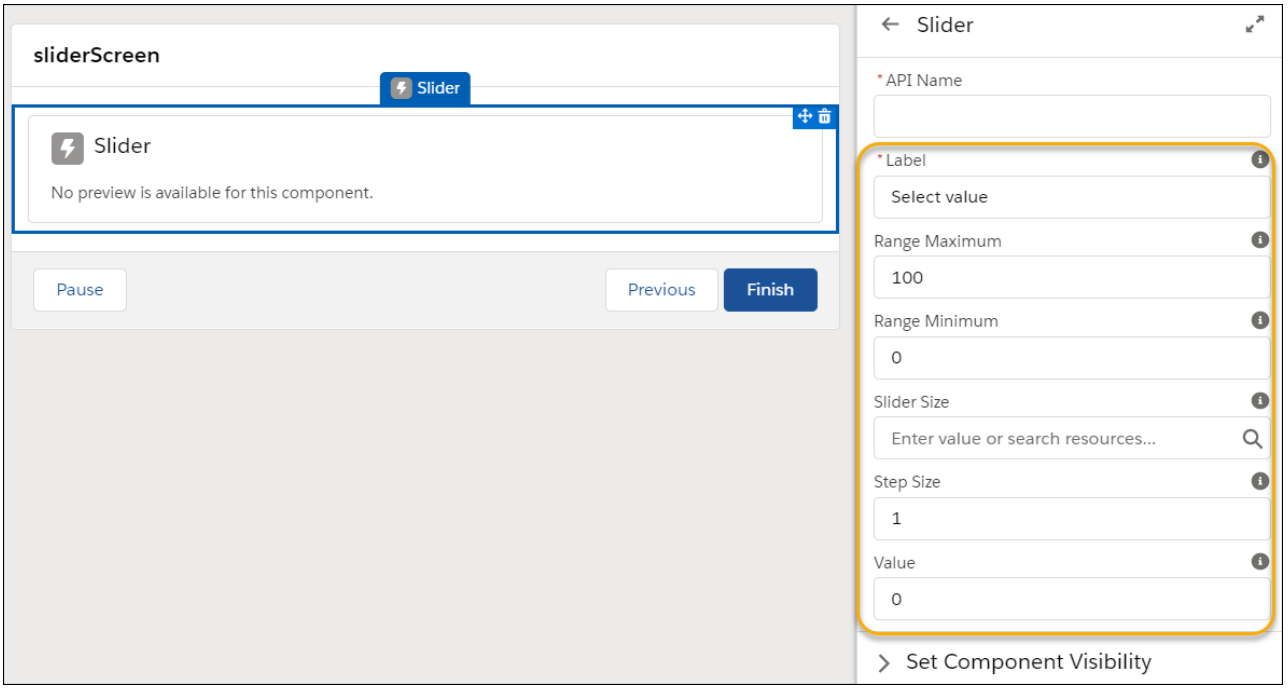
Changements depuis la version bêta : l'empaquetage et les ensembles de modifications sont désormais pris en charge pour les flux qui incluent un composant d'écran de flux à objets multiples.

Simplification de la configuration de composants d'écran de flux personnalisés (globalement disponible)

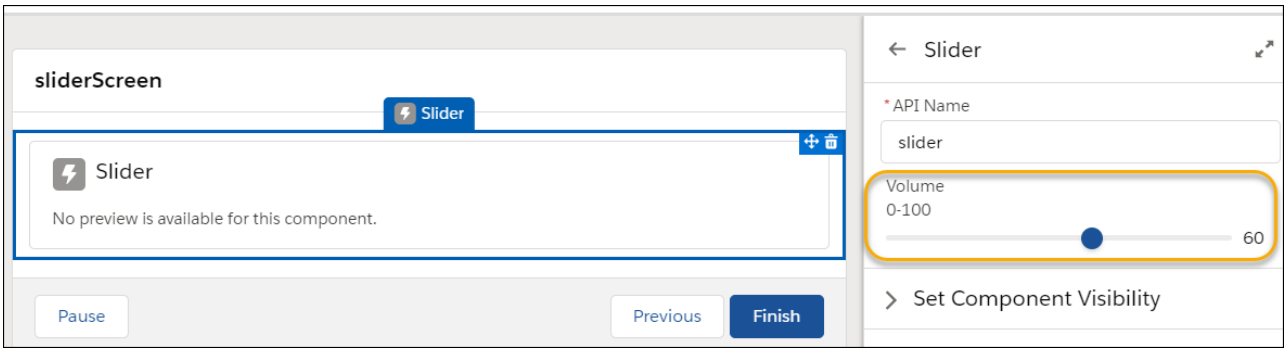
Les développeurs peuvent créer des éditeurs de propriété personnalisés qui facilitent la configuration de composants d'écran de flux dans Flow Builder. Un éditeur de propriété personnalisé est un simple composant Web Lightning.

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

Pourquoi : auparavant, lorsque vous configuriez un composant d'écran de flux personnalisé, l'interface utilisateur était composée de zones de liste déroulante. Le développeur qui élaborait le composant n'avait aucun contrôle sur l'interface utilisateur de l'éditeur de propriété.



Les développeurs peuvent désormais créer un composant Web Lightning personnalisé qui simplifie votre expérience de configuration d'un composant d'écran de flux.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'éditeurs de propriétés personnalisés pour les composants Web Lightning (globalement disponible)

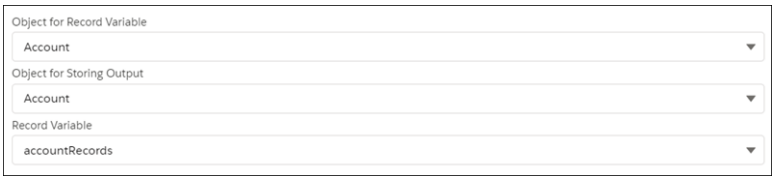
Configuration de composants d'écran de flux personnalisés et simplification de l'utilisation de fonctions pour plusieurs objets

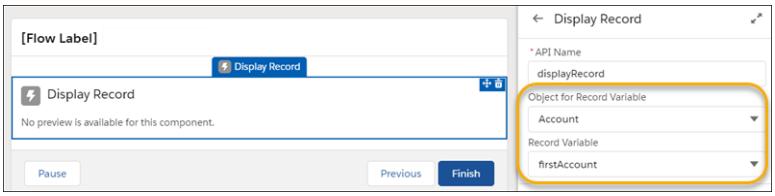
Les développeurs peuvent désormais créer des éditeurs de propriétés personnalisés pour des actions et des composants d'écran personnalisés qui utilisent les types de données génériques `sObject` et `sObject[]`.

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

Pourquoi : un développeur peut par exemple créer un éditeur de propriété personnalisé qui affiche un composant de liste de sélection pour sélectionner n'importe quelle collection d'enregistrements, depuis des comptes et des contacts jusqu'à des objets personnalisés. Auparavant, les développeurs créaient des éditeurs de propriétés personnalisés qui fonctionnaient avec un seul objet.

Les éditeurs de propriétés personnalisés de l'action personnalisée et du composant d'écran affichent des listes de sélection d'un objet.





Comment : pour chaque entrée générique `sObject` ou `sObject[]` dans une action personnalisée ou un composant d'écran, sélectionnez un objet spécifique.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'éditeurs de propriétés personnalisés qui utilisent des entrées SObject et SObject[] génériques dans des flux

Simplification de l'ajout d'actions à des flux à partir de services Web publics (pilote)

Les Services externes peuvent désormais importer un nombre limité de spécifications pour des services Web publics. Les services pris en charge comprennent Jira, Dropbox, Instagram, Twitter, Mailchimp, eBay, Walmart, GoToMeeting, Trello et Medium. Activez jusqu'à 25 actions à la fois pour chaque API. Ajoutez les actions à votre flux depuis l'élément Action de Flow Builder. Les services externes comprennent désormais la prise en charge de la spécification OpenAPI 3.0, ainsi qu'un nouveau sélecteur qui permet d'activer et de désactiver des opérations d'API spécifiques.

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

Remarque: Nous offrons les Améliorations du schéma d'API Services externes à une sélection de clients via un programme pilote qui exige l'acceptation de conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Les améliorations du schéma d'API Services externes ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur les améliorations du schéma d'API Services externes dans le groupe External Services de la Trailblazer Community.

Si vous utilisez ou accédez aux Améliorations du schéma d'API des Services externes avec une organisation Developer Edition, SFDC vous accorde une licence non-exclusive réservée à leur utilisation. Cette licence est gratuite, soumise aux conditions d'utilisation

du contrat d'abonnement principal Developer Services disponible à l'adresse Agreements and Terms, et offerte en échange de vos commentaires sur les Améliorations du schéma d'API des Services externes. Les Améliorations du schéma d'API des Services externes sont fournies en l'état uniquement à des fins d'évaluation et sans aucune garantie de quelque nature que ce soit, n'offrent pas de support et ne sont pas destinées à être utilisées en production. Vous acceptez que SFDC puisse arrêter cette fonctionnalité d'API à tout moment et ne jamais la rendre disponible en production.

Si vous utilisez ou accédez aux Améliorations du schéma d'API des Services externes (« Service non disponible globalement ») dans une organisation sandbox, SFDC vous accorde une licence non-exclusive réservée à l'utilisation du service Non disponible globalement. Cette licence est gratuite, soumise aux conditions d'utilisation du contrat Unified Pilot Research disponible à l'adresse Agreements and Terms. Le service Non disponible globalement est fourni en l'état, n'offre pas de support et n'est pas destiné à être utilisé en production. Vous acceptez que SFDC puisse arrêter ce service Non disponible globalement à tout moment et ne jamais le rendre disponible en production.

Mises à jour de version Lightning Flow : générateur de processus, actions invocables, champs de fusion de flux et actions Apex

Reprenez les interviews interrompues dans le même contexte et avec le même accès utilisateur qu'avant leur interruption. Laissez les processus évaluer les valeurs d'origine de champs d'enregistrement. Améliorez le comportement et l'impact des actions invocables échouées. Appliquez l'accès de l'utilisateur actif aux données lors de l'exécution de champs de fusion de flux. Respectez les modificateurs d'accès public pour les actions Apex héritées. Annulez la mise à jour « Demander l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux ».

DANS CETTE SECTION :

Définition de la reprise des interviews de flux interrompues dans le même contexte avec le même accès utilisateur (mise à jour)

Lorsque cette mise à jour est activée, les flux lancés automatiquement interrompus sont toujours repris dans le même contexte et avec le même accès utilisateur qu'avant leur interruption.

Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)

L'activation (application) automatique de cette mise à jour, publiée dans Summer '19, était programmée dans Summer '20, reportée à la version Winter '21 et de nouveau reportée à la version Winter '22. Cette mise à jour de version s'assure qu'un processus avec plusieurs critères et une mise à jour d'enregistrement évalue la valeur *d'origine* du champ qui a démarré le processus avec une valeur nulle.

Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour reportée)

L'activation (application) automatique de cette mise à jour, publiée dans Winter '20, était programmée dans Summer '20, reportée à la version Winter '21 et de nouveau reportée à la version Spring '21. Cette mise à jour de version 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.

Application de l'accès aux données dans les champs de fusion de flux (mise à jour reportée)

Cette mise à jour, publiée dans Spring '20, était programmée pour Summer '20, mais son activation (application) automatique a été reportée à la version Spring '21. Cette mise à jour force l'accès aux données de l'utilisateur actif lorsque Flow Builder utilise un champ de fusion pour accéder à un champ dans un enregistrement associé.

Forcer les flux à respecter les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées (mise à jour reportée)

Cette mise à jour, publiée dans Spring '20, était programmée pour Summer '20, mais son activation (application) automatique a été reportée à la version Spring '21. Lorsque cette mise à jour de version est activée, les développeurs savent, en toute confiance, que leurs actions Apex héritées sont correctement protégées et disponibles uniquement pour d'autres composants dans leurs packages gérés. Cette mise à jour provoque l'échec des flux qui contiennent une action Apex héritée publique.

Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)

L'activation automatique de la mise à jour Désactiver les règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex, publiée dans Summer '20, était programmée dans Spring '21, mais a été reportée à la version Summer '21. Cette mise à jour de version remplace la mise à jour Demander l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux. La mise à jour Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex rétablit les organisations à leur état d'origine, dans lequel les utilisateurs peuvent accéder uniquement pour exécuter un flux qui inclut des actions Apex.

Vérification de 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 reportée)

Cette mise à jour, publiée dans Spring '19, était programmée pour Spring '20, mais son activation (application) automatique a été reportée à la version Spring '21. **Remarque :** Cette mise à jour a déjà été activée dans les organisations Salesforce qui ont reçu Summer '20 avant le 10 juillet 2020. Si c'est le cas pour votre organisation, vous pouvez la désactiver jusqu'à la publication de Spring '21. Cette mise à jour permet aux formules de processus et de flux de renvoyer des valeurs nulles lorsque les calculs impliquent un champ de variable d'enregistrement nulle ou de relation de référence nulle.

Empêcher les mises à jour de champ automatisées de supprimer les notifications par e-mail (mise à jour de version)

L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans la version Summer '17, était planifiée dans Spring '20, mais est désormais disponible uniquement en contactant le Support client de Salesforce. Pour diverses opérations, notamment l'attribution d'une tâche à une personne, vous pouvez choisir de notifier l'utilisateur concerné par e-mail. Cette mise à jour empêche les processus, les règles de workflow et les déclencheurs Apex de supprimer ces notifications par e-mail.

Définition de la reprise des interviews de flux interrompues dans le même contexte avec le même accès utilisateur (mise à jour)

Lorsque cette mise à jour est activée, les flux lancés automatiquement interrompus sont toujours repris dans le même contexte et avec le même accès utilisateur qu'avant leur interruption.

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

Quand : Salesforce applique cette mise à jour dans la version Winter '22. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Pourquoi : lorsqu'un flux lancé automatiquement reprend après un événement de reprise temporel, il est exécuté dans le contexte système sans partage. Le flux reprend ainsi quel que soit le contexte et l'accès de l'utilisateur avant son interruption. Lorsque cette mise à jour est activée, les flux reprennent dans le même contexte et avec les mêmes autorisations qu'avant leur interruption.

Par exemple, un utilisateur clique sur un bouton personnalisé pour exécuter un flux lancé automatiquement alors qu'il n'est pas autorisé à modifier l'enregistrement A. Initialement, le flux lancé automatiquement est exécuté dans le contexte de l'utilisateur. Cependant, après avoir été interrompu, puis résumé, le flux est exécuté dans le contexte système et peut modifier l'enregistrement A. Lorsque cette mise à jour est activée, les flux ne peuvent pas modifier les enregistrements que l'utilisateur actif n'est pas autorisé à modifier.

Cette mise à jour affecte uniquement les flux lancés automatiquement qui contiennent des éléments Pause configurés pour reprendre après un délai défini.

Cette mise à jour renforce la sécurité de votre organisation Salesforce en vous empêchant d'attribuer involontairement aux utilisateurs l'autorisation de création ou de modification d'enregistrements auxquels ils n'ont pas accès.

Comment : les interviews de flux lancés automatiquement peuvent échouer si elles sont interrompues par un événement de reprise temporel. Pour éviter les échecs d'interviews de flux, assurez-vous que les utilisateurs actifs disposent des autorisations requises pour exécuter tous les éléments de flux après chaque élément Pause. Alternativement, vous pouvez configurer l'exécution des flux lancés automatiquement dans le contexte système.

Pour appliquer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour définir la reprise des interviews de flux interrompues dans le même contexte avec le même accès utilisateur, suivez les étapes de test et d'activation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour de version
- Mises à jour de version Lightning Flow : générateur de processus, actions invocables, champs de fusion de flux et actions Apex

Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)

L'activation (application) automatique de cette mise à jour, publiée dans Summer '19, était programmée dans Summer '20, reportée à la version Winter '21 et de nouveau reportée à la version Winter '22. Cette mise à jour de version s'assure qu'un processus avec plusieurs critères et une mise à jour d'enregistrement évalue la valeur *d'origine* du champ qui a démarré le processus avec une valeur nulle.

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

Quand : cette mise à jour est appliquée dans la version Winter '22. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Comment : pour appliquer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus, suivez les étapes de test et d'activation.

Si vous avez un processus avec l'option **Voulez-vous exécuter les actions uniquement lorsque des modifications spécifiées sont apportées à l'enregistrement ?** sélectionnée, ou si vous utilisez la fonction `ISCHANGED()` dans vos critères, cette mise à jour peut entraîner un changement du comportement du processus.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour de version
- Mises à jour de version Lightning Flow : générateur de processus, actions invocables, champs de fusion de flux et actions Apex
- *Notes de publication de Summer '20* : Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)

Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour reportée)

L'activation (application) automatique de cette mise à jour, publiée dans Winter '20, était programmée dans Summer '20, reportée à la version Winter '21 et de nouveau reportée à la version Spring '21. Cette mise à jour de version 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 de version, si une action invocable échoue, les transactions dans lesquelles elle est appelée sont annulées. Avec cette mise à jour de version, 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 de version, les types d'action suivants ne prennent pas en charge la fonctionnalité d'enregistrement partiel :

- Annuler une commande d'exécution
- Commandes d'annulation
- Capturer des fonds
- Espaces de travail de contenu
- Créer une commande d'exécution
- Créer une facture à partir d'une commande d'exécution
- 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 : cette mise à jour est appliquée dans la version Spring '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance. Avant l'application ou l'activation de cette mise à jour de version 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 : pour appliquer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables, suivez les étapes de test et d'activation.

Révisez toutes les intégrations d'API qui utilisent des actions invocables afin de vérifier le comportement de l'enregistrement partiel.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour de version

Mises à jour de version Lightning Flow : générateur de processus, actions invocables, champs de fusion de flux et actions Apex

Notes de publication de Summer '20 : Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour reportée)

Application de l'accès aux données dans les champs de fusion de flux (mise à jour reportée)

Cette mise à jour, publiée dans Spring '20, était programmée pour Summer '20, mais son activation (application) automatique a été reportée à la version Spring '21. Cette mise à jour force l'accès aux données de l'utilisateur actif lorsque Flow Builder utilise un champ de fusion pour accéder à un champ dans un enregistrement associé.

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

Quand : cette mise à jour est appliquée dans la version Spring '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Pourquoi : lorsque cette mise à jour est activée, le champ de fusion du flux qui accède à un enregistrement associé respecte les autorisations d'objet, l'accès au niveau du champ et l'accès au niveau de l'enregistrement, notamment les règles de partage, de l'utilisateur actif.

Par exemple, une organisation définit les contacts privés, sauf si le propriétaire d'un contact le partage explicitement avec d'autres utilisateurs.

Sans cette mise à jour, lorsqu'un utilisateur non propriétaire d'un contact exécute un flux utilisant un champ de fusion pour accéder à un champ du contact, via le champ ID de contact, l'interview de flux ignore la sécurité au niveau de l'enregistrement et accède au champ.

```
{!caseRecord.Contact.LastName}
```

Lorsque cette mise à jour est activée, l'accès au niveau de l'enregistrement de l'utilisateur actif est respecté et l'interview de flux ne peut pas accéder au champ.

Comment : nous recommandons de tester cette mise à jour dans une organisation sandbox avant de l'activer dans votre organisation de production. Testez tous les chemins de flux qui utilisent des champs de fusion pour accéder aux champs d'enregistrements associés qui ont une sécurité au niveau de l'objet, une sécurité au niveau du champ ou une sécurité au niveau de l'enregistrement. Par exemple, testez les flux qui utilisent des champs de fusion pour accéder aux champs d'enregistrements associés qui ne sont pas partagés avec l'utilisateur actif du flux.

Pour appliquer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour Forcer l'accès aux données dans les champs de fusion de flux, suivez les étapes de test et d'activation.

Si vous rencontrez des problèmes, contactez le Support client de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour de version
- Mises à jour de version Lightning Flow : générateur de processus, actions invocables, champs de fusion de flux et actions Apex
- *Notes de publication de Summer '20* : Forcer l'accès aux données dans les formules de flux (mise à jour reportée)

Forcer les flux à respecter les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées (mise à jour reportée)

Cette mise à jour, publiée dans Spring '20, était programmée pour Summer '20, mais son activation (application) automatique a été reportée à la version Spring '21. Lorsque cette mise à jour de version est activée, les développeurs savent, en toute confiance, que leurs actions Apex héritées sont correctement protégées et disponibles uniquement pour d'autres composants dans leurs packages gérés. Cette mise à jour provoque l'échec des flux qui contiennent une action Apex héritée publique.

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

Pourquoi : cette mise à jour corrige un problème de flux qui ne respectent pas les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées. Ce problème affecte uniquement les actions Apex héritées qui référencent des classes Apex installées à partir de packages gérés.

Les actions Apex héritées s'intitulaient auparavant plug-ins Apex. Lorsque vous définissez une classe Apex qui implémente l'interface `Process.Plugin` dans votre organisation, elle est disponible dans Flow Builder en tant qu'action Apex héritée.

Remarque: Pour les nouvelles intégrations Apex, nous recommandons d'utiliser l'annotation `InvocableMethod` au lieu de l'interface `Process.Plugin`. Cette mise à jour n'affecte pas les méthodes Apex invocables.

Lorsque cette mise à jour est activée :

- Les flux échouent lorsqu'ils exécutent des actions Apex héritées publiques.
- Les actions Apex héritées publiques ne sont pas disponibles dans Flow Builder.
- Les actions Apex héritées globales avec des méthodes `describe` ou `invoke` ne sont pas disponibles pour les flux dans un espace de noms différent.

Sans cette mise à jour, vous pouvez ajouter des actions Apex héritées publiques à des flux, même si elles ne sont pas prises en charge. De plus, les actions Apex héritées globales avec des méthodes `describe` ou `invoke` publiques sont disponibles pour les flux dans un espace de noms différent.

Quand : cette mise à jour est appliquée dans la version Spring '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Comment : nous recommandons de tester cette mise à jour dans une organisation sandbox ou Developer avant de l'activer en production. Si vous travaillez dans votre organisation de production, testez pendant les heures creuses. Testez tous les chemins qui contiennent des éléments d'action Apex héritée et assurez-vous que vos flux fonctionnent correctement. Si une action Apex héritée est importante pour un processus métier, mais n'est pas prise en charge avec cette mise à jour, contactez le développeur du package. Le développeur peut définir une action Apex héritée globale ou reconstruire la fonctionnalité dans une nouvelle classe Apex.

Pour appliquer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez *`Mises à jour de version`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour forcer les flux à respecter les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées, suivez les étapes de test et d'activation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour de version

Mises à jour de version Lightning Flow : générateur de processus, actions invocables, champs de fusion de flux et actions Apex

Notes de publication de Summer '20 : Forcer les flux à respecter les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées (mise à jour reportée)

Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)

L'activation automatique de la mise à jour Désactiver les règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex, publiée dans Summer '20, était programmée dans Spring '21, mais a été reportée à la version Summer '21. Cette mise à jour de version remplace la mise à jour Demander l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux. La mise à jour Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex rétablit les organisations à leur état d'origine, dans lequel les utilisateurs peuvent accéder uniquement pour exécuter un flux qui inclut des actions Apex.

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

Quand : cette mise à jour est appliquée dans la version Summer '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Qui : cette nouvelle mise à jour est disponible uniquement pour les organisations qui ont activé la mise à jour Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex. Si la mise à jour Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex n'est pas affichée, vous n'avez aucune mesure à prendre pour être conforme.

Comment : pour appliquer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez *Mises à jour de version* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex, cliquez sur **Activer**. Puisque nous retirons une exigence, l'activation de cette mise à jour n'affecte aucune personnalisation existante. Nous recommandons aux administrateurs de vérifier les personnalisations afin de s'assurer que l'accès est préservé pour les utilisateurs qui utilisent des classes Apex pour d'autres raisons.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour de version
- Mises à jour de version Lightning Flow : générateur de processus, actions invocables, champs de fusion de flux et actions Apex
- *Notes de publication de Summer '20* : Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)

Vérification de 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 reportée)

Cette mise à jour, publiée dans Spring '19, était programmée pour Spring '20, mais son activation (application) automatique a été reportée à la version Spring '21. **Remarque :** Cette mise à jour a déjà été activée dans les organisations Salesforce qui ont reçu Summer '20 avant le 10 juillet 2020. Si c'est le cas pour votre organisation, vous pouvez la désactiver jusqu'à la publication de Spring '21. Cette mise à jour permet aux formules de processus et de flux de renvoyer des valeurs nulles lorsque les calculs impliquent un champ de variable d'enregistrement nulle ou de relation de référence nulle.

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

Pourquoi : dans des processus et des flux, une formule peut référencer le champ d'un enregistrement via un champ de variable d'enregistrement ou de relation de référence. À l'exécution, lorsque le champ de variable d'enregistrement ou de relation de référence est nul, la formule renvoie parfois null. Sinon, elle renvoie une exception non gérée. Avec cette mise à jour, la formule renvoie toujours une valeur nulle lorsque le champ de variable d'enregistrement ou de relation de référence est nul. Cette mise à jour n'affecte pas les champs de fusion.

Par exemple, lorsque vous mettez à jour un compte, un processus démarre et vérifie les critères avant d'exécuter les actions. Les critères comprennent une formule qui référence le nom du compte parent via le champ Compte parent du compte. Le champ Compte parent est un champ de relation de référence : `[Account].Parent.Name`.

Si la valeur du champ de relation de référence est nulle, la formule renvoie null. Sans cette mise à jour, la formule renvoie parfois une exception non gérée au lieu de null.

Quand : cette mise à jour est appliquée dans la version Spring '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Comment : pour tester cette mise à jour critique, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox. Testez toutes les formules de processus et de flux qui référencent des champs de relation ou des champs de variable d'enregistrement. Les processus incluent des formules dans des critères et dans des actions. Les flux incluent des formules dans des ressources et dans la validation de composants d'entrée. Pour appliquer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez *Mises à jour de version* dans la case

Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour vérifier la prise en charge de l'enregistrement et des décisions, des requêtes de champ de relation de référence nulles dans les formules de processus et de flux, suivez les étapes de test et d'activation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour de version
- Mises à jour de version Lightning Flow : générateur de processus, actions invocables, champs de fusion de flux et actions Apex
- *Notes de publication de Summer '20* : Renvoyer des valeurs nulles dans les formules de processus et de flux (mise à jour reportée)
- Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API Version 50.0

Empêcher les mises à jour de champ automatisées de supprimer les notifications par e-mail (mise à jour de version)

L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans la version Summer '17, était planifiée dans Spring '20, mais est désormais disponible uniquement en contactant le Support client de Salesforce. Pour diverses opérations, notamment l'attribution d'une tâche à une personne, vous pouvez choisir de notifier l'utilisateur concerné par e-mail. Cette mise à jour empêche les processus, les règles de workflow et les déclencheurs Apex de supprimer ces notifications par e-mail.

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

Quand : cette mise à jour est disponible uniquement en contactant le Support client de Salesforce.

Pourquoi : prenons un exemple.

- Vous changez le propriétaire d'une requête et souhaitez notifier le nouveau propriétaire par e-mail.
- Vous créez un utilisateur et souhaitez lui envoyer un e-mail de bienvenue.
- Vous créez une tâche et souhaitez notifier son propriétaire par e-mail.
- Vous créez une règle d'attribution et souhaitez notifier les utilisateurs attribués à une requête.

Avant la version Summer '17, ces e-mails n'étaient pas toujours envoyés. Si la modification déclenchait un processus, une règle de workflow ou un déclencheur Apex qui mettait à jour le même enregistrement, Salesforce supprimait l'e-mail. Lorsque vous activez cette mise à jour, Salesforce ne supprime plus les e-mails de notification.

La solution consistait à ajouter vos propres notifications par e-mail, par exemple avec une Alerte par e-mail dans un processus ou une règle de workflow. Si vous utilisez cette solution pour compenser les e-mails manquants et activer cette mise à jour, vos utilisateurs reçoivent des messages en double. Retirez vos solutions de contournement pour vous assurer que les utilisateurs reçoivent une seule notification.

Comment : Nous recommandons de tester la mise à jour critique dans un environnement sandbox. Si vous travaillez dans votre organisation de production, testez pendant les heures creuses.

1. Identifiez les personnalisations qui envoient les notifications par e-mail.
2. Retirez les notifications par e-mail supplémentaires des composants de personnalisation.
3. Testez vos personnalisations pour vous assurer que Salesforce n'envoie pas d'e-mails en double.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour de version

Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API version 50.0

Ces mises à jour affectent uniquement les flux et les processus dont l'exécution est configurée dans l'API version 50.0 ou supérieure. Les mises à jour de version permettent de tester et d'adopter des modifications de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels quand vous le souhaitez. Pour changer la version d'API d'exécution d'un flux, ouvrez-le dans Flow Builder, puis changez les propriétés de version du flux. Pour changer la version d'API d'exécution d'un processus, ouvrez-le dans le Générateur de processus, puis changez ses propriétés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application mobile avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Appliquer le paramètre de navigation du contrôle Suivant ou Terminer de chaque écran de flux

Lorsque **Suivant ou Terminer** set désélectionné dans les paramètres de navigation de contrôle d'un écran de flux, l'écran n'affiche plus l'option de navigation Suivant pour les utilisateurs. Pour les flux exécutés dans les versions d'API antérieures à 50.0, le paramètre **Suivant ou Terminer** est toujours appliqué. Plus précisément, les écrans affichent toujours l'option Suivant lorsqu'un élément est dans le flux après l'écran.

Prise en charge des variables d'enregistrement nulles par les champs de fusion

Les champs de fusion qui référencent des variables d'enregistrement n'entraînent plus d'erreurs lorsque les variables sont nulles à l'exécution. Pour les flux exécutés dans les versions d'API antérieures à 50.0, un champ de fusion tel que `{!Account.Name}` entraîne une erreur lorsque la variable enregistrement du compte est nulle à l'exécution.

Évaluer correctement la fonction ISBLANK pour des chaînes vides

Dans les formules de flux et de processus, la fonction ISBLANK renvoie true pour les chaînes vides ou les valeurs nulles. Dans les flux et les processus exécutés dans les versions d'API antérieures à 50.0, la fonction ISBLANK renvoie true uniquement lorsque la valeur est nulle.

Appliquer l'accès aux données de l'utilisateur actif lorsque le flux utilise un champ de fusion

Cette mise à jour de version active l'option Forcer l'accès aux données dans les champs de fusion de flux, pour les flux exécutés dans la version d'API 50.0. Après son activation automatique, la mise à jour de version est appliquée pour tous les flux, quelle que soit la version d'API à l'exécution. Pour plus d'informations, consultez Forcer l'accès aux données dans les champs de fusion de flux (mise à jour reportée) à la page 489.

Traiter les références non valides dans les variables globales en tant qu'erreurs au lieu de valeurs de chaîne

À l'exécution, une référence à une variable globale non valide entraîne désormais une erreur. Dans les flux exécutés dans les versions d'API antérieures à 50.0, les références à des variables globales non valides sont traitées en tant que valeurs de chaîne. Par exemple, un flux d'écran contient le composant Texte d'affichage avec une coquille, comme suit : `Bonjour {!$User.FirstNaame}!` Si le flux est exécuté dans la version d'API 50.0 ou supérieure, une erreur se produit à l'exécution de l'élément Écran. Si le flux est exécuté dans une version d'API antérieure à 50.0, vos utilisateurs affichent à l'écran « Bonjour {!$User.FirstNaame}! » au lieu de Bonjour suivi du nom.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Adoption à la carte des changements de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels

Générateur d'applications Lightning : formulaires dynamiques globalement disponibles, amélioration des actions dynamiques et analyse des performances des pages d'enregistrement

Divisez les détails de vos enregistrements et créez des pages Lightning plus dynamiques à l'aide de formulaires dynamiques, désormais globalement disponibles. Découvrez de nouvelles méthodes qui augmentent la flexibilité et contrôlent les actions dynamiques pour vos pages d'enregistrement. Obtenez une analyse des performances d'exécution des pages d'enregistrement Lightning pendant que vous les concevez avec l'Analyse des performances dans le Générateur d'applications.

DANS CETTE SECTION :

Séparation des détails de vos enregistrements avec des formulaires dynamiques (globalement disponible)

Les formulaires dynamiques représentent une nouvelle étape dans l'évolution des pages d'enregistrement Lightning. Ils permettent de configurer des champs et des sections de détail d'enregistrement dans le Générateur d'applications Lightning. Cette fonctionnalité, désormais globalement disponible et activée pour tous, a été modifiée depuis la version bêta.

Nouvelle flexibilité avec les actions dynamiques sur ordinateur de bureau (globalement disponible et bêta) et appareil mobile (bêta)

De nouvelles méthodes augmentent la flexibilité et contrôlent les actions dynamiques pour vos pages d'enregistrement. Les actions dynamiques pour les objets personnalisés sont globalement disponibles sur ordinateur de bureau et bêta sur appareils mobiles. Les actions dynamiques des objets standard sont en version bêta pour le bureau. Attribuez des actions dans le Générateur d'applications Lightning au lieu de la présentation de page, puis appliquez des filtres afin de contrôler quand et où les actions s'affichent pour les utilisateurs.

Analyse des performances de votre page Lightning

Découvrez comment augmenter les performances de vos pages d'enregistrement à partir d'analyses directement dans le Générateur d'applications Lightning. L'analyse des performances du générateur d'applications évalue les champs, les instances du composant Liste associée et les métadonnées d'une page d'enregistrement. Recevez en un clic les meilleures pratiques et des suggestions d'amélioration des performances de page et de l'expérience utilisateur.

Modifications de l'en-tête et de la barre d'outils du Générateur d'applications Lightning

Nous avons mis à jour l'en-tête et la barre d'outils du Générateur d'applications Lightning et déplacé quelques éléments.

Insertion des types d'enregistrement lors de l'empaquetage de pages Lightning

Lorsque vous ajoutez une page Lightning à un package, tous les types d'enregistrement associés à cette page sont désormais automatiquement inclus.

Retrait de Performance de l'application (bêta) des paramètres de l'application Lightning

L'outil Performance de l'application (bêta) a été retiré. Il représentait une version épurée du rapport Optimizer réservé aux pages d'enregistrement Lightning. Il était auparavant disponible dans le menu Paramètres de l'application lors de la modification d'une application Lightning.

Amélioration de l'accessibilité au Générateur d'applications Lightning

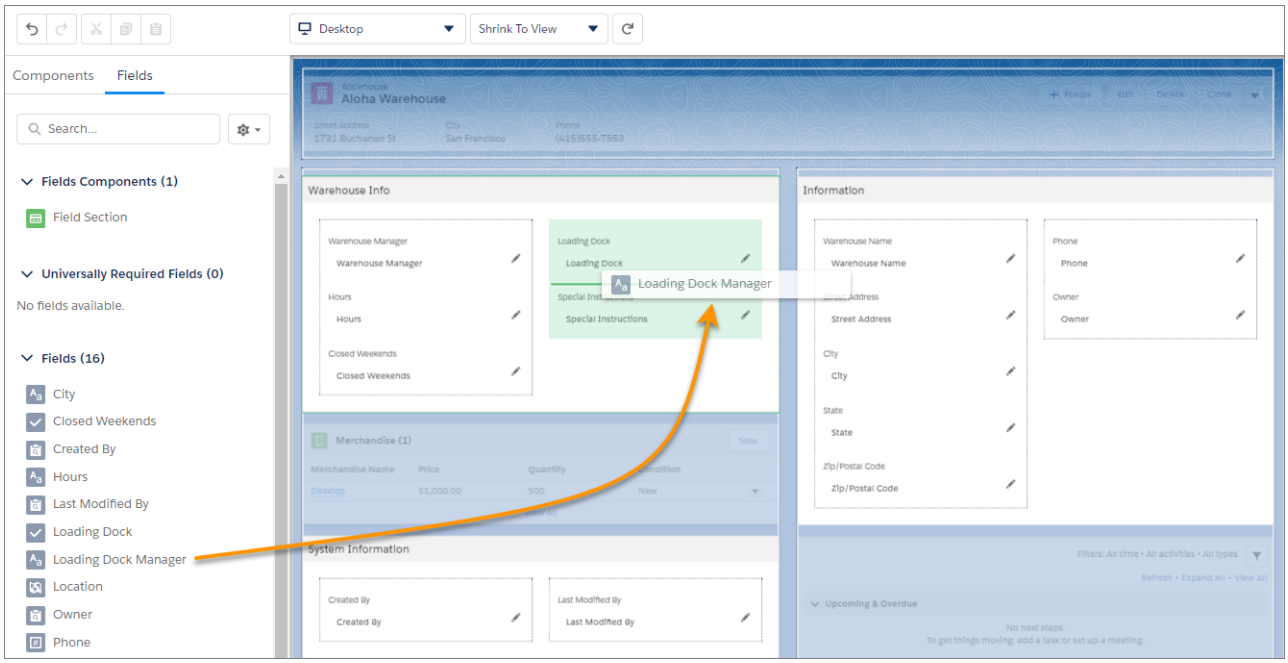
Parcourez et interagissez aisément avec les éléments de la zone de dessin du Générateur d'applications Lightning grâce à l'amélioration de l'accessibilité.

Séparation des détails de vos enregistrements avec des formulaires dynamiques (globalement disponible)

Les formulaires dynamiques représentent une nouvelle étape dans l'évolution des pages d'enregistrement Lightning. Ils permettent de configurer des champs et des sections de détail d'enregistrement dans le Générateur d'applications Lightning. Cette fonctionnalité, désormais globalement disponible et activée pour tous, a été modifiée depuis la version bêta.

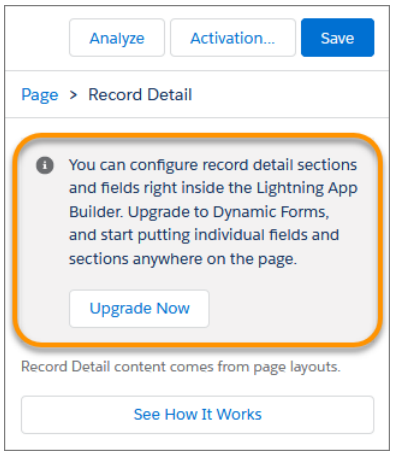
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : plus votre présentation de page contient de champs, plus le composant Détails de l'enregistrement se transforme en bloc de champs monolithique que vous ne pouvez pas personnaliser. Avec les formulaires dynamiques, vous pouvez migrer les champs et les sections depuis votre présentation de page vers le Générateur d'applications Lightning sous forme de composants individuels. Vous pouvez ensuite les configurer de la même façon que les autres composants de la page, et fournir aux utilisateurs uniquement les champs et les sections dont ils ont besoin.



Comment : les formulaires dynamiques sont désormais activés pour tout le monde ! Ainsi, les nouvelles fonctionnalités disponibles sont affichées dans le Générateur d'applications Lightning. Un nouvel onglet Champs dans la palette de composants inclut les composants Champ et Section de champ, qui sont les blocs de construction des formulaires dynamiques. Lors de la configuration de champs et de sections, vous recevez une aide avec les conseils dans l'application, qui ont été spécialement créés pour les pages pilotées par des formulaires dynamiques.

Par où commencer ? Ouvrez une page d'enregistrement existante dans le Générateur d'applications Lightning, puis cliquez sur **Mettre à niveau maintenant** dans le volet des propriétés Détails de l'enregistrement afin de lancer l'assistant de migration Formulaires dynamiques. En quelques clics, l'assistant ajoute à la page des champs et des sections de champs pour vous.



La migration n'est pas la seule méthode. Vous pouvez également élaborer vos propres pages. Créez une page enregistrement Lightning, puis faites glisser des champs et des sections n'importe où sur la page.

Remarque: Les formulaires dynamiques sont pris en charge dans les pages d'enregistrement uniquement pour des objets personnalisés.

Changements depuis la version bêta :

- les formulaires dynamiques sont désormais activés pour tout le monde dans les éditions prises en charge. La possibilité d'activer et de désactiver votre organisation depuis le nœud Paramètres de la page d'enregistrement de la Configuration a été retirée.
- Les champs universellement requis ont été déplacés vers leur propre section de la palette et ont des icônes distinctes.
- L'empaquetage est désormais pris en charge pour les pages qui contiennent des composants Formulaires dynamiques (Champ, Section de champ).
- La prise en charge avancée des formulaires dynamiques lors de la modification, la création et le clonage.
- La résolution de plusieurs limitations et problèmes connus.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Séparation des détails de vos enregistrements avec des formulaires dynamiques

Nouvelle flexibilité avec les actions dynamiques sur ordinateur de bureau (globalement disponible et bêta) et appareil mobile (bêta)

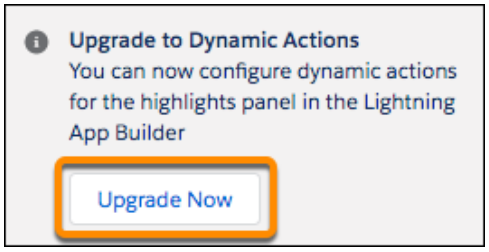
De nouvelles méthodes augmentent la flexibilité et contrôlent les actions dynamiques pour vos pages d'enregistrement. Les actions dynamiques pour les objets personnalisés sont globalement disponibles sur ordinateur de bureau et bêta sur appareils mobiles. Les actions dynamiques des objets standard sont en version bêta pour le bureau. Attribuez des actions dans le Générateur d'applications Lightning au lieu de la présentation de page, puis appliquez des filtres afin de contrôler quand et où les actions s'affichent pour les utilisateurs.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience sur ordinateur de bureau et à l'application mobile Salesforce dans les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

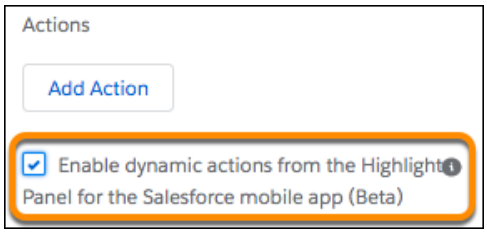
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les Actions dynamiques pour des objets standard sur ordinateur de bureau et les Actions dynamiques pour des objets personnalisés dans l'application mobile Salesforce correspondent à des aperçus et ne font pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal avec Salesforce. Utilisez ces fonctionnalités 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 ces fonctionnalités sur une période spécifique ou à terme, et nous pourrons les arrêter à tout moment. Ces fonctionnalités servent exclusivement à des fins d'évaluation et ne doivent pas être utilisées en production. Elles sont offertes en l'état, ne sont pas prises en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenu responsable de tout préjudice ou dommage résultant de ces fonctionnalités ou en relation avec ces fonctionnalités. 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 Actions dynamiques dans le groupe Lightning Web Runtime Communities de la Trailblazer Community.

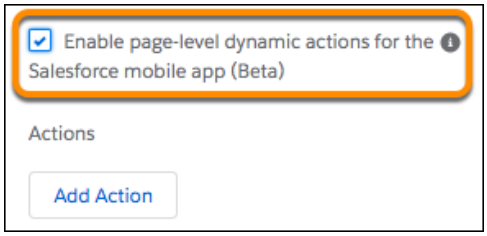
Comment : si vous souhaitez activer des actions dynamiques pour un objet personnalisé sur ordinateur de bureau, ajoutez ou sélectionnez le composant Panneau de présentation dans la page d'enregistrement de l'objet personnalisé. Dans le volet des propriétés du panneau de présentation, cliquez sur **Mettre à niveau maintenant**, puis accédez à l'assistant pour migrer des actions ou démarrer de nouvelles actions.



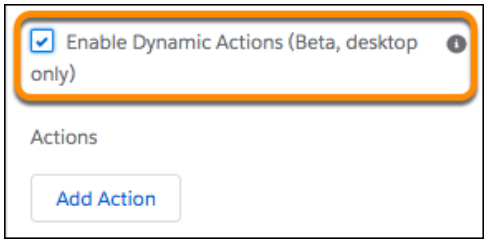
Pour attribuer les mêmes actions à l'objet personnalisé sur appareil mobile et ordinateur de bureau, sélectionnez **Activer les actions dynamiques du Panneau de présentation pour l'application mobile Salesforce (bêta)** dans le volet des propriétés.



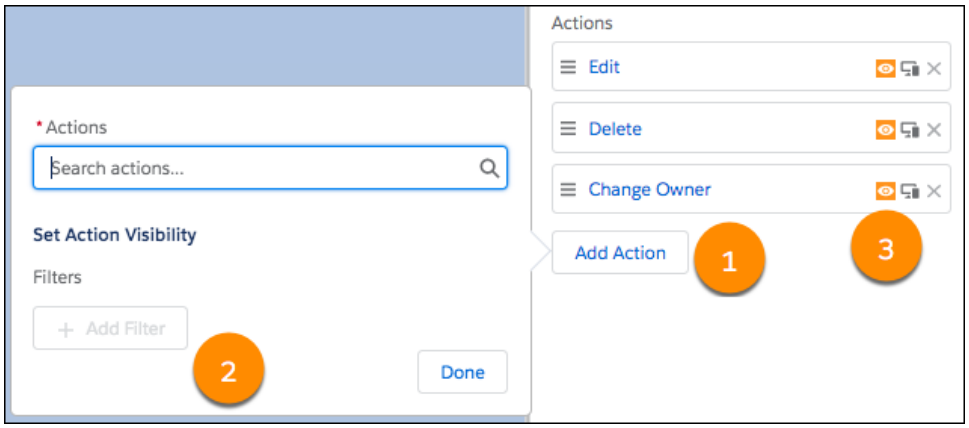
Si vous souhaitez utiliser une autre série d'actions dynamiques sur appareil mobile ou si vous avez une page Lightning mobile uniquement, vous pouvez activer des actions dynamiques pour appareil mobile via les propriétés de la page d'enregistrement. Créez ou ouvrez une page d'enregistrement pour un objet personnalisé dans le Générateur d'applications Lightning. Dans le volet des propriétés de la page, sélectionnez **Activer les actions dynamiques au niveau de la page pour l'application mobile Salesforce (bêta)**.



Si vous souhaitez activer des actions dynamiques pour un objet standard pour le bureau, ajoutez ou sélectionnez le composant Panneau de présentation dans la page d'enregistrement de l'objet. Dans les propriétés du panneau de présentation sélectionnez **Activer les actions dynamiques (bêta, bureau uniquement)**.



Pour ajouter une action dans l'un des scénarios d'action dynamique, cliquez sur **Ajouter une action** (1) dans le volet des propriétés. Dans la fenêtre modale Actions, choisissez une action, puis cliquez sur **Ajouter un filtre** (2) pour attribuer les règles de visibilité basées sur un champ d'enregistrement, un type d'appareil et d'autres filtres. Une icône d'œil (3) en regard du nom d'une action indique que des règles de visibilité sont appliquées. Si vous avez migré des actions depuis une présentation de page, vous pouvez les modifier dans la fenêtre modale Actions.

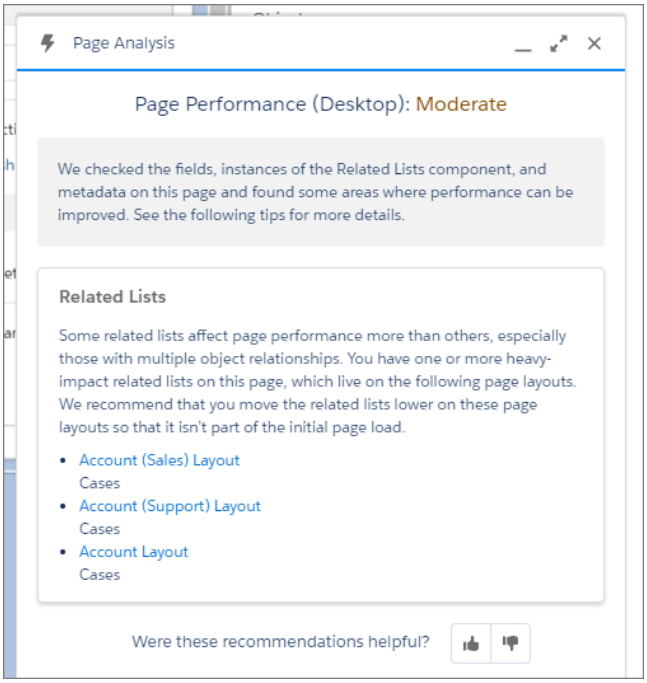


Analyse des performances de votre page Lightning

Découvrez comment augmenter les performances de vos pages d'enregistrement à partir d'analyses directement dans le Générateur d'applications Lightning. L'analyse des performances du générateur d'applications évalue les champs, les instances du composant Liste associée et les métadonnées d'une page d'enregistrement. Recevez en un clic les meilleures pratiques et des suggestions d'amélioration des performances de page et de l'expérience utilisateur.

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

Comment : pour afficher l'évaluation des performances de votre page, cliquez sur **Analyser** dans la barre d'outils du Générateur d'applications Lightning.



L'analyse des performances du générateur d'applications est disponible uniquement pour les pages d'enregistrement sur ordinateur de bureau.

Nous aimerions connaître votre avis sur les recommandations. Exécutez une analyse et dites-nous ce que vous en pensez en utilisant la fonctionnalité de commentaire incluse dans le pied de page de l'invite.

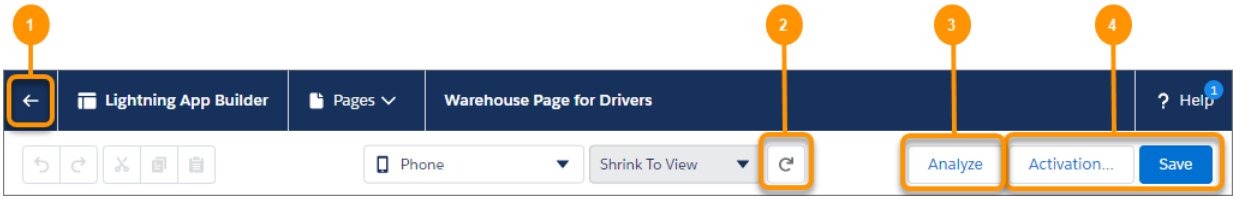
Modifications de l'en-tête et de la barre d'outils du Générateur d'applications Lightning

Nous avons mis à jour l'en-tête et la barre d'outils du Générateur d'applications Lightning et déplacé quelques éléments.

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

Comment : dans l'en-tête, nous avons déplacé le bouton Revenir tout à fait à gauche (1).

Dans la barre d'outils, le bouton Actualiser est désormais représenté par une simple icône fléchée (2). Nous avons également ajouté un bouton Analyser pour la nouvelle analyse des performances dans le générateur d'applications (3). Enfin, nous avons changé l'emplacement et la couleur des boutons Enregistrer et Activation (4). Le bouton Enregistrer est désormais tout à fait à droite sur fond bleu et le bouton Activation est sur fond blanc.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Analyse des performances de votre page Lightning

Insertion des types d'enregistrement lors de l'empaquetage de pages Lightning

Lorsque vous ajoutez une page Lightning à un package, tous les types d'enregistrement associés à cette page sont désormais automatiquement inclus.

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

Retrait de Performance de l'application (bêta) des paramètres de l'application Lightning

L'outil Performance de l'application (bêta) a été retiré. Il représentait une version épurée du rapport Optimizer réservé aux pages d'enregistrement Lightning. Il était auparavant disponible dans le menu Paramètres de l'application lors de la modification d'une application Lightning.

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

Pourquoi : les évaluations de performance des pages Lightning que l'outil retiré renvoyait ont été améliorées et insérées dans autre fonctionnalité, Analyse des performances dans le Générateur d'applications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Analyse des performances de votre page Lightning

Amélioration de l'accessibilité au Générateur d'applications Lightning

Parcourez et interagissez aisément avec les éléments de la zone de dessin du Générateur d'applications Lightning grâce à l'amélioration de l'accessibilité.

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

Comment : lors de la navigation entre les régions et les composants avec la touche tabulation, les éléments invisibles ne sont plus sélectionnés.

Lorsqu'une région ou un composant est sélectionné, les icônes d'insertion ( ) et les icônes d'action ( ) d'un composant sont désormais disponibles comme cibles de la touche Tabulation dans l'élément sélectionné.

Dans les pages d'enregistrement qui utilisent des formulaires dynamiques, le texte dans les composants Section de champ est désormais disponible comme cible de la touche Tabulation. Vous pouvez sélectionner **Ajouter un ou plusieurs champs ici** avec la touche Tabulation, appuyer sur **Entrée**, puis ajouter les champs.

Lorsque vous utilisez le clavier ou la souris pour sélectionner **Get more on the AppExchange** en tant que cible du focus dans la palette de composants, la couleur change pour augmenter la visibilité.

Générateurs Einstein : livraison de recommandations personnalisées (bêta), test des performances de votre prédiction et affichage de la plage de confiance et des principaux prédicteurs dans les enregistrements pour les prédictions numériques

Le Générateur de recommandations Einstein offre à tout moment et à tout le monde des recommandations personnalisées pilotées par l'intelligence artificielle. Le Générateur de prédiction Einstein prend en charge les connaissances au niveau de l'enregistrement pour des prédictions numériques.

DANS CETTE SECTION :

Recommandations pour tous avec le Générateur de recommandations Einstein (bêta)

Suggérez à vos clients des recommandations personnalisées pilotées par l'intelligence artificielle en mappant les enregistrements d'un objet Salesforce à un autre. Par exemple, recommandez les meilleurs produits pour un compte. Indiquez à Einstein les objets Salesforce à partir desquels il peut apprendre, personnalisez vos paramètres et mettez les recommandations en œuvre avec une stratégie Next Best Action.

Générateur de prédiction Einstein : expertise sur vos résultats de prédiction avec une carte de score remplie d'actions

Prenez des décisions mieux informées concernant votre activité avec la fiche de score interactive reconçue dans le Générateur de prédiction Einstein. Recevez des conseils pratiques sur l'activation de vos prédictions et comment améliorer leur qualité. Avant d'exécuter vos prédictions sur vos données live, évaluez ses performances.

Générateur de prédiction Einstein : test interactif des performances de vos prédictions

Vous avez établi votre prédiction et obtenu vos résultats. La prédiction Einstein était-elle correcte ? Le graphique Distribution des résultats de votre carte de score indique le pourcentage des scores corrects et incorrects. Utilisez le curseur interactif pour tester les performances de votre prédiction avec différents seuils de score pour mieux optimiser l'utilisation de vos résultats.

Affichage des principaux prédicteurs et de la plage de confiance dans les enregistrements pour les prédictions numériques

Le composant Prédictions Einstein, qui affiche les principaux prédicteurs dans les enregistrements pour les prédictions par oui/non, est désormais disponible pour les prédictions numériques. Einstein affiche également la plage de confiance du score de prédiction. Déterminez quels prédicteurs sont les principaux influenceurs des scores individuels.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Recommandations pour tous avec le Générateur de recommandations Einstein (bêta)

Suggérez à vos clients des recommandations personnalisées pilotées par l'intelligence artificielle en mappant les enregistrements d'un objet Salesforce à un autre. Par exemple, recommandez les meilleurs produits pour un compte. Indiquez à Einstein les objets Salesforce à partir desquels il peut apprendre, personnalisez vos paramètres et mettez les recommandations en œuvre avec une stratégie Next Best Action.

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

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le Générateur de recommandations Einstein 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 tenu 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. Pendant la période bêta, vous pouvez utiliser des recommandations Einstein illimitées. Lorsque le Générateur de recommandations Einstein est globalement disponible, les limites d'utilisation sont susceptibles d'évoluer. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur le Générateur de recommandations Einstein dans IdeaExchange. Pour en savoir plus sur la participation au programme bêta et l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez votre chargé de compte.

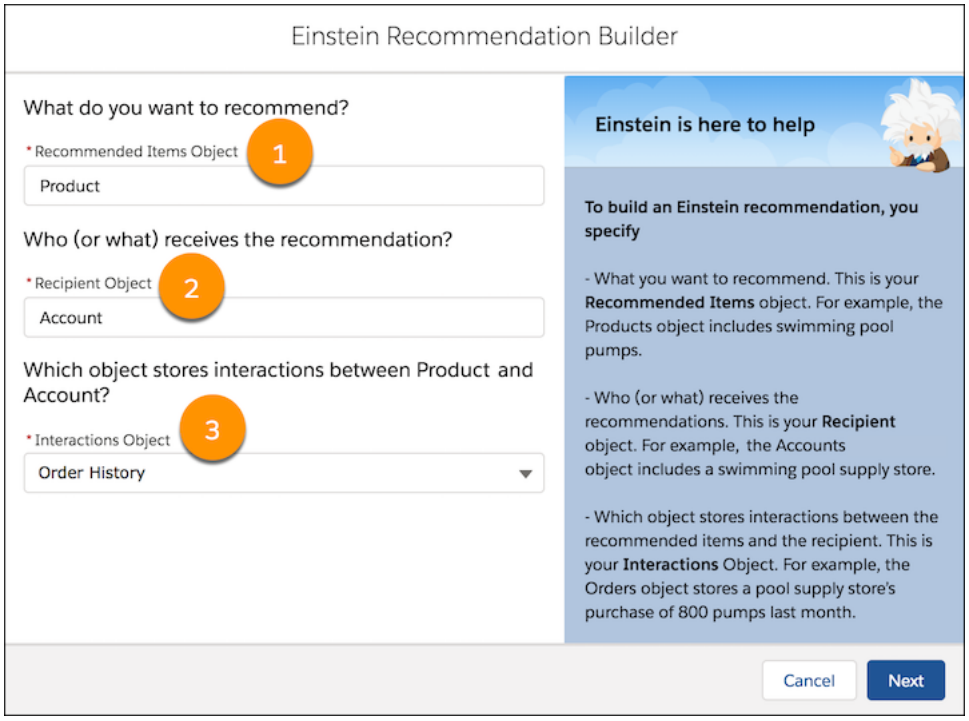
Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les administrateurs détenteurs de licences Service Cloud Einstein et Lightning Platform Plus.

Comment : dans la Configuration, recherchez et sélectionnez Générateur de recommandations Einstein. Cliquez sur **Nouvelle recommandation**.

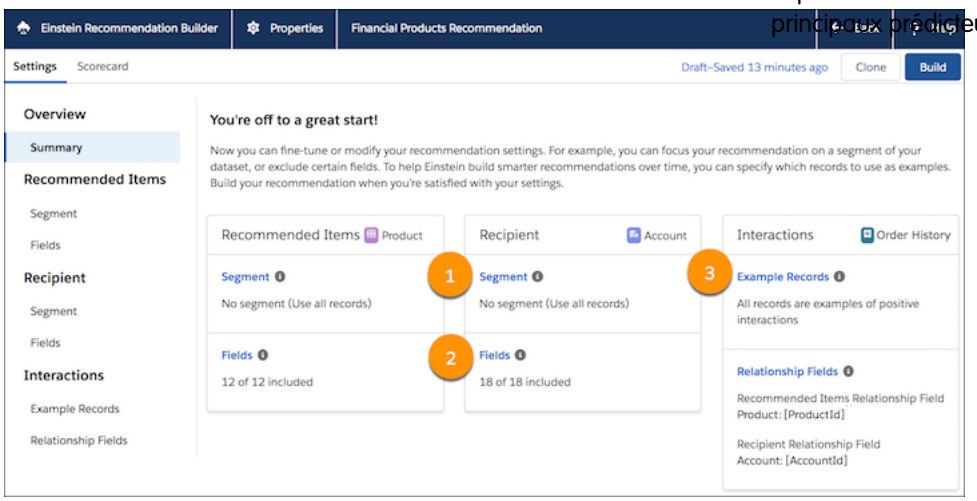
Les recommandations Einstein sont basées sur trois objets Salesforce interconnectés :

- L'objet **Éléments recommandés** (1) contient les enregistrements que vous souhaitez recommander. Vous pouvez par exemple recommander des produits financiers, qui sont stockés dans votre objet Produit.
- L'objet **Destinataire** (2) contient les enregistrements qui reçoivent la recommandation. Vous pouvez par exemple recommander des produits financiers pour de petites entreprises, qui sont stockés dans votre objet Compte.
- L'objet **Interactions** (3) permet à Einstein de rechercher des interactions entre les objets Éléments recommandés et Destinataire. Lorsqu'un compte achète un produit, l'interaction peut être stockée dans l'objet Historique des commandes.

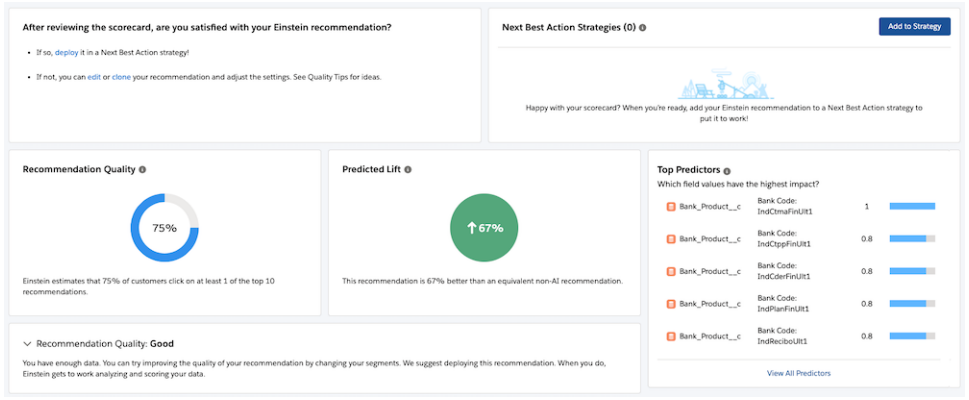
Le Générateur de recommandation prend en charge tous les objets personnalisés et la plupart des objets standard.



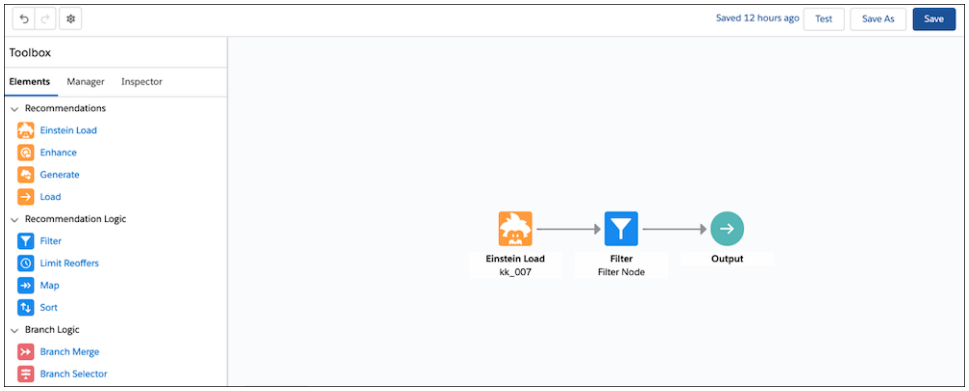
La page Résumé permet d'explorer chaque objet pour créer des segments, exclure des champs et spécifier quels enregistrements sont des exemples d'interactions positives et négatives.



Une fois votre recommandation élaborée, examinez sa fiche de score pour connaître ses performances.



Lorsque les résultats vous conviennent, déployez votre recommandation Einstein vers une stratégie Next Best Action ! Utilisez le Générateur de stratégie pour combiner de façon transparente des stratégies métiers avec des recommandations Einstein. Par exemple, ajoutez des règles pour déterminer quand certaines recommandations sont affichées ou pour exclure des recommandations Einstein spécifiques.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Générateur de prédiction Einstein : expertise sur vos résultats de prédiction avec une carte de score remplie d'actions

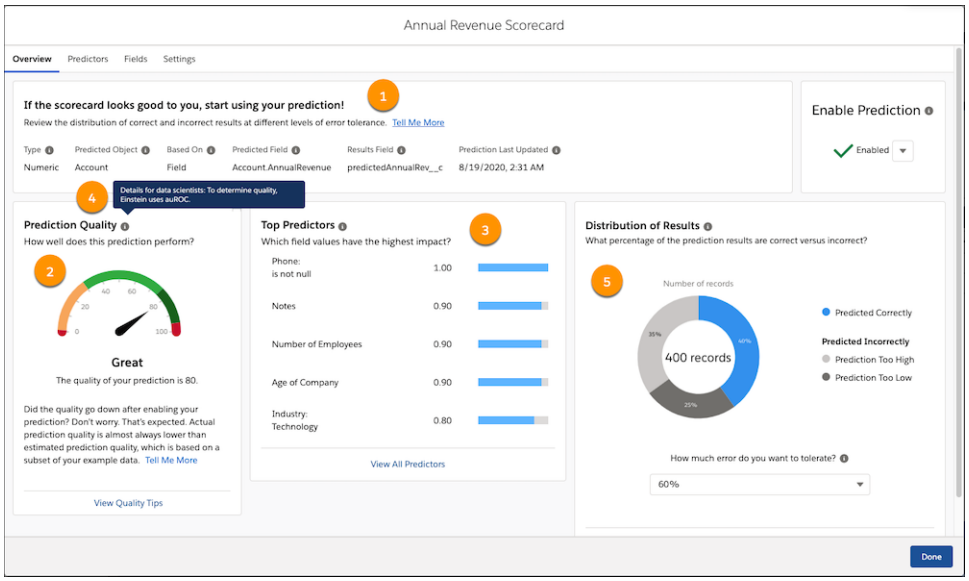
Prenez des décisions mieux informées concernant votre activité avec la fiche de score interactive reconçue dans le Générateur de prédiction Einstein. Recevez des conseils pratiques sur l'activation de vos prédictions et comment améliorer leur qualité. Avant d'exécuter vos prédictions sur vos données live, évaluez ses performances.

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

Quand : le graphique Distribution des résultats et la possibilité de tester les performances de vos prédictions sont disponibles peu après la publication de Winter '21. Revenez ici pour vérifier si des mises à jour sont disponibles.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les administrateurs détenteurs d'une licence Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions, EinsteinBuilderFree ou Platform Plus.

Comment : accédez à la carte de score de vos prédictions dans les vues de liste Prédictions dans Configuration du Générateur de prédiction Einstein.

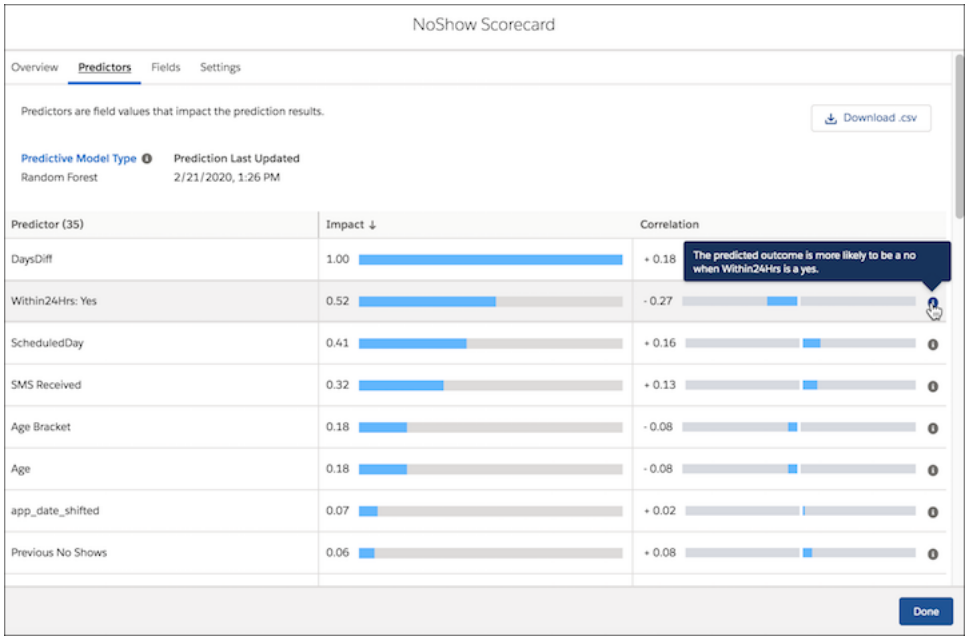


Un premier conseil est affiché en haut de l'onglet Vue d'ensemble (1). Activez cette prédiction ou déterminez comment améliorer sa qualité avant de l'activer. Sous la jauge de qualité (2), comprenez ce que « qualité » signifie et comment l'améliorer.

En haut de chaque graphique (3) est indiquée la question à laquelle il répond. Partout, des conseils de survol (4) indiquent ce que vous recherchez et comment l'utiliser.

Le graphique Distribution des résultats (5) affiche le pourcentage de résultats de prédiction corrects et incorrects de chaque type. Non seulement vous pouvez recueillir ces connaissances après avoir commencé à utiliser vos résultats de prédiction, mais vous pouvez même obtenir une estimation des résultats basée sur vos données échantillons. Utilisez le curseur interactif pour tester les performances de votre prédiction avec différents seuils de score.

L'onglet Prédicteurs indique clairement l'impact et la corrélation pour chaque prédicteur pour aider à mesurer les résultats.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Générateur de prédiction Einstein : test interactif des performances de vos prédictions

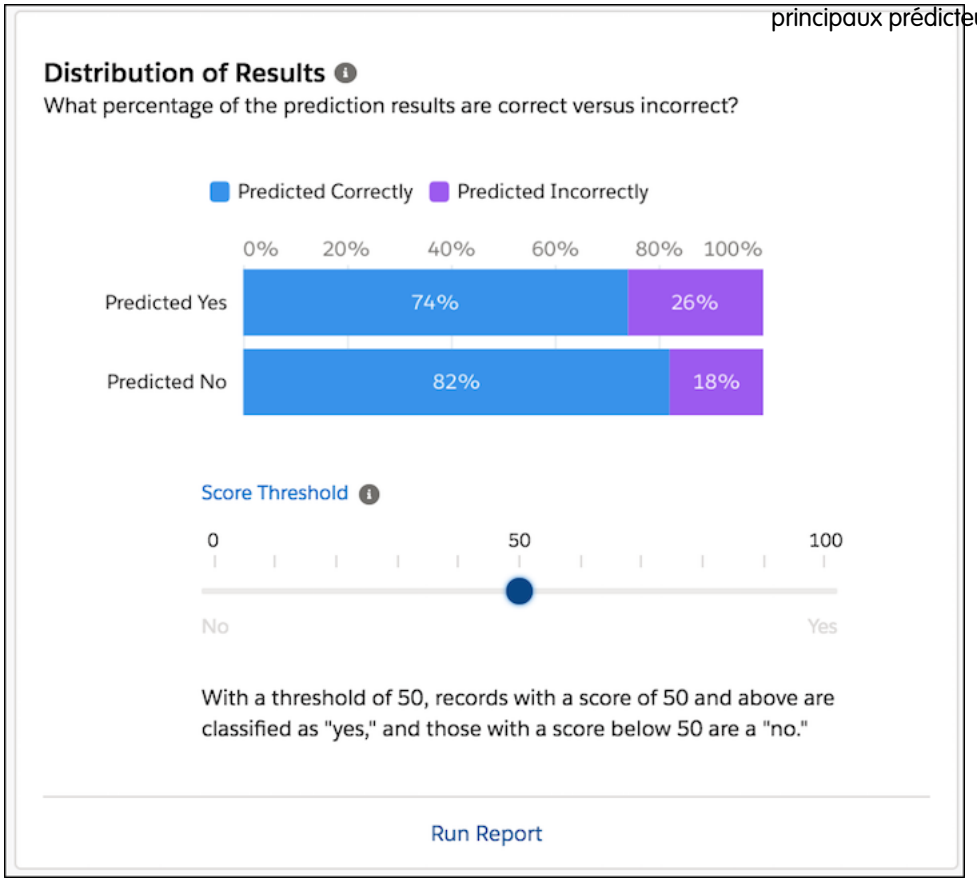
Vous avez établi votre prédiction et obtenu vos résultats. La prédiction Einstein était-elle correcte ? Le graphique Distribution des résultats de votre carte de score indique le pourcentage des scores corrects et incorrects. Utilisez le curseur interactif pour tester les performances de votre prédiction avec différents seuils de score pour mieux optimiser l'utilisation de vos résultats.

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

Quand : le graphique Distribution des résultats et la possibilité de tester les performances de vos prédictions sont disponibles peu après la publication de Winter '21. Revenez ici pour vérifier si des mises à jour sont disponibles.

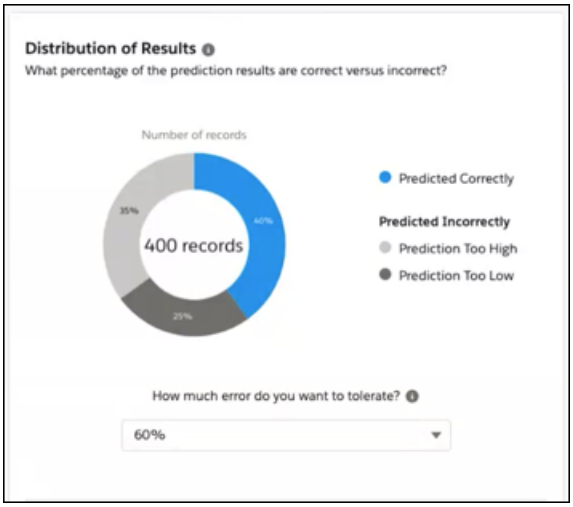
Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les administrateurs détenteurs d'une licence Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions, EinsteinBuilderFree ou Platform Plus.

Comment : dans la carte de score de votre prédiction, consultez le graphique Distribution des résultats. Pour une prédiction par oui ou non, le graphique indique le pourcentage des prédictions par oui et non correctes et incorrectes. Lorsque le titre inclut (Estimé), cela signifie que la prédiction n'a pas encore été exécutée sur les données live ou qu'Einstein attend plus de résultats.



Mieux encore, vous pouvez tester les performances actuelles (ou potentielles) de votre prédiction à différents seuils de score. Un seuil de score de 50 signifie que vous considérez que les scores supérieurs ou égaux à 50 correspondent à oui et que les scores inférieurs à 50 correspondent à non. Faites glisser le curseur vers le haut ou vers le bas pour tester les résultats corrects par rapport aux résultats incorrects avec d'autres seuils afin d'ajuster comment vous évaluez un résultat oui ou non.

Avec des prédictions numériques, utilisez un graphique similaire pour déterminer le pourcentage de prédictions correctes, trop faibles ou trop élevées. Définissez votre tolérance d'erreur à différents niveaux pour observer l'impact sur vos résultats. Le niveau d'erreur à tolérer dépend de chaque cas d'utilisation. Utilisez ces informations pour déterminer les actions à exécuter en fonction de vos résultats prédits.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

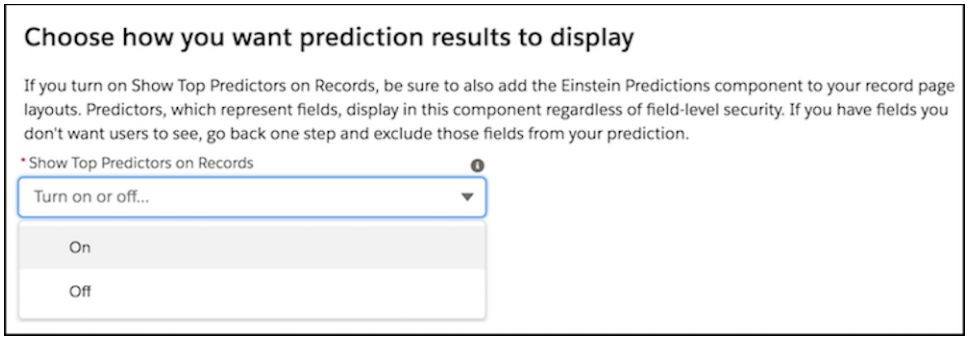
Affichage des principaux prédicteurs et de la plage de confiance dans les enregistrements pour les prédictions numériques

Le composant Prédictions Einstein, qui affiche les principaux prédicteurs dans les enregistrements pour les prédictions par oui/non, est désormais disponible pour les prédictions numériques. Einstein affiche également la plage de confiance du score de prédiction. Déterminez quels prédicteurs sont les principaux influenceurs des scores individuels.

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

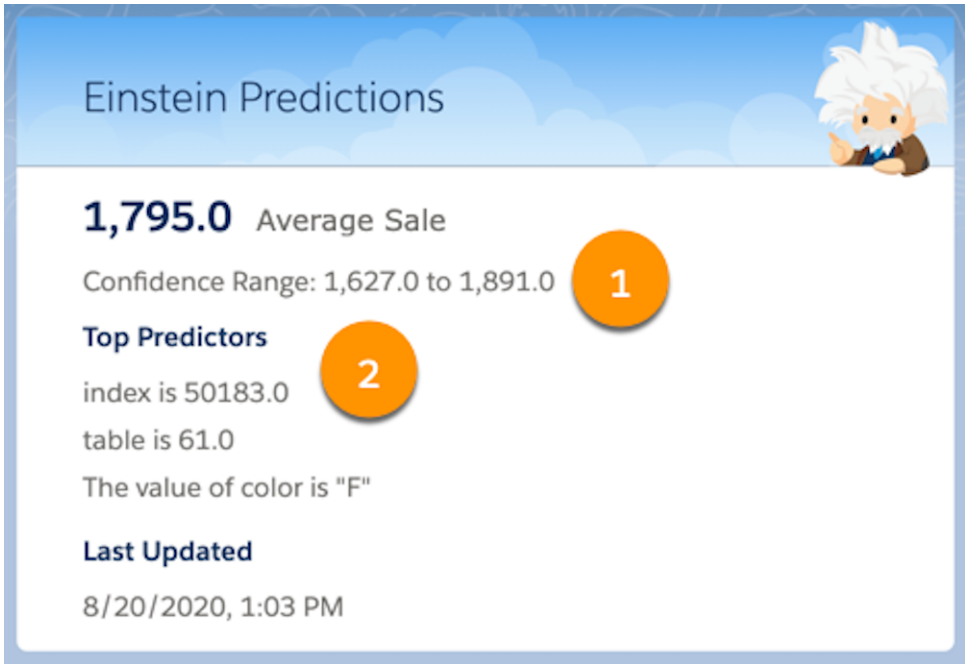
Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les administrateurs détenteurs d'une licence Einstein Analytics Plus, Einstein Predictions ou Platform Plus.

Comment : définissez Afficher les principaux prédicteurs dans les enregistrements sur **Activé** dans la page de saisie du champ personnalisé qui stocke vos résultats de prédiction, en élaborant votre prédiction numérique.



Ajoutez le composant Prédictions Einstein à toutes les présentations de page d'enregistrement dans lesquelles vous souhaitez afficher les principaux prédicteurs. Configurez le composant pour la prédiction de votre choix. Lorsque vous consultez la page d'un enregistrement contenant un score de prédiction, vous pouvez afficher le composant Prédictions Einstein avec les principaux prédicteurs qui influencent

le score. La plage de confiance (1) indique le niveau de score cible, faible ou élevé. Les principaux prédicteurs (2) affichent les valeurs de champ les plus influentes sur le score.



Remarque: Le composant Prédictions Einstein est disponible uniquement avec la version payante du Générateur de prédiction Einstein.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Globalisation : amélioration de l'importation et de l'exportation de traductions, nouveau format des paramètres régionaux et nouvelle langue de plate-forme

Si une importation de traduction renvoie des erreurs, l'e-mail que vous recevez contient des détails supplémentaires et le journal d'erreur en pièce jointe. Les limites en importation et exportation de traduction de données ont été augmentées et vous pouvez exporter des fichiers de traduction de données pour des langues spécifiques. Activez des formats nouveaux et améliorés pour les dates et les heures internationales via une mise à jour. Nous avons aussi ajouté le Khmer en tant que langue de plate-forme uniquement.

DANS CETTE SECTION :

Compréhension des erreurs d'importation de traduction avec des notifications par e-mail améliorées

Si des erreurs sont renvoyées lors de l'importation de fichiers de traduction, vous pouvez désormais les comprendre et les résoudre plus rapidement. L'e-mail de notification d'erreur que vous recevez contient des informations supplémentaires et le journal d'erreur en pièce jointe.

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour déjà publiée)

Pour faciliter votre travail où que vous soyez, nous adoptons les formats ICU (International Components for Unicode) pour les dates et les heures. 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. Les formats ICU remplacent les formats Oracle JDK8 (Java 8 Development Kit). Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '20.

Communication avec les clients qui parlent et lisent le Khmer

Le Khmer est désormais disponible en tant que langue de plate-forme uniquement. De plus, les formats de date ont été modifiés pour les adapter aux paramètres régionaux Khmer (Cambodge).

Importation et exportation de fichiers de traduction de données plus volumineux

Traduisez davantage de données stockées dans les champs d'objet Produit et Catégorie de produits de B2B Commerce grâce à l'augmentation des limites en importation et exportation. Lors de l'exportation de fichiers de traduction de données, vous pouvez filtrer par langue afin de réduire la taille des fichiers. L'e-mail de notification qui confirme l'exportation de la traduction de données contient plus d'informations ainsi qu'un lien vers votre fichier exporté.

Soumission d'une seule requête d'importation ou d'exportation de traduction à la fois

Pour éviter la dégradation des performances, chaque utilisateur ne peut avoir qu'une seule requête d'importation de traduction à la fois. Chaque utilisateur ne peut exécuter simultanément qu'une seule requête d'exportation de métadonnées et qu'une seule requête d'exportation de traduction de données.

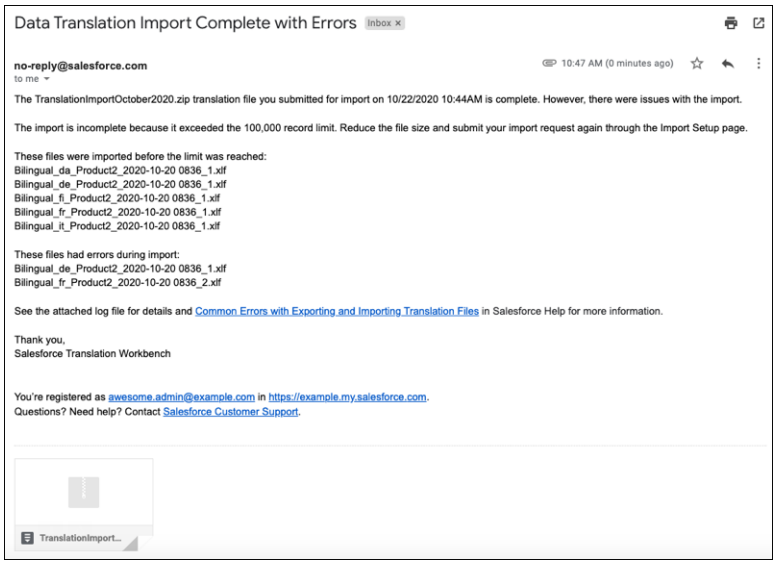
Compréhension des erreurs d'importation de traduction avec des notifications par e-mail améliorées

Si des erreurs sont renvoyées lors de l'importation de fichiers de traduction, vous pouvez désormais les comprendre et les résoudre plus rapidement. L'e-mail de notification d'erreur que vous recevez contient des informations supplémentaires et le journal d'erreur en pièce jointe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La traduction des données s'applique à B2B Commerce dans Lightning Experience.

Pourquoi : si le fichier .zip importé dépasse les limites en importation de traduction, l'e-mail répertorie les fichiers qui ont été importés avant que la limite soit atteinte.

Si les enregistrements des fichiers de traduction importés n'ont pas été traités, l'e-mail répertorie ces fichiers et inclut un lien vers l'aide de Salesforce. En outre, le journal d'erreur est joint à l'e-mail pour en faciliter l'accès.


Data Translation Import Complete with Errors Inbox ×

no-reply@salesforce.com
to me

10:47 AM (0 minutes ago)

The TranslationImportOctober2020.zip translation file you submitted for import on 10/22/2020 10:44AM is complete. However, there were issues with the import.

The import is incomplete because it exceeded the 100,000 record limit. Reduce the file size and submit your import request again through the Import Setup page.

These files were imported before the limit was reached:
Bilingual_da_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_de_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_fi_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_fr_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_it_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf

These files had errors during import:
Bilingual_de_Product2_2020-10-20 0836_1.xlf
Bilingual_fr_Product2_2020-10-20 0836_2.xlf

See the attached log file for details and Common Errors with Exporting and Importing Translation Files in Salesforce Help for more information.

Thank you,
Salesforce Translation Workbench

You're registered as awesome.admin@example.com in https://example.my.salesforce.com.
Questions? Need help? Contact Salesforce Customer Support.

TranslationImport...

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour déjà publiée)

Pour faciliter votre travail où que vous soyez, nous adoptons les formats ICU (International Components for Unicode) pour les dates et les heures. 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. Les formats ICU remplacent les formats Oracle JDK8 (Java 8 Development Kit). Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '20.

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 : Salesforce applique cette mise à jour dans la version Spring '22. Les formats des paramètres régionaux ICU sont activés par défaut dans les organisations Salesforce créées dans la version Winter '20 ou supérieure. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

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 Salesforce. Pour rechercher les paramètres régionaux actuellement utilisés dans votre organisation et le nombre d'utilisateurs de chaque paramètre, utilisez cette requête SOQL.

```
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.

Pour activer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez *Mises à jour de version* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour Activer les formats de paramètres régionaux ICU, suivez les étapes de test et d'activation.

Les paramètres régionaux Anglais (Canada) (en_CA) nécessitent une activation séparée. Dans la case Recherche rapide, saisissez `Interface utilisateur`, puis sélectionnez **Interface utilisateur**. Sélectionnez **Activer les formats ICU pour les paramètres régionaux en_CA**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Remarque: L'application de cette mise à jour 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)

Note de publication de Winter '20 : Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour de version)

Mises à jour de version

Communication avec les clients qui parlent et lisent le Khmer

Le Khmer est désormais disponible en tant que langue de plate-forme uniquement. De plus, les formats de date ont été modifiés pour les adapter aux paramètres régionaux Khmer (Cambodge).

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

Pourquoi : les formats de dates ont été modifiés pour les paramètres régionaux Khmer (Cambodge).

Remarque: Nous recommandons de consulter ces informations dans le portail Notes de publication (`https://releasenotes.docs.salesforce.com/`). Les caractères ne sont pas tous correctement affichés dans les fichiers PDF.

TYPE DE FORMAT	FORMAT KHMER (CAMBODGE) WINTER '21	FORMAT KHMER (CAMBODGE) SUMMER '20
Date heure : Moyen	28 2008, 4:30:05 PM	28 Jan 2008, 4:30:05 PM
Date : Moyen	28 2008	28 Jan 2008
Date : Long	28 2008	28 January 2008

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Langues prises en charge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Paramètres régionaux et les formats ICU pris en charge par Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Paramètres régionaux et les formats JDK pris en charge par Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Importation et exportation de fichiers de traduction de données plus volumineux

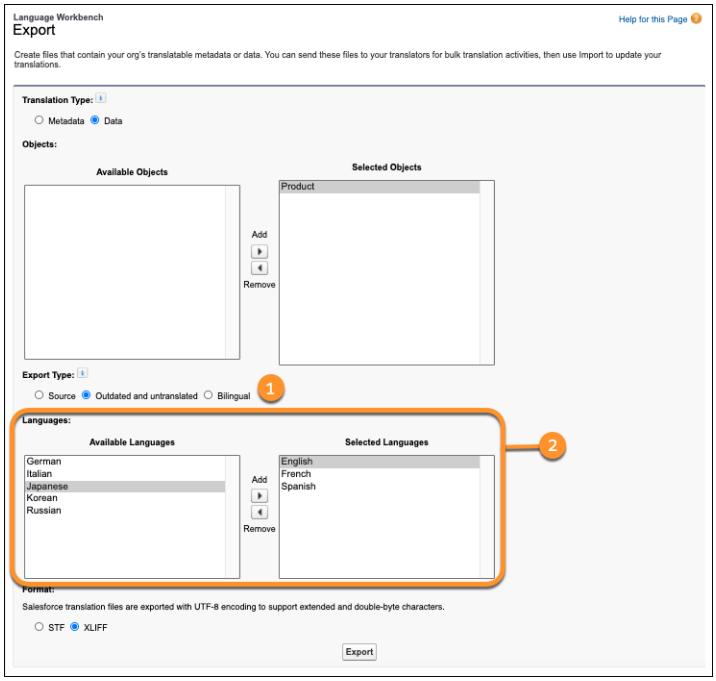
Traduisez davantage de données stockées dans les champs d'objet Produit et Catégorie de produits de B2B Commerce grâce à l'augmentation des limites en importation et exportation. Lors de l'exportation de fichiers de traduction de données, vous pouvez filtrer par langue afin de réduire la taille des fichiers. L'e-mail de notification qui confirme l'exportation de la traduction de données contient plus d'informations ainsi qu'un lien vers votre fichier exporté.

Où : cette modification s'applique à B2B Commerce dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : pour permettre les jeux de données plus volumineux nécessaires à la traduction de données, nous avons augmenté les limites en importation et en exportation de fichiers de traduction de données.

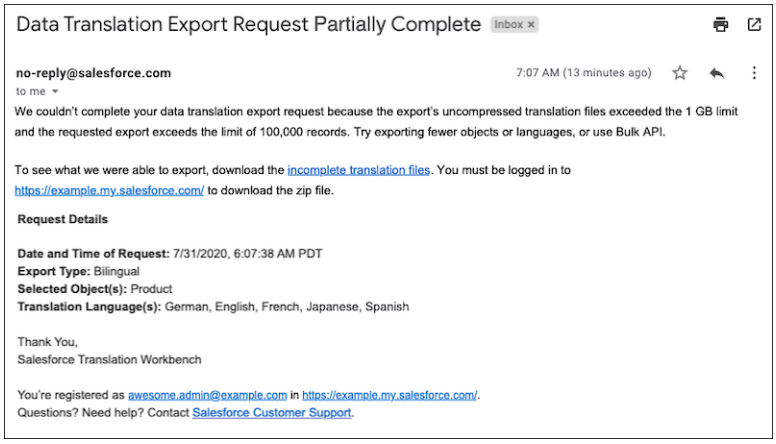
- Chaque requête d'exportation de traduction de données est limitée à 1 Go de données et 100 000 enregistrements. Si l'exportation demandée dépasse l'une de ces limites, un fichier partiel seulement est exporté.
- Lors de l'exportation de fichiers de traduction de données, les fichiers individuels non compressés sont limités à 25 Mo par fichier. Si les données par combinaison d'objet et langue dépassent cette limite, chaque nom de fichier est daté et incrémenté. Par exemple, `Bilingue_fr_Produit2_2020-10-20 0836_1.xlf` et `Bilingue_fr_Produit2_2020-10-20 0836_2.xlf`.
- Lors de l'importation de fichiers de traduction de données, chaque fichier individuel non compressé est limité à 50 Mo.
- Lors de la compression de fichiers de traduction de données pour l'importation, chaque fichier .zip peut contenir jusqu'à 100 000 enregistrements de traduction dans jusqu'à 2 Go de fichiers non compressés. Une fois les contenus compressés, chaque fichier .zip est limité à 1 Go. Créez plusieurs fichiers .zip si nécessaire.

Pour réduire la taille de vos exportations de fichiers de traduction compressés, vous pouvez désormais sélectionner les langues qu'ils contiennent.



Lorsque vous sélectionnez Bilingue ou Périmé et le type d'exportation non traduit (1) pour une exportation de traduction de données, le filtre de langue (2) s'affiche.

Lorsque votre exportation est terminée, vous recevez un e-mail avec les détails de l'exportation, qui contiennent la date et l'heure de la requête. L'e-mail inclut un lien vers les fichiers exportés. Si votre requête dépasse les limites en exportation, l'e-mail de notification de l'importation de traduction inclut la limite dépassée et un lien vers le fichier partiel.


Data Translation Export Request Partially Complete Inbox ×

no-reply@salesforce.com 7:07 AM (13 minutes ago)

to me

We couldn't complete your data translation export request because the export's uncompressed translation files exceeded the 1 GB limit and the requested export exceeds the limit of 100,000 records. Try exporting fewer objects or languages, or use Bulk API.

To see what we were able to export, download the incomplete translation files. You must be logged in to https://example.my.salesforce.com/ to download the zip file.

Request Details

Date and Time of Request: 7/31/2020, 6:07:38 AM PDT
Export Type: Bilingual
Selected Object(s): Product
Translation Language(s): German, English, French, Japanese, Spanish

Thank You,
Salesforce Translation Workbench

You're registered as awesome.admin@example.com in https://example.my.salesforce.com/.
Questions? Need help? Contact Salesforce Customer Support.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Soumission d'une seule requête d'importation ou d'exportation de traduction à la fois

Pour éviter la dégradation des performances, chaque utilisateur ne peut avoir qu'une seule requête d'importation de traduction à la fois. Chaque utilisateur ne peut exécuter simultanément qu'une seule requête d'exportation de métadonnées et qu'une seule requête d'exportation de traduction de données.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La traduction des données s'applique à B2B Commerce.

Pourquoi : lorsque vous soumettez un fichier de traduction pour l'importation, vous devez attendre la fin de ce processus d'importation. Si vous soumettez une autre requête d'importation de traduction alors que la première est en cours, vous recevez un e-mail vous invitant à renouveler votre requête.

Avec des requêtes d'exportation de traduction, chaque utilisateur peut exécuter un seul processus simultané par type de traduction. Par exemple, lorsque vous demandez une exportation de traduction de métadonnées, vous devez attendre la fin de ce processus. Si vous soumettez une autre requête d'exportation de traduction de métadonnées avant la fin du processus, un message d'erreur est affiché sur l'écran Configuration de l'exportation.

Comme précédemment, vous recevez un e-mail à la fin de chaque processus d'importation et d'exportation de traduction demandé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Profils et autorisations : contrôle plus précis de la sécurité et nouvelle option de licence

Renforcez la sécurité de votre organisation Salesforce avec de nouvelles options qui limitent le clonage d'autorisations et limitent les profils que les utilisateurs peuvent afficher. Vous êtes abonné à un package géré Salesforce ? Déterminez quelle licence Salesforce est requise pour accéder aux autorisations personnalisées du package.

DANS CETTE SECTION :

Renforcement de la sécurité de l'organisation avec l'option de filtrage des profils
Sécurisez autant que possible votre organisation Salesforce. Empêchez les utilisateurs d'afficher les noms de profil autres que le leur.

Vérification de l'autorisation Afficher tous les profils
Utilisez l'autorisation Afficher tous les profils lorsque vous activez l'option Filtrage des profils dans les Paramètres de gestion des utilisateurs. Activez Afficher tous les profils uniquement pour les utilisateurs qui doivent consulter les profils dans votre organisation Salesforce.

Restriction du clonage d'autorisations dans les profils
Utilisez l'option Clonage des profils restreint pour vous assurer que seules les autorisations accessibles pour votre organisation sont activées lorsque vous clonez des profils. Si vous n'activez pas ce paramètre, toutes les autorisations actuellement activées dans le profil source sont également activées dans le profil cloné, même si votre organisation ne peut pas y accéder.

Utilisation de groupes d'ensembles d'autorisations dans Professional Edition
Si vous utilisez Professional Edition, vous pouvez créer jusqu'à 10 groupes d'ensembles d'autorisations dans votre organisation Salesforce. La possibilité d'utiliser des groupes d'ensembles d'autorisations permet également aux organisations Salesforce Professional Edition d'adopter les packages qui utilisent des groupes d'ensembles d'autorisations. La limite en ensembles d'autorisations gérés installés à partir de packages AppExchange et de 1000. Elle est identique pour toutes les éditions qui autorisent des groupes d'ensembles d'autorisations. Auparavant, les groupes d'ensembles d'autorisations n'étaient pas disponibles dans Professional Edition.

Compréhension de l'option Licence requise pour les autorisations personnalisées
Si vous utilisez des packages gérés Salesforce, vous pouvez vérifier si les autorisations personnalisées nécessitent des licences Salesforce.

Renforcement de la sécurité de l'organisation avec l'option de filtrage des profils

Sécurisez autant que possible votre organisation Salesforce. Empêchez les utilisateurs d'afficher les noms de profil autres que le leur.

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

Pourquoi : si le filtrage des profils est désactivé, les utilisateurs peuvent afficher tous les noms de profil dans votre organisation, quelles que soient leurs autorisations. Si vous activez le filtrage des profils, vous pouvez limiter l'affichage les informations de profil aux utilisateurs qui doivent accéder à ces données dans le cadre de leur fonction. Pour permettre à une sélection d'utilisateurs d'afficher tous les profils dans l'organisation, vous pouvez leur accorder l'autorisation Afficher tous les profils.

Important: Les noms de profil sont également exposés pour les utilisateurs qui disposent d'autorisations d'exécution des actions suivantes :

- Créer un onglet ou un type d'enregistrement avec une étape d'assistant qui comprend l'attribution d'onglets et de types d'enregistrement à des profils.
- Configurer un flux de connexion, qui nécessite d'afficher les listes de profils pour les associations de flux.
- Définir des administrateurs délégués, qui nécessite de consulter les profils afin d'identifier ceux qui peuvent être attribués.
- Administrer une organisation en tant qu'administrateur utilisateur externe délégué.
- Administrer une organisation en tant qu'administrateur délégué pour afficher et attribuer des profils au groupe délégué.

Comment : dans Configuration, saisissez `Utilisateur` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de gestion des utilisateurs**. Activez **Filtrage des profils**.

Vérification de l'autorisation Afficher tous les profils

Utilisez l'autorisation Afficher tous les profils lorsque vous activez l'option Filtrage des profils dans les Paramètres de gestion des utilisateurs. Activez Afficher tous les profils uniquement pour les utilisateurs qui doivent consulter les profils dans votre organisation Salesforce.

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

Comment : lors de la création d'un profil ou d'un ensemble d'autorisations, sélectionnez **Afficher tous les profils**.

Restriction du clonage d'autorisations dans les profils

Utilisez l'option Clonage des profils restreint pour vous assurer que seules les autorisations accessibles pour votre organisation sont activées lorsque vous clonez des profils. Si vous n'activez pas ce paramètre, toutes les autorisations actuellement activées dans le profil source sont également activées dans le profil cloné, même si votre organisation ne peut pas y accéder.

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

Pourquoi : par exemple, vous avez activé les Devis dans votre organisation. Par conséquent, le profil Utilisateur standard a accès à la fonctionnalité. Si vous désactivez les Devis, les autorisations d'objet associées à cette fonctionnalité telles que Devis, Produits et Catalogues de prix ne sont plus accessibles avec le profil Utilisateur standard. Si vous clonez le profil Utilisateur standard et réactivez les Devis, le profil Utilisateur standard et le profil cloné ont les autorisations d'objet correspondantes activées.

Vous pouvez activer les Devis aussi bien pour le profil Utilisateur standard que le profil cloné. Cependant, l'objet d'un profil cloné est généralement différent de celui du profil à partir duquel il a été cloné. Pour vous assurer que seuls les profils appropriés reçoivent les autorisations requises pour une fonctionnalité spécifique, activez **Clonage des profils restreint**.

Comment : dans Configuration, saisissez **Utilisateur** dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de gestion des utilisateurs**. Sélectionnez **Clonage des profils restreint**.

Utilisation de groupes d'ensembles d'autorisations dans Professional Edition

Si vous utilisez Professional Edition, vous pouvez créer jusqu'à 10 groupes d'ensembles d'autorisations dans votre organisation Salesforce. La possibilité d'utiliser des groupes d'ensembles d'autorisations permet également aux organisations Salesforce Professional Edition d'adopter les packages qui utilisent des groupes d'ensembles d'autorisations. La limite en ensembles d'autorisations gérés installés à partir de packages AppExchange et de 1000. Elle est identique pour toutes les éditions qui autorisent des groupes d'ensembles d'autorisations. Auparavant, les groupes d'ensembles d'autorisations n'étaient pas disponibles dans Professional Edition.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans l'édition Professional.

Compréhension de l'option Licence requise pour les autorisations personnalisées

Si vous utilisez des packages gérés Salesforce, vous pouvez vérifier si les autorisations personnalisées nécessitent des licences Salesforce.

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

Comment : en visualisant une autorisation personnalisée, vérifiez si l'option **Licence requise** est sélectionnée. Lorsque cette option est sélectionnée, vous devez acquérir la licence Salesforce appropriée pour pouvoir accéder à l'autorisation.

Salesforce Connect : accès restreint, conformité HIPAA et limites en mappages d'ID

Nous avons limité l'accès en modification à certains champs confidentiels dans les sources de données externes et les identifiants nommés. Salesforce Connect est désormais conforme à la loi Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA), qui garantit la protection de toutes les informations médicales personnelles identifiables contre la fraude et le vol. Nous actualisons également les mappages d'ID en appliquant automatiquement un processus qui supprime tous les ID d'enregistrement d'objet externe qui n'ont pas été vus au cours des 365 derniers jours.

Disponible avec : **Developer** Edition

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

DANS CETTE SECTION :

Restriction de l'accès en authentification dans les identifiants nommés et la source de données externe

Lorsque le point de terminaison de l'URL d'un identifiant nommé ou d'une source de données externe qui utilise l'authentification par utilisateur est modifié, les utilisateurs sont désormais invités à se réauthentifier au point de terminaison.

Conformité de Salesforce Connect avec la loi HIPAA

Salesforce Connect est désormais régie par la loi Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA). La loi HIPAA garantit que toutes les informations personnelles identifiables gérées par les entreprises du secteur de la santé sont protégées contre la fraude et le vol.

Mappages d'ID d'objets externes éligibles à l'expiration

Nous avons activé un processus qui supprime tous les ID qui n'ont pas été visualisés depuis 365 jours, sauf lorsque des données client sont jointes aux mappages d'ID. Pour afficher des enregistrements dans Lightning Experience, Salesforce Connect mappe l'ID externe de chaque enregistrement à un ID Salesforce. Votre organisation peut mapper jusqu'à 100 000 ID d'enregistrement d'objets externes par heure. Cette limite est actuellement disponible dans l'API Limits.

Restriction de l'accès en authentification dans les identifiants nommés et la source de données externe

Lorsque le point de terminaison de l'URL d'un identifiant nommé ou d'une source de données externe qui utilise l'authentification par utilisateur est modifié, les utilisateurs sont désormais invités à se réauthentifier au point de terminaison.

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

Comment : accordez aux utilisateurs l'accès via des ensembles d'autorisations et des profils dans la Configuration. Les utilisateurs peuvent ainsi configurer et gérer leurs propres paramètres d'authentification pour accéder au système externe.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Object Reference Guide :External Data Source (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Object Reference Guide :Named Credential (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Conformité de Salesforce Connect avec la loi HIPAA

Salesforce Connect est désormais régie par la loi Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA). La loi HIPAA garantit que toutes les informations personnelles identifiables gérées par les entreprises du secteur de la santé sont protégées contre la fraude et le vol.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce :Salesforce Connect

Mappages d'ID d'objets externes éligibles à l'expiration

Nous avons activé un processus qui supprime tous les ID qui n'ont pas été visualisés depuis 365 jours, sauf lorsque des données client sont jointes aux mappages d'ID. Pour afficher des enregistrements dans Lightning Experience, Salesforce Connect mappe l'ID externe de chaque enregistrement à un ID Salesforce. Votre organisation peut mapper jusqu'à 100 000 ID d'enregistrement d'objets externes par heure. Cette limite est actuellement disponible dans l'API Limits.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce :Listes de sélection pour les adaptateurs Salesforce Connect–OData 2.0 et 4.0 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Einstein Next Best Action: conformité HIPAA, recommandations pilotées par l'événement basées sur les changements d'état d'appel et recommandations pilotées par l'IA du Générateur de recommandations Einstein

Stockez et traitez les informations médicales protégées. Créez des recommandations basées sur les valeurs de champ d'enregistrement d'appel. Utilisez le nouvel élément Chargement Einstein pour fournir des recommandations personnalisées.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Stockage et cryptage des données de santé avec Einstein Next Best Action compatible HIPAA

À compter de la version Winter '21, la fonctionnalité Next Best Action est certifiée conforme à la loi HIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act). Cette certification signifie que Next Best Action satisfait aux exigences strictes de la loi HIPAA pour le stockage et le traitement des informations de santé protégées des clients (PHI). La conformité HIPAA permet à Next Best Action de fournir des capacités modernes dans le secteur fortement réglementé de la santé et des sciences de la vie.

Création de recommandations pilotées par l'événement en utilisant des enregistrements d'appels vocaux

Offrez à vos agents de service des recommandations contextuelles pilotées par l'événement basées sur les informations de vos enregistrements d'appels vocaux et de vos transcriptions d'appels. Élaborez des solutions en utilisant des événements de changement d'état des appels, tels que démarrer un appel, désactiver et mettre en attente. Utilisez des API dans le Toolkit Service Cloud Voice pour envoyer automatiquement des recommandations sensibles au contexte basées sur les valeurs de champ des enregistrements d'appel et les mots-clés des transcriptions d'appel.

Ajout de recommandations pilotées par l'IA à vos stratégies en utilisant le Générateur de recommandations Einstein (bêta)

Un nouvel élément Chargement est disponible, il peut rendre vos stratégies encore plus intelligentes ! Utilisez le nouvel élément Chargement Einstein pour ajouter à vos stratégies Next Best Action des recommandations pilotées par l'IA et suggérées par le Générateur de recommandations Einstein. Einstein apprend à partir des données et des réponses passées pour suggérer des recommandations personnalisées aux utilisateurs.

Stockage et cryptage des données de santé avec Einstein Next Best Action compatible HIPAA

À compter de la version Winter '21, la fonctionnalité Next Best Action est certifiée conforme à la loi HIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act). Cette certification signifie que Next Best Action satisfait aux exigences strictes de la loi HIPAA pour le stockage et le traitement des informations de santé protégées des clients (PHI). La conformité HIPAA permet à Next Best Action de fournir des capacités modernes dans le secteur fortement réglementé de la santé et des sciences de la vie.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Cryptage du champ de description de la recommandation Next Best Action

Trailhead : Shield Platform Encryption

Création de recommandations pilotées par l'événement en utilisant des enregistrements d'appels vocaux

Offrez à vos agents de service des recommandations contextuelles pilotées par l'événement basées sur les informations de vos enregistrements d'appels vocaux et de vos transcriptions d'appels. Élaborez des solutions en utilisant des événements de changement d'état des appels, tels que démarrer un appel, désactiver et mettre en attente. Utilisez des API dans le Toolkit Service Cloud Voice pour envoyer automatiquement des recommandations sensibles au contexte basées sur les valeurs de champ des enregistrements d'appel et les mots-clés des transcriptions d'appel.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Recommandations de la Next Best Action aux agents avec l'API Toolkit Service Cloud Voice (globalement disponible)

Ajout de recommandations pilotées par l'IA à vos stratégies en utilisant le Générateur de recommandations Einstein (bêta)

Un nouvel élément Chargement est disponible, il peut rendre vos stratégies encore plus intelligentes ! Utilisez le nouvel élément Chargement Einstein pour ajouter à vos stratégies Next Best Action des recommandations pilotées par l'IA et suggérées par le Générateur de recommandations Einstein. Einstein apprend à partir des données et des réponses passées pour suggérer des recommandations personnalisées aux utilisateurs.

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

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le Générateur de recommandations Einstein 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 tenu responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur le Générateur de recommandations Einstein dans IdeaExchange.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les administrateurs détenteurs de licences Service Cloud Einstein, Lightning Platform Plus et Lightning Field Service Plus.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Recommandations pour tous avec le Générateur de recommandations Einstein (bêta)

Services externes : contrôle de la version des services externes et recréation des enregistrements hérités pour préparer le retrait des Services externes hérités dans Summer '21

Vérifiez la version de vos services externes pour les Services externes hérités, puis recréez des enregistrements hérités pour les Services externes actuels. Le retrait des Services externes hérités est prévu avec la version Summer '21.

DANS CETTE SECTION :

Gestion et recréation d'enregistrements Services externes hérités

Vous pouvez désormais identifier aisément les enregistrements Services externes hérités et les recréer vers la version actuelle des Services externes. Les améliorations importantes apportées aux Services externes comprennent la mise à niveau des enregistrements hérités, le clonage des enregistrements existants, et une amélioration des messages d'erreur et de la résolution des erreurs.

Retrait de la version Services externes hérités

Le retrait des Services externes hérités et de la prise en charge des enregistrements hérités est prévu avec la version Summer '21. Dans le cadre de nos efforts de transition vers un modèle unique de prise en charge des versions, nous effectuons d'autres modifications, notamment nous éliminons la possibilité de modifier les enregistrements hérités et nous introduisons un simple workflow pour recréer les enregistrements depuis la version héritée vers la version actuelle. Avec le retrait des enregistrements hérités, tous les enregistrements peuvent bénéficier des améliorations des produits et des fonctionnalités actuelles et futures.

Gestion et recréation d'enregistrements Services externes hérités

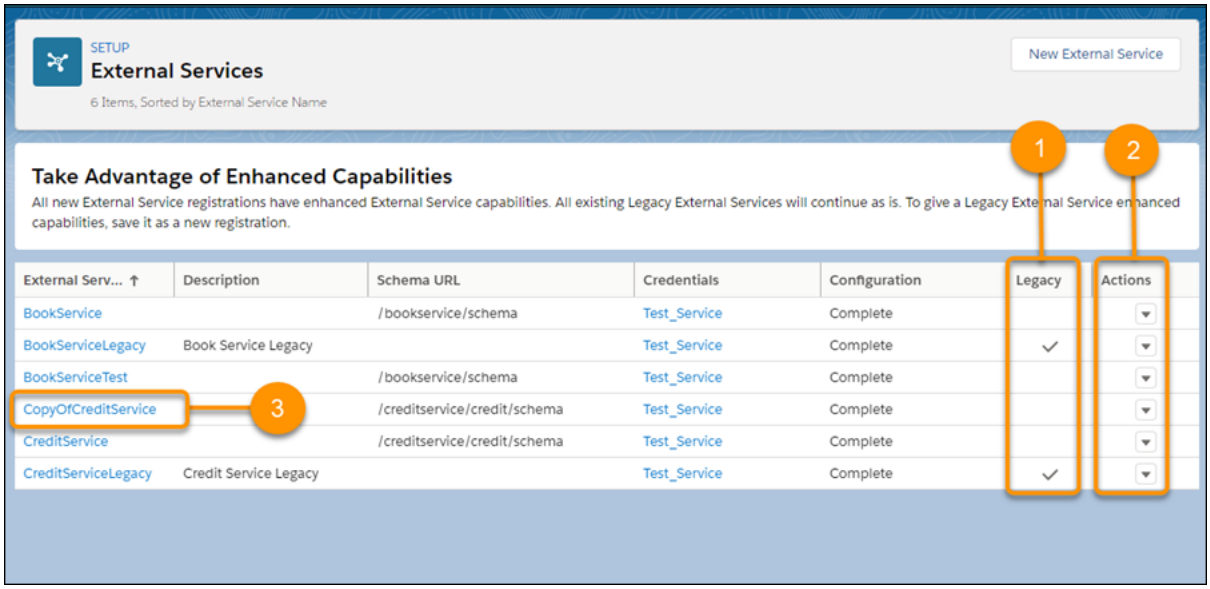
Vous pouvez désormais identifier aisément les enregistrements Services externes hérités et les recréer vers la version actuelle des Services externes. Les améliorations importantes apportées aux Services externes comprennent la mise à niveau des enregistrements hérités, le clonage des enregistrements existants, et une amélioration des messages d'erreur et de la résolution des erreurs.

Remarque: Les enregistrements hérités étaient enregistrés sous le format OpenAPI ou le format hyper-schéma Interagent. Vous pouvez recréer des enregistrements hérités OpenAPI 2.0 en tant que Services externes actuels. Avec des enregistrements hyper-schéma Interagent, vous devez d'abord les convertir vers le format OpenAPI, puis les ajouter en tant que nouveau service.

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

Comment : pour rechercher vos services enregistrés, accédez à Configuration, saisissez Services externes dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez Services externes. Pour identifier les enregistrements de services externes qui utilisent les Services externes hérités,

reportez-vous aux coches dans la colonne Hérité (1). Choisissez une action pour vos enregistrements de services externes dans la colonne Actions (2). Exemple de service enregistré recréé en utilisant **Enregistrer sous** avec le préfixe **CopyOf** ajouté au nom (3). Choisissez un nom explicite pour le service.



Remarque: Les actions disponibles pour les enregistrements hérités sont **Enregistrer sous**, **Supprimer** et **Afficher les actions**. L'action **Enregistrer sous** ne prend en charge que les enregistrements hérités conformes OpenAPI 2.0. Utilisez **Enregistrer sous** pour recréer un enregistrement hérité vers la version actuelle.

Consultez notre documentation pour recréer des enregistrements hérités vers la version actuelle des Services externes :

Retrait de la version Services externes hérités

Le retrait des Services externes hérités et de la prise en charge des enregistrements hérités est prévu avec la version Summer '21. Dans le cadre de nos efforts de transition vers un modèle unique de prise en charge des versions, nous effectuons d'autres modifications, notamment nous éliminons la possibilité de modifier les enregistrements hérités et nous introduisons un simple workflow pour recréer les enregistrements depuis la version héritée vers la version actuelle. Avec le retrait des enregistrements hérités, tous les enregistrements peuvent bénéficier des améliorations des produits et des fonctionnalités actuelles et futures.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui utilisent la version Services externes hérités dans Lightning Experience éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Dans Spring '21, Salesforce ne prend plus en charge les enregistrements de services externes hérités.

Comment : à compter de la version Winter '21, les nouveaux enregistrements de services externes hérités ne sont plus autorisés et vous ne pouvez plus modifier les enregistrements externes hérités au format OpenAPI.

Pour les enregistrements hérités OpenAPI 2.0 : Recréez les enregistrements hérités pour la version Services externes avec l'action **Enregistrer sous** dans la page principale des Services externes.

Pour les enregistrements hérités au format hyper-schéma Interagent : Si cette solution convient à votre organisation, Salesforce recommande de convertir les enregistrements hérités hyper-schéma Interagent au format OpenAPI et de les ajouter en tant que nouveau service externe.

Consultez notre documentation et suivez les instructions pour identifier et recréer les enregistrements Services externes hérités.

Partage : amélioration du déploiement de l'API de métadonnées et paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités

Vous pouvez désormais déployer en même temps les modifications apportées aux paramètres de l'organisation et aux règles de partage basées sur des critères ou pour les utilisateurs invités en utilisant l'API de métadonnées. Pour protéger les données de votre organisation Salesforce, nous avons activé le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités dans toutes les organisations qui ont des communautés ou des sites. Ce paramètre ne peut pas être désactivé.

DANS CETTE SECTION :

Déploiement simultané des paramètres par défaut de l'organisation et de règles de partage basées sur des critères

Vous pouvez désormais simultanément mettre à jour le champ `sharingModel` d'un objet et créer des règles de partage basées sur des critères ou pour les utilisateurs invités via l'API de métadonnées. Auparavant, vous deviez déployer ces modifications dans des packages séparés. Les règles de partage basées sur le propriétaire restent déployées séparément des modifications des paramètres par défaut de l'organisation.

Impossibilité de désactiver Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités et Modèle de partage

Le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités a été activé avec la version Summer '20 dans toutes les organisations Salesforce qui ont des communautés ou des sites, mais pouvait être désactivé pendant cette version. Avec la version Winter '21, ce paramètre est activé dans toutes les organisations et ne peut plus être désactivé. Le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités applique automatiquement le paramètre Privé par défaut de l'organisation aux utilisateurs invités et restreint les mécanismes de partage qui accordent aux utilisateurs invités l'accès aux enregistrements.

Déploiement simultané des paramètres par défaut de l'organisation et de règles de partage basées sur des critères

Vous pouvez désormais simultanément mettre à jour le champ `sharingModel` d'un objet et créer des règles de partage basées sur des critères ou pour les utilisateurs invités via l'API de métadonnées. Auparavant, vous deviez déployer ces modifications dans des packages séparés. Les règles de partage basées sur le propriétaire restent déployées séparément des modifications des paramètres par défaut de l'organisation.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Metadata API Developer Guide : SharingRules

Metadata API Developer Guide : Deploying and Retrieving Metadata

Impossibilité de désactiver Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités et Modèle de partage

Le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités a été activé avec la version Summer '20 dans toutes les organisations Salesforce qui ont des communautés ou des sites, mais pouvait être désactivé pendant cette version. Avec la version Winter '21, ce paramètre est activé dans toutes les organisations et ne peut plus être désactivé. Le paramètre Sécuriser l'accès aux enregistrements par les utilisateurs invités applique automatiquement le paramètre Privé par défaut de l'organisation aux utilisateurs invités et restreint les mécanismes de partage qui accordent aux utilisateurs invités l'accès aux enregistrements.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations qui ont des communautés et des sites actifs dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : la chronologie de déploiement et d'application de ce paramètre est publiée dans l'article Guest User Security Policies and Timelines.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sécurisation de votre communauté ou portail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Note de publication de Summer '20 : Sécuriser les paramètres par défaut de l'organisation et le modèle de partage des utilisateurs invités (alerte de sécurité précédemment publiée, automatiquement appliquée)

Utilisateur invité : application automatique des stratégies de sécurité pour les utilisateurs invités

Champs : restitution du code HTML des étiquettes en texte brut et gestion des champs supprimés disponible dans Lightning Experience

Les balises HTML des étiquettes de champs personnalisés sont restituées en texte brut et vous pouvez désormais gérer les champs supprimés dans Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

Désactivation du rendu HTML dans les étiquettes de champs personnalisés (mise à jour)

Pour mieux protéger votre organisation Salesforce, cette mise à jour retire le comportement hérité qui autorise la mise en forme HTML dans les étiquettes de champs personnalisés. Lorsqu'elle est activée, les balises HTML des étiquettes de champ personnalisé sont restituées en texte brut.

Gestion des champs supprimés dans Lightning Experience

Vous pouvez désormais gérer les champs supprimés dans Lightning Experience. Dans les versions antérieures, vous pouviez gérer un champ supprimé et ses données uniquement en basculant vers Salesforce Classic.

Désactivation du rendu HTML dans les étiquettes de champs personnalisés (mise à jour)

Pour mieux protéger votre organisation Salesforce, cette mise à jour retire le comportement hérité qui autorise la mise en forme HTML dans les étiquettes de champs personnalisés. Lorsqu'elle est activée, les balises HTML des étiquettes de champ personnalisé sont restituées en texte brut.

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

Quand : Salesforce applique cette mise à jour dans la version Spring '21.

Qui : cette mise à jour ne s'applique pas à toutes les organisations. Elle est visible dans la liste des mises à jour de version uniquement pour les clients qui ont des étiquettes de champ personnalisé avec une mise en forme HTML et qui n'ont pas été inclus dans une activation automatique antérieure.

Comment : pour les organisations affectées par cette mise à jour, nous recommandons de l'activer dans une organisation sandbox avant de l'activer dans l'organisation de production. Assurez-vous que vos étiquettes de champ personnalisé sont correctement restituées et mettez à jour les étiquettes basées sur une mise en forme HTML. Lorsque vous renommez un champ personnalisé, une mise à jour manuelle est parfois nécessaire pour des éléments supplémentaires. Lorsque des mises à jour manuelles sont requises, procédez comme suit :

- Vérifiez les noms de vue de liste. Les noms de vue de liste affichent le nom de l'objet d'origine jusqu'à ce que vous les modifiez.

- Vérifiez les noms et les descriptions des rapports standard pour les objets que vous avez renommés.
- Mettez à jour les titres et descriptions de tous les modèles d'e-mail qui contiennent le nom de champ d'origine.
- Modifier les éléments que vous avez personnalisés pour refléter le nouveau nom d'objet ou de champ. Vérifiez par exemple les champs personnalisés qui contiennent le nom de champ d'origine.

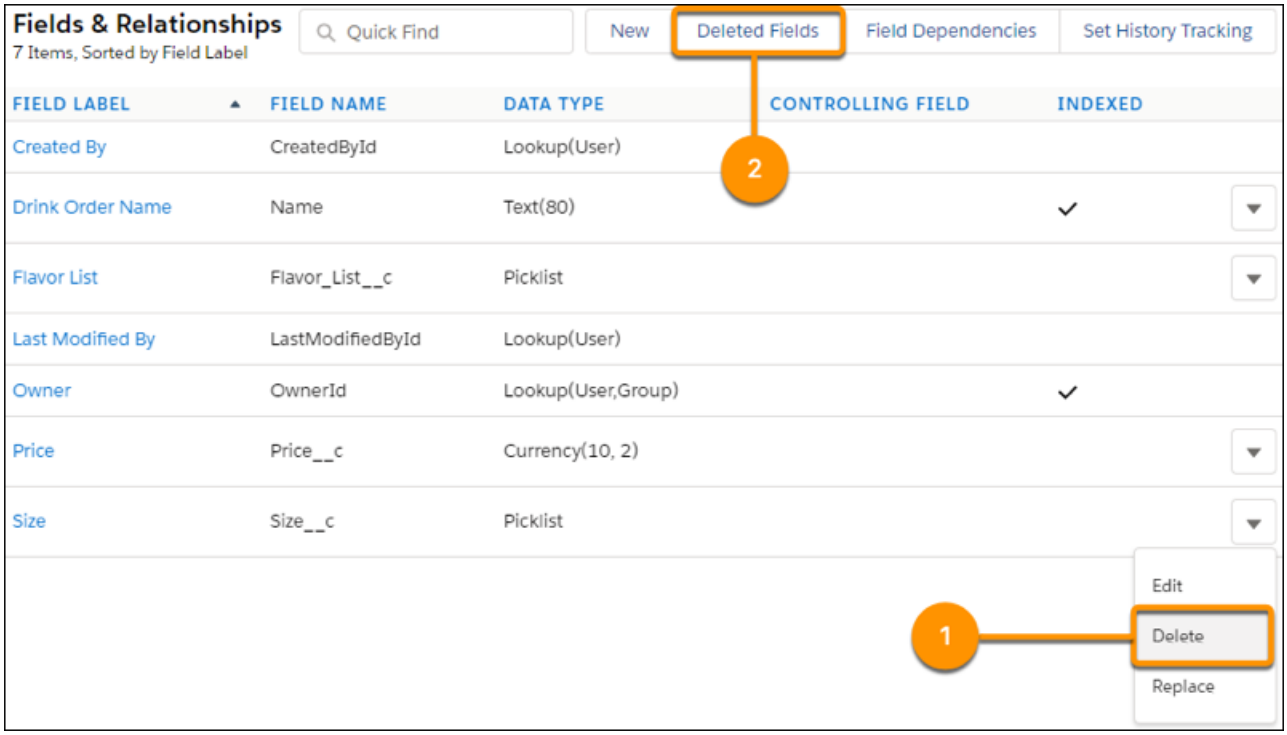
Gestion des champs supprimés dans Lightning Experience

Vous pouvez désormais gérer les champs supprimés dans Lightning Experience. Dans les versions antérieures, vous pouviez gérer un champ supprimé et ses données uniquement en basculant vers Salesforce Classic.

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

Comment : les champs personnalisés supprimés sont initialement supprimés temporairement et leurs données stockées jusqu'à leur suppression définitive ou après un délai de 15 jours.

Cliquez sur **Supprimer** pour un nom de champ, puis sur **Champs supprimés** en haut de la page Champs personnalisés et relations pour afficher la liste des champs supprimés temporairement. Vous pouvez ensuite choisir de restaurer ou de supprimer définitivement les champs. Si vous choisissez de supprimer définitivement un champ, vous êtes invité à confirmer.





Types de métadonnées personnalisées : prise en charge des entités de géolocalisation et de l'affichage du type de champ Relation des métadonnées dans l'interface utilisateur

Vous pouvez désormais créer des relations de particule d'entité pour des types de champ de géolocalisation. Le menu déroulant du type de champ Relation des métadonnées indique désormais les entités prises en charge.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge des relations des types de champ de géolocalisation par les types de métadonnées personnalisées

La prise en charge des relations de particule d'entité a été introduite dans la version Summer '20, à l'exception des types de champ de géolocalisation. Avec la version Winter '21, vous pouvez désormais créer des relations de type de champ de géolocalisation.

Affichage des entités Relation prises en charge lors de la création de types de métadonnées personnalisées

Lorsque vous créez un type de métadonnées personnalisées, le menu du type de champ Relation des métadonnées affiche désormais les entités prises en charge. Dans les versions antérieures, les entités Relation étaient affichées uniquement si elles avaient une page de configuration Champs personnalisés Salesforce Classic. Cette restriction a été retirée.

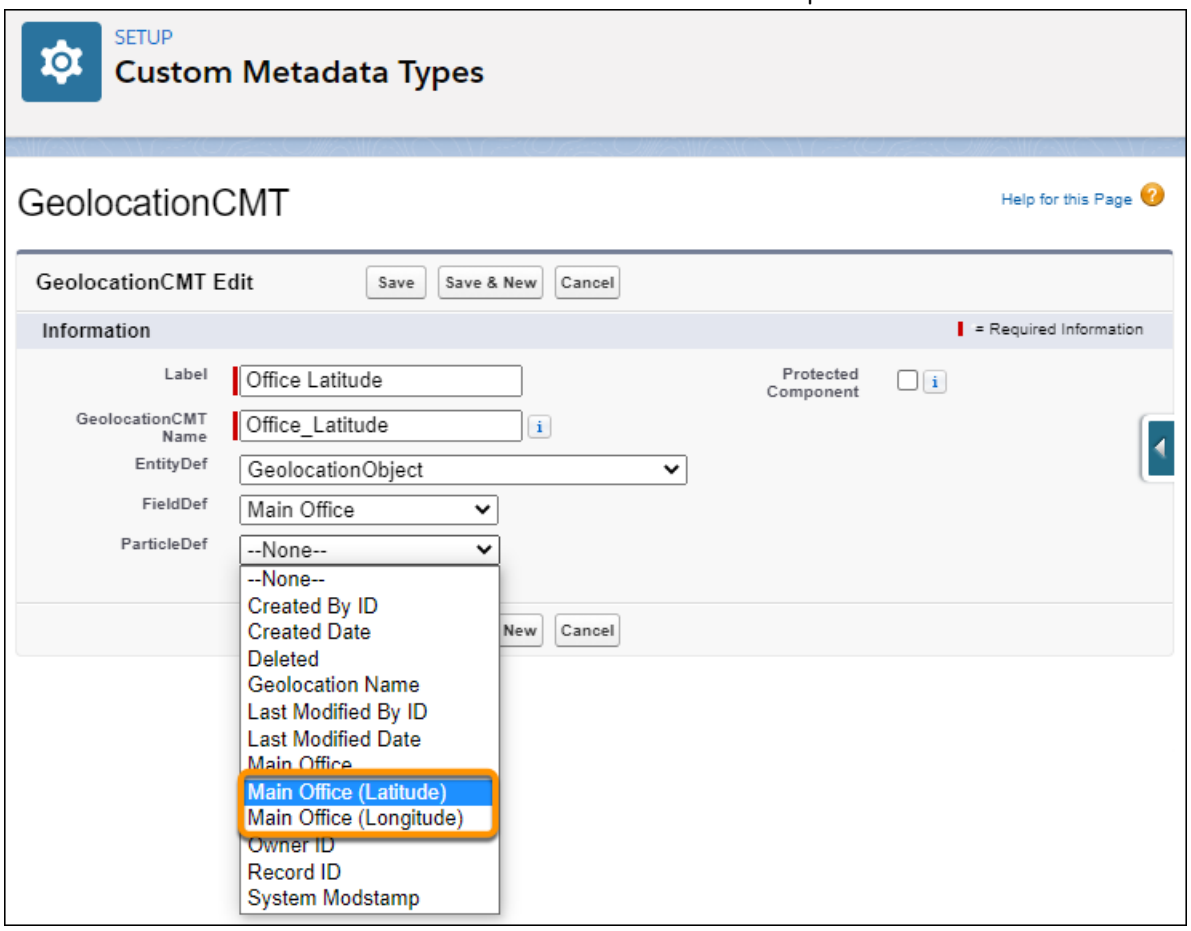
Prise en charge des relations des types de champ de géolocalisation par les types de métadonnées personnalisées

La prise en charge des relations de particule d'entité a été introduite dans la version Summer '20, à l'exception des types de champ de géolocalisation. Avec la version Winter '21, vous pouvez désormais créer des relations de type de champ de géolocalisation.

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

Comment : l'exemple ci-dessous montre comment créer une relation de métadonnées personnalisées pour un type de champ de géolocalisation.

1. Créez un objet personnalisé avec un champ de géolocalisation.
2. Créez un type de métadonnées personnalisées avec les champs personnalisés : définition d'entité, définition de champ et particule d'entité.
3. Créez un enregistrement pour le type de métadonnées personnalisées.
   a. Pour la définition de l'entité, sélectionnez l'objet personnalisé.
   b. Pour la définition du champ, sélectionnez le champ de géolocalisation de l'objet personnalisé.
   c. Pour la définition de la particule d'entité, sélectionnez la latitude ou la longitude du champ de géolocalisation.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Relations des métadonnées personnalisées

Notes de publication de Salesforce Summer '20

Affichage des entités Relation prises en charge lors de la création de types de métadonnées personnalisées

Lorsque vous créez un type de métadonnées personnalisées, le menu du type de champ Relation des métadonnées affiche désormais les entités prises en charge. Dans les versions antérieures, les entités Relation étaient affichées uniquement si elles avaient une page de configuration Champs personnalisés Salesforce Classic. Cette restriction a été retirée.

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

Comment : les règles ci-dessous s'appliquent au type de champ Relation des métadonnées pour l'interface utilisateur et l'API de métadonnées.

L'entité :

- Doit être exposée au public
- Peut être interrogée en utilisant l'API

- Prend en charge les déclencheurs Apex
- Est personnalisable
- Prend en charge les présentations
- Ne fait pas partie d'une union telle qu'une tâche, une activité, un événement, des congés
- N'est pas une entité de configuration telle qu'un ensemble d'autorisations ou un utilisateur

CONSULTER ÉGALEMENT :

Relations des métadonnées personnalisées

Configuration générale : personnalisation de l'alignement de la barre d'utilitaires, soumission dynamique pour l'action d'approbation et modification de l'interface utilisateur pour le Type d'enregistrement

Personnalisez l'emplacement d'affichage de la barre d'utilitaires à l'écran pour votre organisation. Affichez l'action Soumettre pour approbation uniquement lorsqu'un enregistrement est éligible pour l'approbation. Texte de description plus explicite et mise à jour de l'étiquette de la colonne de profil pour Étape 1 du processus de création Nouveau type d'enregistrement.

DANS CETTE SECTION :

Choix de l'alignement de votre barre d'utilitaires

Personnalisez l'emplacement d'affichage de la barre d'utilitaires à l'écran pour votre organisation Salesforce. Vous pouvez aligner la barre d'utilitaires en bas à droite ou en bas à gauche de l'écran. L'alignement par défaut correspond au sens de lecture de la langue de l'utilisateur.

Choix de l'affichage de l'action Soumettre pour approbation (globalement disponible et bêta)

Affichez l'action Soumettre pour approbation uniquement lorsqu'un enregistrement est éligible pour l'approbation. C'est désormais possible ! Avec des actions dynamiques, vous pouvez désormais définir les conditions dans lesquelles chaque action est visible, y compris l'action Soumettre pour approbation.

Modification de l'interface utilisateur de création de types d'enregistrement dans la Configuration

Pour préciser les actions que les utilisateurs peuvent exécuter ou non quand ils ont accès à un type d'enregistrement, nous avons mis à jour le texte de description et l'une des étiquettes de colonne de profil à l'étape 1 du processus de création Nouveau type d'enregistrement.

Demander l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrement de référence (mise à jour déjà publiée)

Pour mieux protéger les données de votre organisation Salesforce, nous avons limité les utilisateurs autorisés à afficher les noms d'enregistrement dans les champs de référence. Pour pouvoir afficher ces données, les utilisateurs doivent avoir accès Lire sur ces enregistrements ou l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrements de référence. Cette mise à jour s'applique également aux champs système tels que Créé par et Dernière modification par. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Spring '20.

Désactivation des modifications d'objet standard dans le profil standard (mise à jour)

Salesforce réserve les autorisations d'objet standard dans les profils standard. Par conséquent, aucune modification n'est autorisée. Cette mise à jour force une validation pour bloquer les modifications des autorisations d'objet des profils standard afin de protéger l'intégrité de l'organisation.

Choix de l'alignement de votre barre d'utilitaires

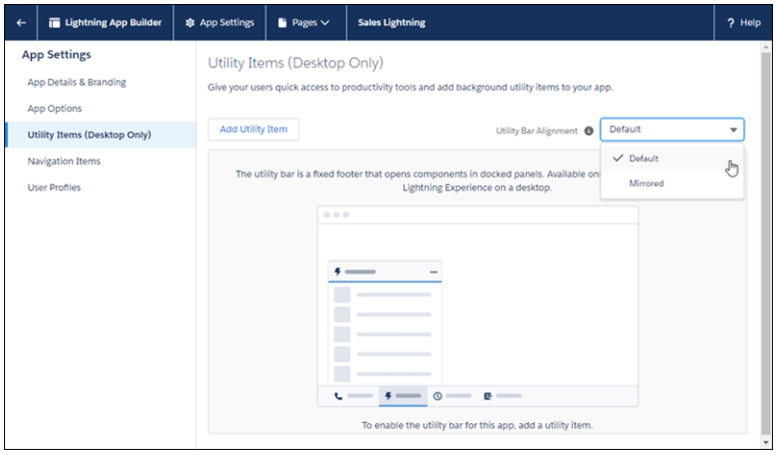
Personnalisez l'emplacement d'affichage de la barre d'utilitaires à l'écran pour votre organisation Salesforce. Vous pouvez aligner la barre d'utilitaires en bas à droite ou en bas à gauche de l'écran. L'alignement par défaut correspond au sens de lecture de la langue de l'utilisateur.

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

Qui : les administrateurs qui disposent des autorisations Afficher la configuration et Personnaliser l'application peuvent changer l'alignement de la barre d'utilitaires.

Comment : pour changer l'alignement de la barre d'utilitaires :

1. Dans Configuration, saisissez `Application` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Gestionnaire d'application**.
2. Cliquez sur **Modifier** dans le menu déroulant en regard de l'application dont vous souhaitez changer l'alignement.
3. Dans **Paramètres de l'application**, sélectionnez **Éléments utilitaires (bureau uniquement)**.
4. Dans **Alignement de la barre d'utilitaires**, choisissez un alignement.



Remarque: L'alignement par défaut correspond à l'alignement du paramètre de langue de l'utilisateur. Par exemple, le français est lu de gauche à droite. Si vous sélectionnez **Par défaut** et que la langue de l'utilisateur est définie sur le français, la barre d'utilitaires est affichée en bas à gauche de l'écran. Si vous sélectionnez **En miroir**, la barre d'utilitaires est affichée en bas à droite de l'écran.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce Ajout d'une barre d'utilitaire aux applications Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Choix de l'affichage de l'action Soumettre pour approbation (globalement disponible et bêta)

Affichez l'action Soumettre pour approbation uniquement lorsqu'un enregistrement est éligible pour l'approbation. C'est désormais possible ! Avec des actions dynamiques, vous pouvez désormais définir les conditions dans lesquelles chaque action est visible, y compris l'action Soumettre pour approbation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à l'application mobile Salesforce dans les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les actions dynamiques au niveau de l'enregistrement pour les objets personnalisés sont globalement disponibles dans Lightning Experience et disponibles en tant que fonctionnalité bêta dans l'application mobile Salesforce. Les actions dynamiques au niveau de l'enregistrement pour les objets standard pris en charge (Compte, Requête, Contact, Piste et Opportunité) sont disponibles en tant que fonctionnalité bêta dans Lightning Experience. Les actions dynamiques au niveau de la page pour les objets personnalisés sont disponibles en tant que fonctionnalité bêta dans l'application mobile Salesforce.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les Actions dynamiques pour des objets standard sélectionnés sur ordinateur de bureau et les Actions dynamiques pour des objets personnalisés dans l'application mobile Salesforce correspondent à des aperçus et ne font pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal avec Salesforce. Utilisez ces fonctionnalités 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 ces fonctionnalités sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons les arrêter à tout moment. Ces fonctionnalités servent exclusivement à des fins d'évaluation et ne doivent pas être utilisées en production. Elles sont offertes en l'état, ne sont pas prises en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenu responsable de tout préjudice ou dommage résultant de ces fonctionnalités ou en relation avec ces fonctionnalités. 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 Actions dynamiques dans le groupe Lightning Web Runtime Communities de la Trailblazer Community.

.

CONSULTER ÉGALEMENT :

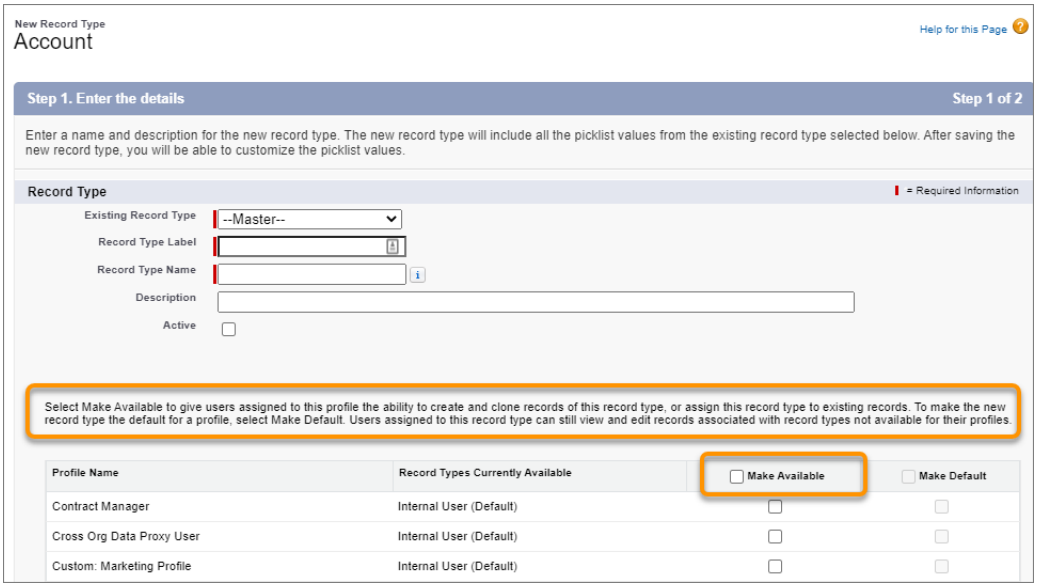
Nouvelle flexibilité avec les actions dynamiques sur ordinateur de bureau (globalement disponible et bêta) et appareil mobile (bêta)

Modification de l'interface utilisateur de création de types d'enregistrement dans la Configuration

Pour préciser les actions que les utilisateurs peuvent exécuter ou non quand ils ont accès à un type d'enregistrement, nous avons mis à jour le texte de description et l'une des étiquettes de colonne de profil à l'étape 1 du processus de création Nouveau type d'enregistrement.

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

Pourquoi : l'en-tête de la colonne Activer pour le profil est désormais Rendre disponible, et la description indique plus clairement ce que les utilisateurs peuvent faire lorsqu'ils ont accès à ce type d'enregistrement.



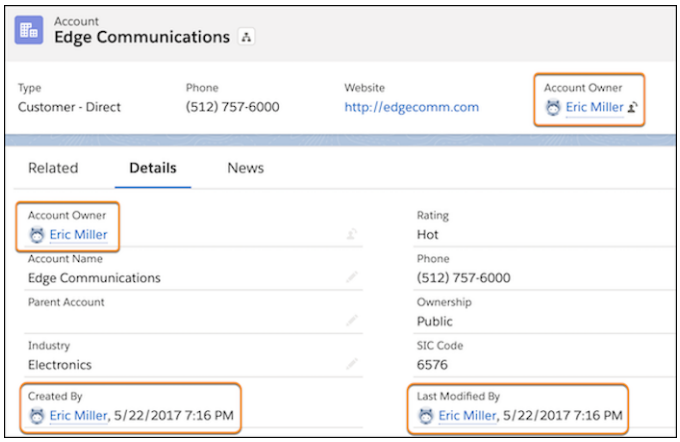
Demander l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrement de référence (mise à jour déjà publiée)

Pour mieux protéger les données de votre organisation Salesforce, nous avons limité les utilisateurs autorisés à afficher les noms d'enregistrement dans les champs de référence. Pour pouvoir afficher ces données, les utilisateurs doivent avoir accès Lire sur ces enregistrements ou l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrements de référence. Cette mise à jour s'applique également aux champs système tels que Créé par et Dernière modification par. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Spring '20.

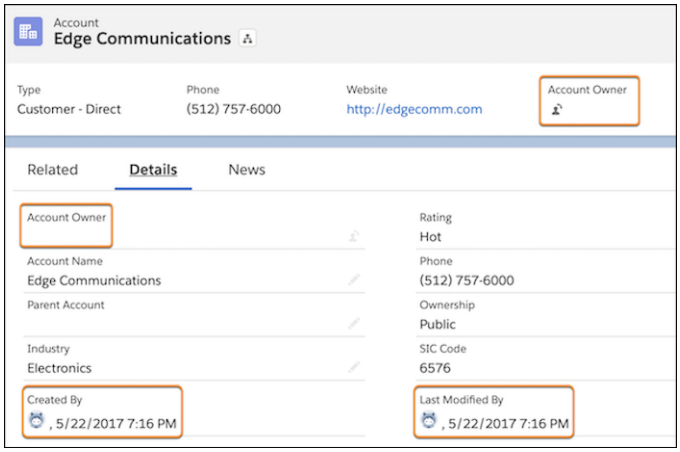
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans toutes les éditions.

Quand : Salesforce applique cette mise à jour dans la version Spring '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

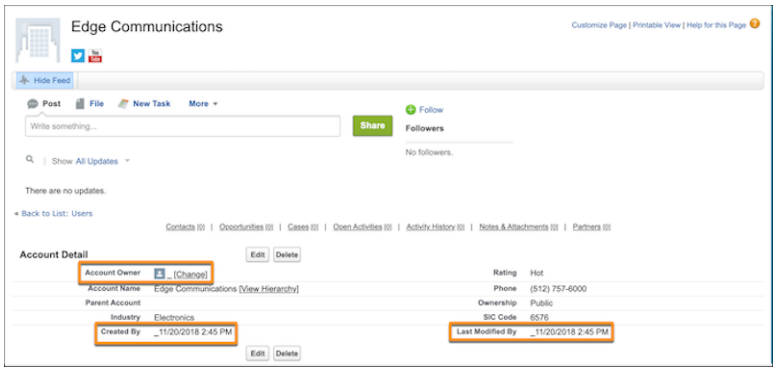
Pourquoi : les administrateurs contrôlent mieux les informations que les utilisateurs affichent dans les enregistrements. Actuellement, les utilisateurs peuvent afficher les noms d'enregistrement dans les champs de référence sans accès Lire sur ces enregistrements.



Une fois cette mise à jour de version appliquée, dans Lightning Experience, les utilisateurs qui n'ont pas l'accès Lire ou l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrements de référence pourront afficher les étiquettes de champs de référence, mais pas les données qu'ils contiennent.



Dans Salesforce Classic, les utilisateurs qui n'ont pas l'accès Lire ou l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrements de référence affichent un trait de soulignement dans les champs de référence utilisateur système. Ils affichent également l'ID d'enregistrement dans les champs de référence utilisateur et non-utilisateur personnalisés.



Comment : les administrateurs peuvent activer l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrements de référence dans des profils ou ensembles d'autorisations personnalisés. Activez cette autorisation uniquement pour les utilisateurs qui doivent afficher les noms d'enregistrement dans tous les champs de référence et système, quels que soit les paramètres de partage. Cette autorisation s'applique uniquement aux noms d'enregistrement de référence dans les vues de liste et les pages de détail d'enregistrement.

Nous recommandons de tester cette mise à jour dans une organisation sandbox ou Developer Edition avant de l'activer dans votre organisation de production.

Pour appliquer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour Demander l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrement de référence, suivez les étapes de test et d'activation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Note de publication de Summer '20 : Demander l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrement de référence (mise à jour reportée)

Mises à jour de version

Désactivation des modifications d'objet standard dans le profil standard (mise à jour)

Salesforce réserve les autorisations d'objet standard dans les profils standard. Par conséquent, aucune modification n'est autorisée. Cette mise à jour force une validation pour bloquer les modifications des autorisations d'objet des profils standard afin de protéger l'intégrité de l'organisation.

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

Quand : Salesforce applique cette mise à jour dans la version Summer '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Pourquoi : avant cette mise à jour, la validation bloquait les modifications des autorisations d'objet standard dans les profils standard de l'interface utilisateur, mais pas de l'API de métadonnées. Cette mise à jour force la validation pour l'interface utilisateur et l'API de métadonnées. Cette mise à jour améliore l'API de métadonnées Profil afin de détecter et d'empêcher les modifications spécifiques apportées aux profils standard.

Comment : si votre organisation est impactée par cette modification, vous pouvez visualiser cette mise à jour dans Mises à jour de version. Dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Nous recommandons de tester cette mise à jour dans une organisation sandbox ou Developer Edition avant de l'activer dans votre organisation de production.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour de version

Sécurité, confidentialité et identité : Centre de sécurité et suivi des appareils mobiles globalement disponible, Mon domaine requis, événements de surveillance en temps réel supplémentaires et cryptage des champs

Gérez des politiques de sécurité, de confidentialité et de gouvernance pour plusieurs organisations avec le Centre de sécurité, qui est désormais globalement disponible. Visualisez et gérez l'accès des appareils mobiles à votre organisation avec le Suivi des appareils mobiles, globalement disponible. Les nouvelles organisations Salesforce reçoivent un Mon domaine par défaut et les organisations existantes doivent en définir un. Suivez attentivement votre organisation avec trois nouveaux événements de surveillance en temps réel. Cryptez les champs associés aux documents d'admission pour des soins de santé, et cryptez certains documents Financial Services Cloud.

DANS CETTE SECTION :

Authentification et identité : assistant d'authentification multifacteur, suivi des appareils mobiles et mises à jour SAML
Les modifications apportées à Salesforce Identity commencent avec un Assistant d'authentification multifacteur qui vous aide à protéger vos données Salesforce. Nous avons également retiré la terme Authentification à deux facteurs et utilisons le terme standard de l'industrie Authentification multifacteur. Vous pouvez renforcer la sécurité de votre organisation Salesforce avec le Suivi des appareils mobiles. Les applications Web peuvent désormais activer le Partage des ressources d'origines croisées (CORS) pour accéder aux ressources de certains points de terminaison Salesforce OAuth. Sécurisez les messages SAML sortants lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité.

Domaines : Mon domaine requis et URL raccourcies
Les nouvelles organisations Salesforce reçoivent un Mon domaine par défaut et les organisations existantes doivent en définir un d'ici la version Winter '22. Pour les clients qui possèdent un Mon domaine, nous retirons les noms d'instance des URL Mon domaine via une mise à jour de version.

Salesforce Shield : événements de surveillance en temps réel supplémentaires, fin de vie de la sécurité des transactions héritée et cryptage de nouveaux champs
La surveillance des événements en temps réel permet d'identifier et de répondre à l'utilisation anormale d'API, de surveiller les requêtes d'API de transfert en masse et d'auditer les téléchargements de données par les utilisateurs dans Einstein Analytics. L'application Event Monitoring Analytics permet d'analyser les exceptions sans charger manuellement des jeux de données, et l'infrastructure de sécurité des transactions héritée est désactivée. Shield Platform Encryption continue d'offrir une autre couche de sécurité pour plus de données personnelles identifiables. Cryptez les données et les champs Health Cloud dans l'objet Identity.

Autres modifications apportées à la sécurité : modification des notes de publication de sécurité, Centre de sécurité globalement disponible, modification de la connectivité et prise en charge d'une nouvelle classe Crypto
Les rubriques Identité pour les clients et les partenaires et Protection des données et confidentialité ont été déplacées vers un nouvel emplacement dans les Notes de publication : Customer 360 Truth. Surveillez plusieurs organisations avec le Centre de sécurité (globalement disponible). Vérifier et mettez à jour vos chiffrements TLS et profitez de valeurs de classe Crypto supplémentaires.

Authentification et identité : assistant d'authentification multifacteur, suivi des appareils mobiles et mises à jour SAML

Les modifications apportées à Salesforce Identity commencent avec un Assistant d'authentification multifacteur qui vous aide à protéger vos données Salesforce. Nous avons également retiré la terme Authentification à deux facteurs et utilisons le terme standard de l'industrie Authentification multifacteur. Vous pouvez renforcer la sécurité de votre organisation Salesforce avec le Suivi des appareils mobiles. Les applications Web peuvent désormais activer le Partage des ressources d'origines croisées (CORS) pour accéder aux ressources de certains points de terminaison Salesforce OAuth. Sécurisez les messages SAML sortants lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité.

DANS CETTE SECTION :

Implémentation de la MFA avec l'Assistant d'authentification multifacteur
L'authentification multifacteur (MFA) est l'une des méthodes les plus simples et les plus efficaces pour empêcher les accès non autorisés aux comptes et protéger les données de votre organisation contre les menaces de sécurité. Nous recommandons vivement d'activer la MFA pour toutes les connexions à l'interface utilisateur. Pour faciliter la planification et la réalisation d'un projet MFA, utilisez le nouvel Assistant d'authentification multifacteur.

Mise à niveau pour utiliser la terminologie Authentification multifacteur
Pour tous les produits Salesforce, nous avons retiré le terme Authentification à deux facteurs et utilisons le terme standard de l'industrie Authentification multifacteur. Cette mise à jour est seulement une évolution de la terminologie, toutes les fonctionnalités restent inchangées.

Affichage et révocation des appareils avec le Suivi des appareils mobiles

Pour mieux contrôler la sécurité de vos données, vous pouvez suivre et surveiller les appareils mobiles qui accèdent avec votre organisation avec le Suivi des appareils mobiles. En utilisant Apex ou des API, vous pouvez consulter des informations sur l'appareil mobile d'un utilisateur, définir l'identifiant d'un appareil, par exemple numéro de série, et bloquer l'accès depuis un appareil. Vous pouvez également élaborer des processus et des politiques afin de définir comment les appareils accèdent à votre organisation. Vous pouvez par exemple exiger une demande d'approbation depuis l'appareil avant d'autoriser la connexion. Vous pouvez en outre créer des rapports personnalisés pour afficher les statistiques de Gestion des appareils, par exemple les appareils approuvés ou révoqués.

Maintien des ensembles d'autorisations et des groupes publics lors de l'utilisation d'Identity Connect

Si vous avez récemment mis à niveau vers Identity Connect 3.0.1.1, nous recommandons vivement de mettre à niveau vers Identity Connect 3.0.1.2, car nous ne prenons plus en charge la version précédente. Identity Connect 3.0.1.2 contient les mêmes fonctionnalités qu'Identity Connect 3.0.1.1 et des dispositifs de sécurité supplémentaires. Vous pouvez désormais gérer les attributions de groupe public et d'ensembles d'autorisations dans votre organisation Salesforce lorsque vous utilisez également Identity Connect pour gérer les utilisateurs. Identity Connect 3.0.1.2 ne retire pas les attributions de groupe public ou d'ensembles d'autorisations des utilisateurs qui ne sont pas gérés avec le produit complémentaire. Vous bénéficiez également d'un dispositif de sécurité renforcé avec l'ensemble d'autorisations Identity Connect 3 Integration exigé et une erreur de configuration Identity Connect connectée.

Exécution de requêtes d'origines croisées aux points de terminaison OAuth

Les applications Web utilisent le Partage des ressources d'origines croisées (CORS) pour demander des ressources à partir d'origines différentes de la leur. Par exemple, une application Web peut utiliser CORS pour demander des informations sur un utilisateur de votre Mon domaine ou communauté. En plus des applications Web publiques et de la liste d'autorisations, Salesforce prend désormais en charge CORS pour certains points de terminaison OAuth lorsqu'ils sont demandés à un Mon domaine ou une communauté.

Protection des messages SAML lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité

Lorsque votre organisation Salesforce agit en tant que fournisseur d'identité SAML 2.0, vous pouvez sécuriser ses messages au fournisseur de services avec le protocole SHA1 ou SHA256. Ces algorithmes de signature sécurisent les messages SAML en les transformant en fonctions de hachage. En tant que fournisseur d'identité, Salesforce applique l'algorithme sélectionné à ses requêtes et réponses SAML. L'algorithme de signature sélectionné s'applique aux messages d'authentification unique (SSO) et de déconnexion unique (SLO) depuis votre organisation vers le fournisseur de services.

Mise à jour des requêtes SAML de fournisseur d'identité pour utiliser des noms de sandbox en minuscules

Les noms de sandbox doivent être en lettres minuscules dans les URL de destinataire des requêtes SAML entrantes. Si vous avez configuré votre fournisseur d'identité pour envoyer à Salesforce des noms d'hôte sensibles à la casse, mettez-les à jour pour utiliser des noms de sandbox en minuscules dans les requêtes SAML.

Prise en charge de l'URL de redirection mobileauth.salesforce.com pour les jetons d'actualisation par le flux utilisateur-agent OAuth 2.0

Le flux utilisateur-agent OAuth 2.0 prend en charge les jetons d'actualisation lorsque la requête contient `scope=refresh_token` et lorsque l'URL de redirection est `https://mobileauth.salesforce.com/oauth/done`.

Clarification de l'autorisation Ignorer la confirmation de l'identité à la connexion

L'autorisation permet uniquement à un agent du Support client de Salesforce d'ignorer la confirmation de l'identité à la connexion. Auparavant, la description de l'autorisation indiquait par erreur que les autres utilisateurs pouvaient ignorer la confirmation de l'identité à la connexion.

Implémentation de la MFA avec l'Assistant d'authentification multifacteur

L'authentification multifacteur (MFA) est l'une des méthodes les plus simples et les plus efficaces pour empêcher les accès non autorisés aux comptes et protéger les données de votre organisation contre les menaces de sécurité. Nous recommandons vivement d'activer la MFA pour toutes les connexions à l'interface utilisateur. Pour faciliter la planification et la réalisation d'un projet MFA, utilisez le nouvel Assistant d'authentification multifacteur.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Pilotage de votre implémentation de l'authentification multifacteur à un emplacement unique

Mise à niveau pour utiliser la terminologie Authentification multifacteur

Pour tous les produits Salesforce, nous avons retiré le terme Authentification à deux facteurs et utilisons le terme standard de l'industrie Authentification multifacteur. Cette mise à jour est seulement une évolution de la terminologie, toutes les fonctionnalités restent inchangées.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Renommage des autorisations utilisateur et des étiquettes de l'authentification à deux facteurs dans la Configuration

Renommage des autorisations utilisateur et des étiquettes de l'authentification à deux facteurs dans la Configuration

Affichage et révocation des appareils avec le Suivi des appareils mobiles

Pour mieux contrôler la sécurité de vos données, vous pouvez suivre et surveiller les appareils mobiles qui accèdent avec votre organisation avec le Suivi des appareils mobiles. En utilisant Apex ou des API, vous pouvez consulter des informations sur l'appareil mobile d'un utilisateur, définir l'identifiant d'un appareil, par exemple numéro de série, et bloquer l'accès depuis un appareil. Vous pouvez également élaborer des processus et des politiques afin de définir comment les appareils accèdent à votre organisation. Vous pouvez par exemple exiger une demande d'approbation depuis l'appareil avant d'autoriser la connexion. Vous pouvez en outre créer des rapports personnalisés pour afficher les statistiques de Gestion des appareils, par exemple les appareils approuvés ou révoqués.

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. La Gestion des appareils était en version bêta dans Spring '19. Le Suivi des appareils mobiles est globalement disponible dans Winter '21 et présente des différences importantes par rapport à la Gestion des appareils (bêta). Le Suivi des appareils mobiles peut être utilisé avec les appareils qui tentent de se connecter à votre organisation en utilisant une application Salesforce mobile. Le Suivi des appareils mobiles ne fonctionne pas avec les connexions par navigateur.

Qui : pour afficher les appareils qui accèdent à Salesforce, vous devez disposer de l'autorisation Afficher les appareils. Pour révoquer l'accès des appareils, vous devez disposer de l'autorisation Gérer les appareils.

Comment : pour activer le Suivi des appareils mobiles pour votre organisation, contactez le Support client de Salesforce.

Maintien des ensembles d'autorisations et des groupes publics lors de l'utilisation d'Identity Connect

Si vous avez récemment mis à niveau vers Identity Connect 3.0.1.1, nous recommandons vivement de mettre à niveau vers Identity Connect 3.0.1.2, car nous ne prenons plus en charge la version précédente. Identity Connect 3.0.1.2 contient les mêmes fonctionnalités qu'Identity Connect 3.0.1.1 et des dispositifs de sécurité supplémentaires. Vous pouvez désormais gérer les attributions de groupe public et d'ensembles d'autorisations dans votre organisation Salesforce lorsque vous utilisez également Identity Connect pour gérer les utilisateurs. Identity Connect 3.0.1.2 ne retire pas les attributions de groupe public ou d'ensembles d'autorisations des utilisateurs qui ne sont pas gérés avec le produit complémentaire. Vous bénéficiez également d'un dispositif de sécurité renforcé avec l'ensemble d'autorisations Identity Connect 3 Integration exigé et une erreur de configuration Identity Connect connectée.

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.

Comment : après avoir téléchargé Identity Connect 3.0.1.2, procédez comme suit :

1. Installez le package géré Identity Connect 3.0.1.2.
2. Attribuez l'ensemble d'autorisations Identity Connect 3 Integration à l'application connectée appropriée et à l'utilisateur chargé de son installation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Identity Connect

Notes de publication et guide d'implémentation : Identity Connect 3.0.1.2

Exécution de requêtes d'origines croisées aux points de terminaison OAuth

Les applications Web utilisent le Partage des ressources d'origines croisées (CORS) pour demander des ressources à partir d'origines différentes de la leur. Par exemple, une application Web peut utiliser CORS pour demander des informations sur un utilisateur de votre Mon domaine ou communauté. En plus des applications Web publiques et de la liste d'autorisations, Salesforce prend désormais en charge CORS pour certains points de terminaison OAuth lorsqu'ils sont demandés à un Mon domaine ou une communauté.

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

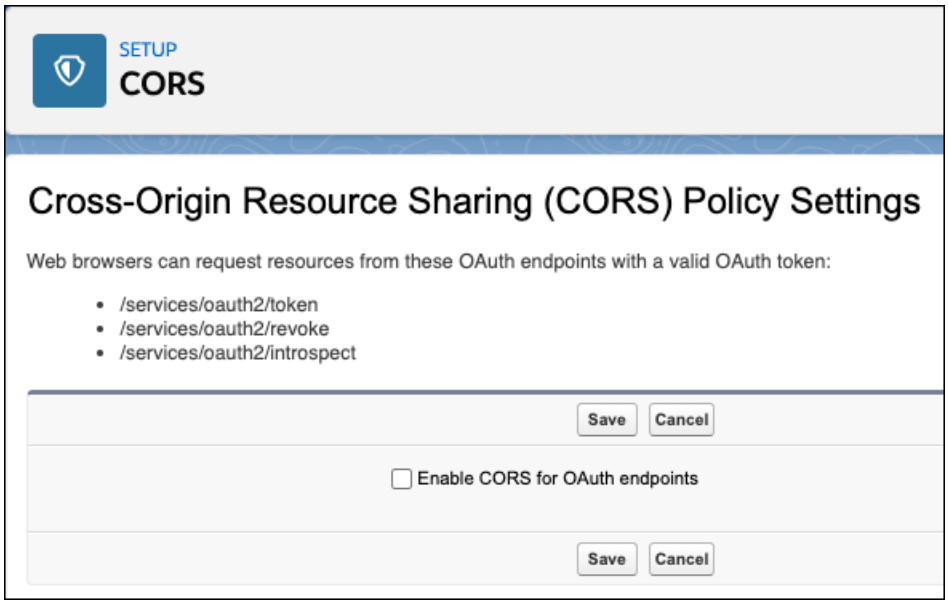
Comment : CORS est automatiquement activé pour ces points de terminaison :

- `/.well-known/openid-configuration`
- `/.well-known/auth-configuration`
- `/services/oauth2/id/keys`

Vous pouvez en outre activer CORS pour le point de terminaison `/services/oauth2/userinfo` en ajoutant l'URL d'origine à l'application Web qui sert le code à la liste d'autorisations CORS.

Si vous souhaitez activer CORS pour ces points de terminaison OAuth pris en charge, sélectionnez le paramètre Activer la stratégie CORS pour les points de terminaison OAuth dans la page CORS. Salesforce prend en charge CORS pour ces points de terminaison OAuth uniquement lorsque l'application Web publie sa demande à une URL Mon domaine ou de communauté.

- `/services/oauth2/token`
- `/services/oauth2/revoke`
- `/services/oauth2/introspect`



ATTENTION: Certains flux d'autorisation OAuth contiennent un secret consommateur. Nous recommandons vivement de protéger le secret consommateur contre toute exposition aux utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation de CORS pour les points de terminaison OAuth (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

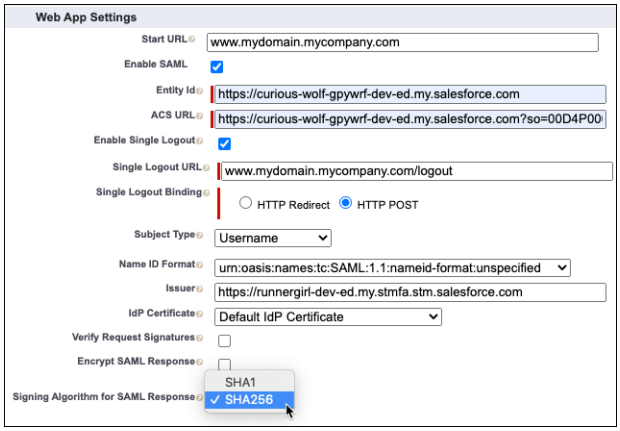
Aide de Salesforce : Points de terminaison OAuth (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Protection des messages SAML lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité

Lorsque votre organisation Salesforce agit en tant que fournisseur d'identité SAML 2.0, vous pouvez sécuriser ses messages au fournisseur de services avec le protocole SHA1 ou SHA256. Ces algorithmes de signature sécurisent les messages SAML en les transformant en fonctions de hachage. En tant que fournisseur d'identité, Salesforce applique l'algorithme sélectionné à ses requêtes et réponses SAML. L'algorithme de signature sélectionné s'applique aux messages d'authentification unique (SSO) et de déconnexion unique (SLO) depuis votre organisation vers le fournisseur de services.

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

Comment : lorsque vous configurez une application connectée pour votre fournisseur de services, sélectionnez l'algorithme de signature à appliquer aux requêtes et aux réponses SAML initiées par votre organisation.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Intégration de fournisseurs de service en tant qu'applications connectées avec SAML 2.0 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Metadata API Developer Guide : ConnectedApp (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mise à jour des requêtes SAML de fournisseur d'identité pour utiliser des noms de sandbox en minuscules

Les noms de sandbox doivent être en lettres minuscules dans les URL de destinataire des requêtes SAML entrantes. Si vous avez configuré votre fournisseur d'identité pour envoyer à Salesforce des noms d'hôte sensibles à la casse, mettez-les à jour pour utiliser des noms de sandbox en minuscules dans les requêtes SAML.

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

Quand : cette modification affecte les organisations sandbox créées ou actualisées dans la version Spring '20 ou supérieure.

Comment : pour afficher la casse de votre nom sandbox dans la configuration SAML, dans Configuration, saisissez `Paramètres d'authentification unique` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres d'authentification unique**. Le champ URL de connexion de la section Points de terminaison contient le nom d'hôte de votre organisation Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration des paramètres SAML pour l'authentification unique (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Prise en charge de l'URL de redirection mobileauth.salesforce.com pour les jetons d'actualisation par le flux utilisateur-agent OAuth 2.0

Le flux utilisateur-agent OAuth 2.0 prend en charge les jetons d'actualisation lorsque la requête contient `scope=refresh_token` et lorsque l'URL de redirection est `https://mobileauth.salesforce.com/oauth/done`.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Flux utilisateur-agent OAuth 2.0 pour l'intégration d'applications de bureau et mobiles (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Clarification de l'autorisation Ignorer la confirmation de l'identité à la connexion

L'autorisation permet uniquement à un agent du Support client de Salesforce d'ignorer la confirmation de l'identité à la connexion. Auparavant, la description de l'autorisation indiquait par erreur que les autres utilisateurs pouvaient ignorer la confirmation de l'identité à la connexion.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application mobile dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Database.com et Developer.

Pourquoi : l'activation de l'autorisation Ignorer la confirmation de l'identité aide les agents du Support client de Salesforce à se connecter à votre compte à votre demande pour dépanner un problème.

Domaines : Mon domaine requis et URL raccourcies

Les nouvelles organisations Salesforce reçoivent un Mon domaine par défaut et les organisations existantes doivent en définir un d'ici la version Winter '22. Pour les clients qui possèdent un Mon domaine, nous retirons les noms d'instance des URL Mon domaine via une mise à jour de version.

DANS CETTE SECTION :

Déployer un Mon domaine (mise à jour)

Pour utiliser les toutes dernières fonctionnalités et satisfaire aux exigences en navigateur, toutes les organisations Salesforce doivent avoir un Mon domaine. Vous déployez ce domaine ou nous vous en attribuons un basé sur le nom de votre société. Mon domaine affecte toutes les URL d'application. Par conséquent, nous recommandons de tester et de déployer un Mon domaine avant l'application automatique de cette mise à jour dans la version Winter '22.

Définition d'un Mon domaine lors de la création d'une organisation Salesforce

Toutes les organisations de production Salesforce créées dans Winter '21 ou version supérieure reçoivent par défaut un Mon domaine. Avec Mon domaine, vous recevez un sous-domaine du domaine salesforce.com. Par exemple, `https://monentreprise.my.salesforce.com`. Un Mon domaine est requis pour satisfaire aux exigences de navigateur et utiliser les toutes dernières fonctionnalités de Salesforce.

Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour reportée)

Nous retirons les noms d'instance de Visualforce, du Générateur d'expérience, de Site.com Studio et des URL de fichier de contenu. Un nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation Salesforce est hébergée. Le retrait du nom d'instance raccourcit des domaines qui sont plus simples à mémoriser pour les utilisateurs. Cette mise à jour s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Une fois cette mise à jour activée, les URL qui incluent le nom d'instance, par exemple les favoris, redirigent automatiquement vers le nouveau nom d'hôte. Publiée dans Spring '18, cette mise à jour est reportée à la version Summer '22.

Retrait d'un paramètre autorisant des connexions HTTP non sécurisées pour les Sites

Dans le cadre des mises à jour relatives aux modifications des cookies SameSite de Google Chrome, des connexions HTTPS sont requises pour accéder à Salesforce. La mise à jour de version Demander le protocole Sécuriser les connexions HTTPS a été automatiquement appliquée le 1er mai 2020 dans les organisations de production. Dans la version Winter '21, nous avons retiré le paramètre des Sites, Demander des connexions non sécurisées (HTTP), car les connexions HTTP ne sont plus autorisées pour les requêtes authentifiées.

Déployer un Mon domaine (mise à jour)

Pour utiliser les toutes dernières fonctionnalités et satisfaire aux exigences en navigateur, toutes les organisations Salesforce doivent avoir un Mon domaine. Vous déployez ce domaine ou nous vous en attribuons un basé sur le nom de votre société. Mon domaine affecte toutes les URL d'application. Par conséquent, nous recommandons de tester et de déployer un Mon domaine avant l'application automatique de cette mise à jour dans la version Winter '22.

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

Quand : Salesforce applique cette mise à jour dans la version Winter '22. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Qui : cette mise à jour s'applique aux organisations sans un Mon domaine déployé au début de la version Winter '21.

Pourquoi : le déploiement d'un Mon domaine permet de personnaliser votre URL de connexion avec le nom de votre choix. Il permet également de retirer le nom de l'instance de votre URL de connexion afin d'éviter toute interruption de la connexion des utilisateurs si votre organisation est déplacée vers une autre instance Salesforce. Vous devez avoir un Mon domaine configuré afin de définir une stratégie de connexion personnalisée qui détermine comment les utilisateurs sont authentifiés. Un Mon domaine est également requis pour configurer l'authentification unique (SSO) avec des fournisseurs externes et utiliser des services plus récents tels que Customer 360. Certains composants de conteneurs Lightning et certaines protections de sécurité Web nécessitent également un Mon domaine.

Comment : nous recommandons de déployer un Mon domaine dans une organisation sandbox et de tester la connectivité dans votre organisation, avant de le déployer en production.

Pour compléter cette mise à jour, dans Configuration, saisissez *`Mises à jour de version`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour Déployer un Mon domaine, suivez les étapes de test et d'activation. Pour plus d'informations sur la configuration, le test et le déploiement d'un Mon domaine, consultez Mon domaine dans l'aide de Salesforce.

Si vous ne déployez pas un Mon domaine avant la date d'application automatique, Salesforce en définit un pour vous basé sur le nom de société de votre organisation. Si vous préférez utiliser un autre nom, vous pouvez changer le Mon domaine que nous avons configuré pour vous.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Formats d'URL Mon domaine (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour de version

Définition d'un Mon domaine lors de la création d'une organisation Salesforce

Toutes les organisations de production Salesforce créées dans Winter '21 ou version supérieure reçoivent par défaut un Mon domaine. Avec Mon domaine, vous recevez un sous-domaine du domaine salesforce.com. Par exemple, `https://monentreprise.my.salesforce.com`. Un Mon domaine est requis pour satisfaire aux exigences de navigateur et utiliser les toutes dernières fonctionnalités de Salesforce.

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

Comment : spécifiez le nom Mon domaine de votre nouvelle organisation lors de l'inscription en utilisant le champ Mon domaine. Si le nom Mon domaine demandé n'est pas unique, le processus d'inscription ajoute des caractères à la fin du nom. Par exemple, si vous demandez le nom « entreprise » pour votre Mon domaine et qu'il est déjà utilisé, le processus d'inscription de l'ajuster avec « entreprise1 » ou « entreprise-1a ».

Si vous ne choisissez pas un Mon domaine lors de l'inscription, Salesforce en attribue un pour vous basé sur le nom votre entreprise. Si ce nom ne vous convient pas, vous pouvez le changer.

Si vous gérez un formulaire d'inscription pour les organisations Salesforce, nous recommandons d'ajouter le champ du nom Mon domaine.

Pour changer votre nom Mon domaine, dans Configuration, saisissez *Mon domaine* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mon domaine**. Sous Paramètres de Mon domaine, sélectionnez **Modifier**, puis saisissez un nouveau nom Mon domaine dans le champ Renommer votre Mon domaine. Sélectionnez **Vérifier la disponibilité**. Si le domaine est disponible, cliquez sur **Enregistrer** pour soumettre votre nouveau Mon domaine afin de le provisionner. Une fois le provisionnement effectué, déployez votre nouveau domaine pour appliquer vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour reportée)

Nous retirons les noms d'instance de Visualforce, du Générateur d'expérience, de Site.com Studio et des URL de fichier de contenu. Un nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation Salesforce est hébergée. Le retrait du nom d'instance raccourcit des domaines qui sont plus simples à mémoriser pour les utilisateurs. Cette mise à jour s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Une fois cette mise à jour activée, les URL qui incluent le nom d'instance, par exemple les favoris, redirigent automatiquement vers le nouveau nom d'hôte. Publiée dans Spring '18, cette mise à jour est reportée à la version Summer '22.

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 : cette mise à jour est automatiquement activée lors de la création ou de l'actualisation d'organisations sandbox. Salesforce applique automatiquement cette mise à jour à toutes les organisations dans la version Spring '22. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Pourquoi : Lorsque nous retirons le nom d'instance de vos URL, vos noms d'hôte changent. Par exemple :

- ***NomMonDomaine*--*NomPackage*.visualforce.com** remplace **_NomMonDomaine_--_NomPackage_._NomInstance_.visual.force.com**
- ***NomMonDomaine*--c.documentforce.com** remplace **_NomMonDomaine_--c._NomInstance_.content.force.com**
- ***NomMonDomaine*.builder.salesforce-communities.com** remplace **_NomMonDomaine_--sitestudio._NomInstance_.force.com**

Toutes les URL `*.content.force.com` sont remplacées par `*.documentforce.com`.

Comment : Nous recommandons de tester cette mise à niveau dans une organisation sandbox. Vérifiez que les nouvelles URL fonctionnent avec les pare-feux et les 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`

Important: Avant d'activer cette mise à jour, lisez ces considérations.

- Si les utilisateurs accèdent à Salesforce en utilisant iOS ou Apple® Safari®, nous recommandons de ne pas activer cette mise à jour en raison de problèmes de compatibilité.
- Cette mise à jour peut déconnecter les utilisateurs qui accèdent à Visualforce, au Générateur d'expérience, à Site.com Studio et aux URL de fichier de contenu. Pour limiter les interruptions, appliquez cette mise à jour pendant les heures creuses.

Pour activer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour stabiliser les URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu, suivez les étapes de test et d'activation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Spring '18 : Retrait des noms d'instance des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour critique)

Aide de Salesforce : Navigateurs pris en charge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mises à jour de version

Retrait d'un paramètre autorisant des connexions HTTP non sécurisées pour les Sites

Dans le cadre des mises à jour relatives aux modifications des cookies SameSite de Google Chrome, des connexions HTTPS sont requises pour accéder à Salesforce. La mise à jour de version Demander le protocole Sécuriser les connexions HTTPS a été automatiquement appliquée le 1er mai 2020 dans les organisations de production. Dans la version Winter '21, nous avons retiré le paramètre des Sites, Demander des connexions non sécurisées (HTTP), car les connexions HTTP ne sont plus autorisées pour les requêtes authentifiées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans toutes les éditions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Summer '20 : Demander le protocole Sécuriser les connexions HTTPS (mise à jour automatiquement appliquée)

Salesforce Shield : événements de surveillance en temps réel supplémentaires, fin de vie de la sécurité des transactions héritée et cryptage de nouveaux champs

La surveillance des événements en temps réel permet d'identifier et de répondre à l'utilisation anormale d'API, de surveiller les requêtes d'API de transfert en masse et d'auditer les téléchargements de données par les utilisateurs dans Einstein Analytics. L'application Event Monitoring Analytics permet d'analyser les exceptions sans charger manuellement des jeux de données, et l'infrastructure de sécurité des transactions héritée est désactivée. Shield Platform Encryption continue d'offrir une autre couche de sécurité pour plus de données personnelles identifiables. Cryptez les données et les champs Health Cloud dans l'objet Identity.

DANS CETTE SECTION :

Shield Platform Encryption : cryptage des données associées à des documents et mise à jour dépréciée

Shield Platform Encryption offre de nouvelles méthodes de protection des informations personnelles identifiables. Vous pouvez désormais crypter les champs associés à des documents d'admission pour soins de santé. Vous pouvez également crypter les documents utilisés pour identifier des clients dans Financial Services Cloud. La mise à jour qui retire l'autorisation Gérer les clés de cryptage du profil Administrateur système a été dépréciée.

Surveillance des événements : retrait de la sécurité des transactions, nouveaux événements

L'infrastructure Sécurité des transactions héritée a été retirée. La Surveillance des événements en temps réel comprend maintenant deux nouveaux événements qui permettent de surveiller de près les événements dans votre organisation Salesforce. Utilisez la nouvelle API Anomaly Event pour surveiller les anomalies dans les appels d'API sur les données de votre organisation effectués par les utilisateurs. Implémentez des politiques de sécurité des transactions avec BulkApiResultEvent pour interroger les volumes de données importants à accéder ultérieurement.

Shield Platform Encryption : cryptage des données associées à des documents et mise à jour dépréciée

Shield Platform Encryption offre de nouvelles méthodes de protection des informations personnelles identifiables. Vous pouvez désormais crypter les champs associés à des documents d'admission pour soins de santé. Vous pouvez également crypter les documents utilisés pour identifier des clients dans Financial Services Cloud. La mise à jour qui retire l'autorisation Gérer les clés de cryptage du profil Administrateur système a été dépréciée.

DANS CETTE SECTION :

Cryptage des données associées aux documents d'admission pour soins de santé

Lorsque vous chargez des documents qui font partie du processus d'admission pour soins de santé, vous pouvez désormais crypter les informations personnelles identifiables associées à ces documents. Vous pouvez crypter les champs Champs mappés et Valeurs extraites de l'objet Résultat d'analyse de document OCR.

Cryptage des champs de documents d'identité

Vous pouvez désormais crypter les champs des documents que vous utilisez pour identifier les clients de Financial Services Cloud. Lorsque vous cryptez les champs Date de délivrance, Date d'expiration et Numéro de document, vous ajoutez une nouvelle couche de protection aux données que vos clients vous confient.

Cryptage des données Salesforce CPQ

Utilisez Shield Platform Encryption pour respecter la réglementation relative au stockage de vos informations Salesforce CPQ confidentielles. Avec Shield Platform Encryption, vous pouvez ajouter aux données au repos une nouvelle couche de protection, tout en conservant les fonctionnalités métiers critiques.

Dépréciation de la mise à jour Autorisation Gérer les clés de cryptage retirée du profil Administrateur système (mise à jour déjà publiée)

La mise à jour de version Autorisation Gérer les clés de cryptage retirée du profil Administrateur système a été dépréciée et n'est plus disponible dans la Configuration. Vos paramètres d'autorisation existants restent inchangés. Cependant, la meilleure pratique recommande aux clients qui ont activé Shield Platform Encryption avant la version Spring '16 d'attribuer l'autorisation Gérer les clés de cryptage à des utilisateurs, et de ne pas s'appuyer sur le profil Administrateur système.

Cryptage des données associées aux documents d'admission pour soins de santé

Lorsque vous chargez des documents qui font partie du processus d'admission pour soins de santé, vous pouvez désormais crypter les informations personnelles identifiables associées à ces documents. Vous pouvez crypter les champs Champs mappés et Valeurs extraites de l'objet Résultat d'analyse de document OCR.

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

Qui : les administrateurs Salesforce détenteurs de la licence d'ensemble d'autorisations Health Cloud Platform peuvent appliquer le Cryptage de la plate-forme Shield aux champs Health Cloud.

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 le schéma de cryptage probabiliste ou déterministe la plupart des champs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_salesforce_shield.htm

Cryptage des champs de documents d'identité

Vous pouvez désormais crypter les champs des documents que vous utilisez pour identifier les clients de Financial Services Cloud. Lorsque vous cryptez les champs Date de délivrance, Date d'expiration et Numéro de document, vous ajoutez une nouvelle couche de protection aux données que vos clients vous confient.

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

Qui : cette modification s'applique aux éditions dans lesquelles Financial Services Cloud et Shield Platform Encryption sont activées.

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 le schéma de cryptage déterministe au champ Numéro de document.

Cryptage des données Salesforce CPQ

Utilisez Shield Platform Encryption pour respecter la réglementation relative au stockage de vos informations Salesforce CPQ confidentielles. Avec Shield Platform Encryption, vous pouvez ajouter aux données au repos une nouvelle couche de protection, tout en conservant les fonctionnalités métiers critiques.

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

Qui : cette modification est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield supplémentaires.

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 le schéma de cryptage probabiliste ou déterministe la plupart des champs.

Dépréciation de la mise à jour Autorisation Gérer les clés de cryptage retirée du profil Administrateur système (mise à jour déjà publiée)

La mise à jour de version Autorisation Gérer les clés de cryptage retirée du profil Administrateur système a été dépréciée et n'est plus disponible dans la Configuration. Vos paramètres d'autorisation existants restent inchangés. Cependant, la meilleure pratique recommande aux clients qui ont activé Shield Platform Encryption avant la version Spring '16 d'attribuer l'autorisation Gérer les clés de cryptage à des utilisateurs, et de ne pas s'appuyer sur le profil Administrateur système.

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

Surveillance des événements : retrait de la sécurité des transactions, nouveaux événements

L'infrastructure Sécurité des transactions héritée a été retirée. La Surveillance des événements en temps réel comprend maintenant deux nouveaux événements qui permettent de surveiller de près les événements dans votre organisation Salesforce. Utilisez la nouvelle API Anomaly Event pour surveiller les anomalies dans les appels d'API sur les données de votre organisation effectués par les utilisateurs. Implémentez des politiques de sécurité des transactions avec BulkApiResultEvent pour interroger les volumes de données importants à accéder ultérieurement.

DANS CETTE SECTION :

Sécurité des transactions héritée : fin de vie

Avec l'infrastructure de politique de sécurité des transactions optimisée, vous pouvez créer des stratégies de sécurité des transactions qui exécutent des actions sur n'importe quel objet standard ou personnalisé. La nouvelle infrastructure étant désormais globalement disponible, toutes les politiques écrites avec l'infrastructure héritée sont désactivées. Assurez-vous de migrer vos politiques de sécurité des transactions héritées vers la nouvelle infrastructure. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '20.

Protection contre la perte de données avec l'événement BulkApiResult

Empêcher la fuite des données est l'une des principales capacités de la Surveillance des événements. Des utilisateurs malveillants peuvent exécuter des opérations en masse sur des entités Salesforce afin d'exporter les données confidentielles d'une organisation. Par conséquent, nous avons créé un nouvel événement en temps réel qui permet de surveiller l'activité de l'API de transfert en masse. Utilisez le nouvel objet de streaming BulkApiResultEvent et l'objet de stockage BulkApiResultEventStore pour déterminer quand les résultats de l'API de transfert en masse sont téléchargés via un point de terminaison REST ou la page Tâche d'API de transfert en masse dans la Configuration. BulkApiResultEventStore prend en charge la sécurité des transactions.

Détection des anomalies dans les requêtes API avec le nouvel événement ApiAnomalyEvent

Suivez les menaces pour la sécurité de votre organisation avec le tout nouvel événement Surveillance des événements en temps réel. ApiAnomalyEvent permet de suivre les anomalies dans les appels d'API aux données de votre organisation effectués par les utilisateurs. L'objet de stockage ApiAnomalyEventStore associé prend en charge les politiques de sécurité des transactions.

Analyse des exceptions inattendues dans l'application Event Monitoring Analytics

L'application Event Monitoring Analytics a gagné en convivialité avec l'ajout du nouveau type d'événement EventLogFile. Le jeu de données d'événement Apex UnexpectedException permet d'analyser les exceptions dans l'application Analytics sans charger le jeu de données manuellement ou via l'API Données externes.

Affichage des téléchargements de données Einstein Analytics dans vos fichiers journaux d'événements

Améliorez le suivi et la sécurité des données téléchargées depuis Einstein Analytics avec le nouvel événement Téléchargement Wave. Les journaux de téléchargement sont exposés dans la Surveillance des événements afin de générer des rapports sur le type d'actif, l'ID, l'ID de jeu de données, le type d'utilisateur Salesforce, le format de téléchargement et le nombre de lignes téléchargées.

Simplification de la corrélation des données des menaces avec le format JSON restructuré

Le contenu JSON restructuré du champ SecurityEventData des objets SessionHijackingEvent et SessionHijackingEventStore correspond désormais à la structure des autres événements de menace. L'utilisation d'une structure JSON identique facilite l'examen et la corrélation des événements de menace dans l'organisation.

Sécurité des transactions héritée : fin de vie

Avec l'infrastructure de politique de sécurité des transactions optimisée, vous pouvez créer des stratégies de sécurité des transactions qui exécutent des actions sur n'importe quel objet standard ou personnalisé. La nouvelle infrastructure étant désormais globalement disponible, toutes les politiques écrites avec l'infrastructure héritée sont désactivées. Assurez-vous de migrer vos politiques de sécurité des transactions héritées vers la nouvelle infrastructure. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '20.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Professional, Unlimited et Developer avec la Surveillance des événements activée.

Qui : la surveillance des événements est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Event Monitoring supplémentaires.

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. 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. Pour migrer une stratégie héritée, dans la nouvelle infrastructure avancée, créez une stratégie qui reproduit l'ancien

comportement. 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 :

Article Knowledge :Retrait de la sécurité des transactions héritée

Aide de Salesforce : Migration des stratégies héritées vers l'infrastructure de sécurité des transactions améliorée

Mises à jour de version Salesforce

Protection contre la perte de données avec l'événement BulkApiResult

Empêcher la fuite des données est l'une des principales capacités de la Surveillance des événements. Des utilisateurs malveillants peuvent exécuter des opérations en masse sur des entités Salesforce afin d'exporter les données confidentielles d'une organisation. Par conséquent, nous avons créé un nouvel événement en temps réel qui permet de surveiller l'activité de l'API de transfert en masse. Utilisez le nouvel objet de streaming BulkApiResultEvent et l'objet de stockage BulkApiResultEventStore pour déterminer quand les résultats de l'API de transfert en masse sont téléchargés via un point de terminaison REST ou la page Tâche d'API de transfert en masse dans la Configuration. BulkApiResultEventStore prend en charge la sécurité des transactions.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Professional, Unlimited et Developer avec la Surveillance des événements activée.

Qui : la surveillance des événements est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Event Monitoring supplémentaires.

Détection des anomalies dans les requêtes API avec le nouvel événement ApiAnomalyEvent

Suivez les menaces pour la sécurité de votre organisation avec le tout nouvel événement Surveillance des événements en temps réel. ApiAnomalyEvent permet de suivre les anomalies dans les appels d'API aux données de votre organisation effectués par les utilisateurs. L'objet de stockage ApiAnomalyEventStore associé prend en charge les politiques de sécurité des transactions.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Professional, Unlimited et Developer avec la Surveillance des événements activée.

Qui : la surveillance des événements est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Event Monitoring supplémentaires.

Analyse des exceptions inattendues dans l'application Event Monitoring Analytics

L'application Event Monitoring Analytics a gagné en convivialité avec l'ajout du nouveau type d'événement EventLogFile. Le jeu de données d'événement Apex UnexpectedException permet d'analyser les exceptions dans l'application Analytics sans charger le jeu de données manuellement ou via l'API Données externes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Professional, Unlimited et Developer avec la Surveillance des événements activée.

Qui : la surveillance des événements est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Event Monitoring supplémentaires.

Comment : mettez à niveau votre application Event Monitoring Analytics pour profiter de cette nouvelle source de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Object Reference Guide :Apex Unexpected Exception Event Type

Affichage des téléchargements de données Einstein Analytics dans vos fichiers journaux d'événements

Améliorez le suivi et la sécurité des données téléchargées depuis Einstein Analytics avec le nouvel événement Téléchargement Wave. Les journaux de téléchargement sont exposés dans la Surveillance des événements afin de générer des rapports sur le type d'actif, l'ID, l'ID de jeu de données, le type d'utilisateur Salesforce, le format de téléchargement et le nombre de lignes téléchargées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Professional, Unlimited et Developer avec la Surveillance des événements activée.

Qui : la surveillance des événements est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Event Monitoring supplémentaires.

Comment : si vous êtes client de Event Monitoring, vous obtenez automatiquement les champs WAVE_DOWNLOAD_EVENT dans les données des journaux des événements lorsque vos utilisateurs travaillent dans Analytics. Vous pouvez utiliser les données pour créer des jeux de données et des tableaux de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Object Reference Guide : Wave Download Event Type (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Simplification de la corrélation des données des menaces avec le format JSON restructuré

Le contenu JSON restructuré du champ SecurityEventData des objets SessionHijackingEvent et SessionHijackingEventStore correspond désormais à la structure des autres événements de menace. L'utilisation d'une structure JSON identique facilite l'examen et la corrélation des événements de menace dans l'organisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Professional, Unlimited et Developer avec la Surveillance des événements activée.

Qui : la surveillance des événements est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Event Monitoring supplémentaires.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Platform Events Developer Guide : SessionHijackingEventStore

Platform Events Developer Guide : SessionHijackingEvent

Aide de Salesforce :Examen des piratages de session

Autres modifications apportées à la sécurité : modification des notes de publication de sécurité, Centre de sécurité globalement disponible,

modification de la connectivité et prise en charge d'une nouvelle classe Crypto

Les rubriques Identité pour les clients et les partenaires et Protection des données et confidentialité ont été déplacées vers un nouvel emplacement dans les Notes de publication : Customer 360 Truth. Surveillez plusieurs organisations avec le Centre de sécurité (globalement disponible). Vérifier et mettez à jour vos chiffrements TLS et profitez de valeurs de classe Crypto supplémentaires.

DANS CETTE SECTION :

Modification de la section Sécurité, confidentialité et identité des Notes de publication

Les Notes de publication Identité pour les clients et les partenaires et Protection des données et confidentialité ont été déplacées vers un nouvel emplacement : Customer 360 Truth. Elles rejoignent d'autres notes de publication sur Customer 360 qui présentent les informations requises pour gérer les données, l'identité et la confidentialité de vos clients.

Rationalisation de la surveillance des stratégies de sécurité avec le Centre de sécurité (globalement disponible)

Le Centre de sécurité permet de gérer les stratégies de sécurité, de confidentialité et de gouvernance de toutes vos organisations Salesforce, quel que soit leur nombre. Cette fonctionnalité, désormais globalement disponible, a été modifiée depuis la dernière version. Auparavant appelé Centre de commande de la sécurité, cette version ajoute des métriques pour les utilisateurs suspendus, des applications connectées et 12 nouvelles métriques d'autorisation. L'application contient également la configuration en libre-service et un tableau de bord avancé qui réduit le défilement et accélère l'exploration de vos données.

Vérification et mise à jour de vos chiffrements TLS 1.2

Nous avons mis à jour les suites de chiffrement TLS 1.2 prises en charge par les Services Salesforce. Nous avons retiré la prise en charge de deux suites de chiffrement TLS 1.2 pour les appels externes HTTPS des clouds Ventes, Service et Communautés. Si vous utilisez la suite de chiffrement TLS_ECDHE_RSA_WITH_AES_256_CBC_SHA ou TLS_ECDHE_RSA_WITH_AES_128_CBC_SHA, mettez à jour votre serveur pour utiliser l'une des suites prises en charge.

Prise en charge de ECDSA par la classe Apex Crypto

Les mises à jour de la classe Apex Crypto permettent de réduire votre empreinte de sécurité et de tirer parti d'options de signature supplémentaires. Nous offrons la prise en charge des valeurs ECDSA-SHA256, ECDSA-SHA384 et ECDSA-SHA512 dans le paramètre algorithmName de Crypto.sign, Crypto.signWithCertificate, Crypto.signXML() et Crypto.verify() (méthodes) dans la classe System.Crypto.

Modification de la section Sécurité, confidentialité et identité des Notes de publication

Les Notes de publication Identité pour les clients et les partenaires et Protection des données et confidentialité ont été déplacées vers un nouvel emplacement : Customer 360 Truth. Elles rejoignent d'autres notes de publication sur Customer 360 qui présentent les informations requises pour gérer les données, l'identité et la confidentialité de vos clients.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Customer 360 Truth : une source de preuve unique et sécurisée pour toutes vos données client

Rationalisation de la surveillance des stratégies de sécurité avec le Centre de sécurité (globalement disponible)

Le Centre de sécurité permet de gérer les stratégies de sécurité, de confidentialité et de gouvernance de toutes vos organisations Salesforce, quel que soit leur nombre. Cette fonctionnalité, désormais globalement disponible, a été modifiée depuis la dernière version. Auparavant appelé Centre de commande de la sécurité, cette version ajoute des métriques pour les utilisateurs suspendus, des applications connectées et 12 nouvelles métriques d'autorisation. L'application contient également la configuration en libre-service et un tableau de bord avancé qui réduit le défilement et accélère l'exploration de vos données.

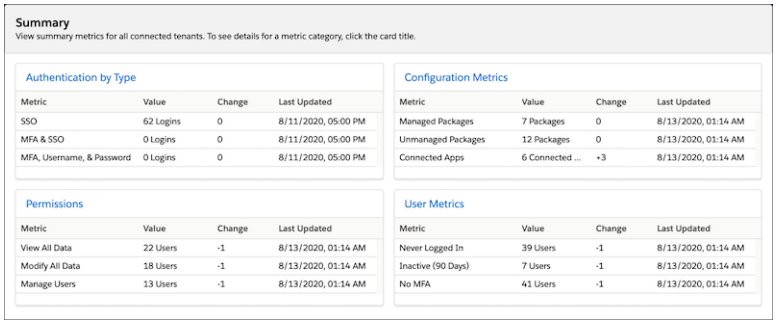
Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Qui : le Centre de sécurité est disponible en tant qu'abonnement complémentaire. Pour afficher les pages de tableau de bord et de métrique, attribuez l'autorisation Afficher les pages du Centre de sécurité. Pour gérer les locataires connectés, attribuez l'autorisation Gérer le Centre de sécurité.

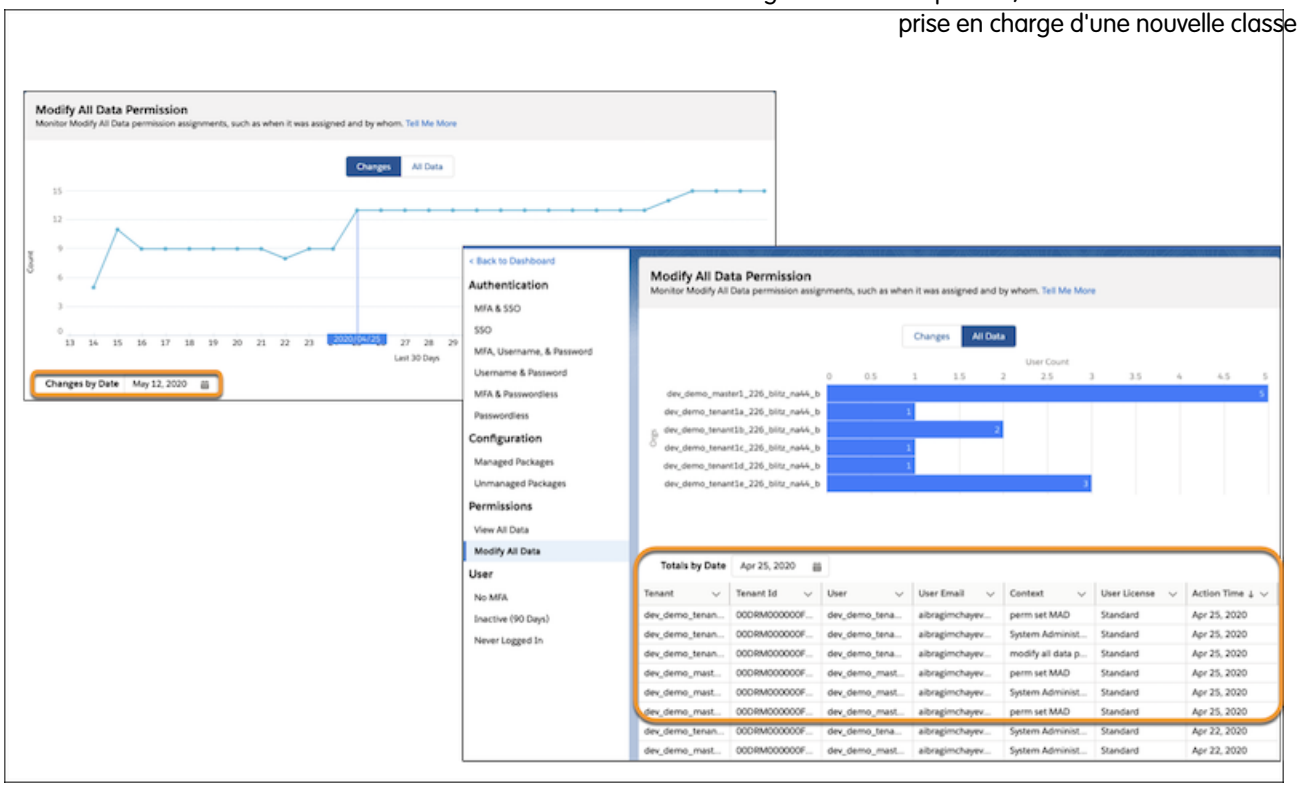
Pourquoi : le Centre de sécurité réduit les risques et accélère les processus de contrôle de sécurité. Utilisez l'application afin de recueillir des connaissances explicites qui indiquent si vous tenez vos objectifs de sécurité et de répondre proactivement aux conditions suspectes. Pendant les périodes de croissance ou de changement, le Centre de sécurité peut vous aider à surveiller les modifications qui se rapportent aux données clients confidentielles.

Comment : pour configurer une application, choisissez le locataire dans lequel vous souhaitez afficher l'application Centre de sécurité. Connectez-vous à ce locataire, puis sélectionnez **Centre de sécurité** dans le Lanceur d'application. Dans la page Locataires connectés, connectez des locataires à l'application. Vous pouvez déconnecter à tout moment le locataire et établir plusieurs applications pour compartimenter des clusters de données distincts.

La nouvelle conception compacte du tableau de bord offre une vue d'ensemble facile à consulter de vos métriques. Examinez des valeurs agrégées pour chaque métrique, l'évolution de chaque valeur depuis la dernière mise à jour et la date de mise à jour. Cliquez sur une catégorie pour afficher les données hebdomadaires de chaque métrique dans cette catégorie.



Vous souhaitez afficher plus de détails ? Cliquez sur une carte pour ouvrir la page de détail et choisissez le type d'affichage des détails. Observez l'évolution d'un jour à l'autre ou toutes les données réparties par locataire. La partie inférieure de l'écran présente des détails sur le contexte critique des paramètres, des actions et des événements d'intérêt.



Vérification et mise à jour de vos chiffrements TLS 1.2

Nous avons mis à jour les suites de chiffrement TLS 1.2 prises en charge par les Services Salesforce. Nous avons retiré la prise en charge de deux suites de chiffrement TLS 1.2 pour les appels externes HTTPS des clouds Ventes, Service et Communautés. Si vous utilisez la suite de chiffrement TLS_ECDHE_RSA_WITH_AES_256_CBC_SHA ou TLS_ECDHE_RSA_WITH_AES_128_CBC_SHA, mettez à jour votre serveur pour utiliser l'une des suites prises en charge.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Suites de chiffrement TLS 1.2 prises en charge par les Services Salesforce et Marketing Cloud

Prise en charge de ECDSA par la classe Apex Crypto

Les mises à jour de la classe Apex Crypto permettent de réduire votre empreinte de sécurité et de tirer parti d'options de signature supplémentaires. Nous offrons la prise en charge des valeurs ECDSA-SHA256, ECDSA-SHA384 et ECDSA-SHA512 dans le paramètre algorithmName de Crypto.sign, Crypto.signWithCertificate, Crypto.signXML() et Crypto.verify() (méthodes) dans la classe System.Crypto.

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

Comment : pour plus d'informations sur la génération et l'utilisation de matériel de clé, consultez l'entrée Crypto Class dans Apex Developer Guide.

Customer 360 Truth : une source de preuve unique et sécurisée pour toutes vos données client

Découvrez les nouveautés dans Customer 360 Truth. Offrez à vos utilisateurs de nouvelles options de vérification de l'identité et l'unification des données afin de permettre des interactions personnalisées. Utilisez une seule application pour créer des politiques afin de surveiller plusieurs organisations Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Customer 360 Audiences : gestion des données clients en temps réel pour piloter l'engagement

Customer 360 Audiences est un outil de gestion, de segmentation et d'activation des données clients qui favorise la personnalisation et l'engagement. À l'aide de séries de solutions, vous pouvez obtenir une vue unique et actionnable de vos clients, élaborée sur la plate-forme client n° 1 au monde.

Customer 360 Data Manager : connexion de sources de données pour créer une vue unique de votre clientèle

Connectez toutes les données client de l'ensemble de votre entreprise, à savoir toutes les organisations Salesforce, toutes les instances Commerce Cloud B2C et même des sources de données extérieures à Salesforce. Créez des profils globaux, mappez des objets et des champs entre les sources de données en utilisant le Modèle d'information Cloud et utilisez des composants Web Lightning afin de créer des expériences intégrées.

Identification des clients et des partenaires : vérification de l'identité par SMS, vérification du changement d'adresse e-mail (mise à jour) et modèles d'e-mail personnalisables

permettez à vos utilisateurs de vérifier leur identité par SMS pour l'authentification multifacteur. Lorsqu'un membre de communauté modifie son adresse e-mail, il doit valider la modification avec les e-mails qui sont envoyés à la nouvelle et à l'ancienne adresse. Vous pouvez également personnaliser les notifications par e-mail que vous leur envoyez.

Confidentialité et conformité des données : Centre de confidentialité et Flux d'événements de consentement

Utilisez le Centre de confidentialité de Salesforce pour répondre aux demandes des clients et respecter les lois relatives à la protection des données et de la vie privée, notamment le Règlement général sur la protection des données (RGPD), avec deux fonctionnalités personnalisables. Surveillez aisément les modifications du consentement ou des coordonnées dans les principaux objets avec le Flux d'événements de consentement.

Customer 360 Audiences : gestion des données clients en temps réel pour piloter l'engagement

Customer 360 Audiences est un outil de gestion, de segmentation et d'activation des données clients qui favorise la personnalisation et l'engagement. À l'aide de séries de solutions, vous pouvez obtenir une vue unique et actionnable de vos clients, élaborée sur la plate-forme client n° 1 au monde.

Consultez les toutes dernières fonctionnalités et mises à jour de Customer 360 Audiences dans : Notes de publication de Customer 360 Audiences.

Customer 360 Data Manager : connexion de sources de données pour créer une vue unique de votre clientèle

Connectez toutes les données client de l'ensemble de votre entreprise, à savoir toutes les organisations Salesforce, toutes les instances Commerce Cloud B2C et même des sources de données extérieures à Salesforce. Créez des profils globaux, mappez des objets et des champs entre les sources de données en utilisant le Modèle d'information Cloud et utilisez des composants Web Lightning afin de créer des expériences intégrées.

Consultez les toutes dernières fonctionnalités et mises à jour de Customer 360 Data Manager dans les Notes de publication de Customer 360 Data Manager.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Base de Customer 360 Data Manager

Trailhead : Get Started with Customer 360 Data Manager

Identification des clients et des partenaires : vérification de l'identité par SMS, vérification du changement d'adresse e-mail (mise à jour) et modèles d'e-mail personnalisables

permettez à vos utilisateurs de vérifier leur identité par SMS pour l'authentification multifacteur. Lorsqu'un membre de communauté modifie son adresse e-mail, il doit valider la modification avec les e-mails qui sont envoyés à la nouvelle et à l'ancienne adresse. Vous pouvez également personnaliser les notifications par e-mail que vous leur envoyez.

DANS CETTE SECTION :

Vérification de l'identité par SMS pour les utilisateurs, les clients et les partenaires de votre communauté

Le déploiement de l'authentification multifacteur pour vos utilisateurs peut s'avérer complexe. Simplifiez le processus avec l'authentification multifacteur par SMS. Se connecter en toute sécurité est aussi simple que de recevoir un SMS.

Demander une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients de communauté changent leur adresse e-mail (mise à jour)

Cette mise à jour de sécurité nécessite que les utilisateurs externes confirment la modification de leur adresse e-mail de communauté.

Personnalisation des e-mails de vérification de changement d'adresse e-mail de votre communauté

Lorsqu'un membre d'une communauté Lightning change son adresse e-mail, il reçoit deux e-mails de sécurité, un à son ancienne adresse e-mail et un autre à la nouvelle. Personnalisez les e-mails envoyés en utilisant les modèles Vérification de la nouvelle adresse e-mail et Vérification de l'ancienne adresse e-mail.

Vérification de l'identité par SMS pour les utilisateurs, les clients et les partenaires de votre communauté

Le déploiement de l'authentification multifacteur pour vos utilisateurs peut s'avérer complexe. Simplifiez le processus avec l'authentification multifacteur par SMS. Se connecter en toute sécurité est aussi simple que de recevoir un SMS.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les clients détenteurs d'une licence complémentaire Identity Verification Credit peuvent utiliser l'authentification multifacteur par SMS.

Comment : pour activer l'authentification multifacteur par SMS, contactez le Support client de Salesforce. Activez ensuite Autoriser les utilisateurs externes à vérifier leur identité par message texte (SMS) dans des profils et des ensembles d'autorisations. Lorsque ce paramètre est activé, si un utilisateur doit vérifier son identité par authentification multifacteur alors qu'il n'a aucun vérificateur inscrit, il est invité à vérifier son numéro de téléphone mobile.

Remarque: La messagerie par SMS n'est pas aussi sécurisée que les méthodes d'authentification multifacteur. Utilisez cette autorisation avec précaution.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Demander une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients de communauté changent leur adresse e-mail (mise à jour)

Cette mise à jour de sécurité nécessite que les utilisateurs externes confirment la modification de leur adresse e-mail de communauté.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application mobile dans toutes les éditions.

Quand : Salesforce applique cette mise à jour dans la version Spring '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Qui : cette mise à jour de version s'applique à toutes les communautés Salesforce Lightning.

Pourquoi : cette mise à jour active automatiquement le paramètre Demander une confirmation par e-mail lors d'un changement d'adresse e-mail dans toutes les organisations. Les clients peuvent se désabonner en désactivant ce paramètre.

Comment : lorsqu'un utilisateur change une adresse e-mail, un e-mail est envoyé à la nouvelle adresse pour confirmation. Lorsque l'utilisateur clique sur le lien de confirmation du message, le changement d'adresse prend effet.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour de version

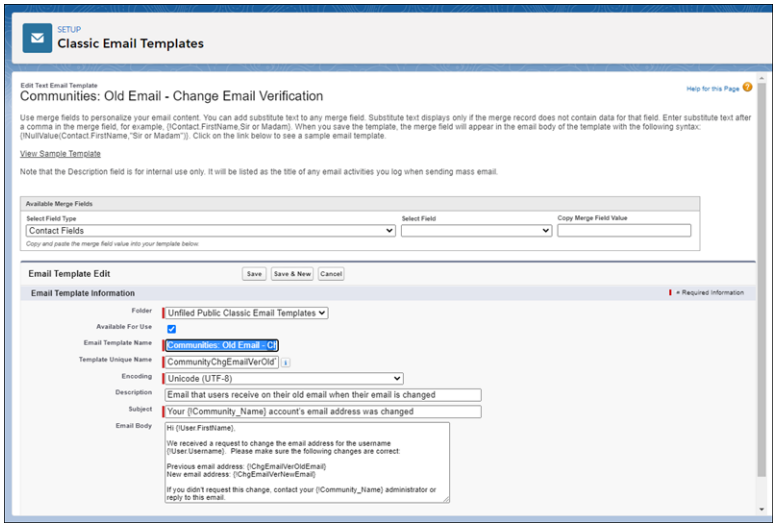
Personnalisation des e-mails de vérification de changement d'adresse e-mail de votre communauté

Lorsqu'un membre d'une communauté Lightning change son adresse e-mail, il reçoit deux e-mails de sécurité, un à son ancienne adresse e-mail et un autre à la nouvelle. Personnalisez les e-mails envoyés en utilisant les modèles Vérification de la nouvelle adresse e-mail et Vérification de l'ancienne adresse e-mail.

Où : cette modification s'applique aux communautés Lightning accédées via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour personnaliser les e-mails que les utilisateurs reçoivent lorsqu'ils changent leur adresse e-mail, utilisez les nouveaux modèles de votre espace de travail de communauté. Dans Configuration, saisissez `Modèles d'e-mail Classic` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Modèles d'e-mail Classic**. Sélectionnez le modèle Communautés : nouvelle adresse e-mail - vérification de la modification ou Communautés : ancienne adresse e-mail - vérification de la modification

Exemple:



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Modèle de changement d'adresse e-mail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Confidentialité et conformité des données : Centre de confidentialité et Flux d'événements de consentement

Utilisez le Centre de confidentialité de Salesforce pour répondre aux demandes des clients et respecter les lois relatives à la protection des données et de la vie privée, notamment le Règlement général sur la protection des données (RGPD), avec deux fonctionnalités personnalisables. Surveillez aisément les modifications du consentement ou des coordonnées dans les principaux objets avec le Flux d'événements de consentement.

DANS CETTE SECTION :

Gestion sécurisée des données des clients avec le Centre de confidentialité Salesforce Customer 360

Utilisez une application pour créer aisément des stratégies de gestion de la rétention, la suppression, l'anonymisation et l'envoi de copies des données clients par votre organisation Salesforce. Le Centre de confidentialité de Salesforce Customer 360 aide à répondre aux demandes des clients et à respecter les lois relatives à la protection des données et de la vie privée, notamment le Règlement général sur la protection des données (RGPD), avec des fonctionnalités personnalisables.

Surveillance des changements de consentement avec le Flux d'événements de consentement

Recevez des notifications en un seul flux en cas de modification du consentement ou des coordonnées dans les principaux objets. Les événements capturés dans le Flux d'événements de consentement sont visibles pendant 24 heures.

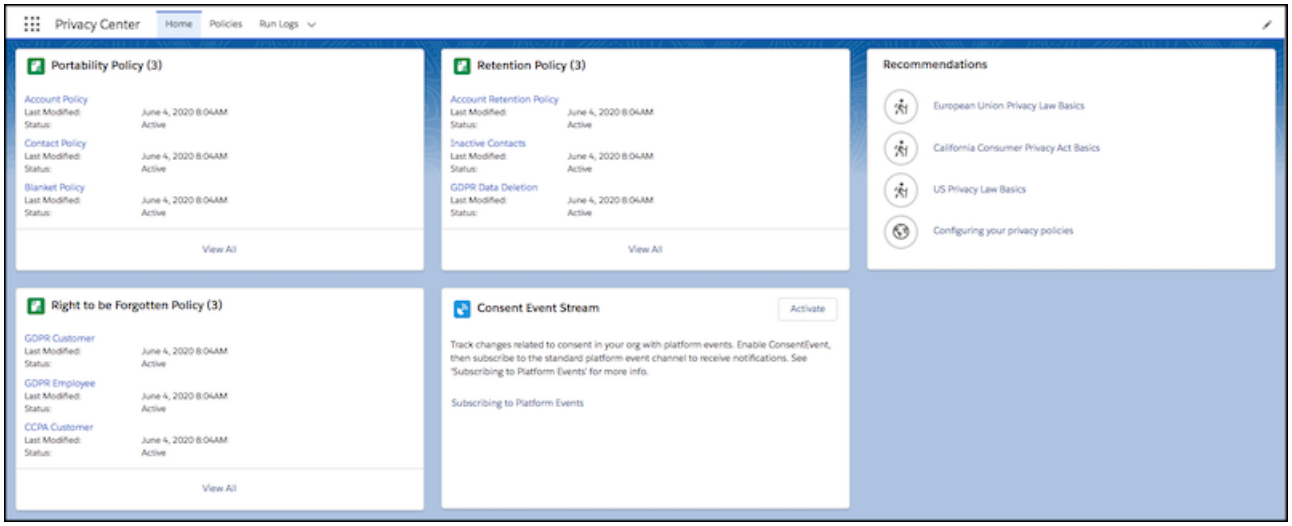
Gestion sécurisée des données des clients avec le Centre de confidentialité Salesforce Customer 360

Utilisez une application pour créer aisément des stratégies de gestion de la rétention, la suppression, l'anonymisation et l'envoi de copies des données clients par votre organisation Salesforce. Le Centre de confidentialité de Salesforce Customer 360 aide à répondre aux demandes des clients et à respecter les lois relatives à la protection des données et de la vie privée, notamment le Règlement général sur la protection des données (RGPD), avec des fonctionnalités personnalisables.

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

Pourquoi : gérez le délai de conservation des informations personnelles identifiables (PII) des clients par votre organisation en utilisant des stratégies de rétention des données. Créez des stratégies de droit à l'oubli pour automatiser l'anonymisation ou la suppression des données dans votre organisation. Pour respecter les droits concernant les données des clients, avec la fonctionnalité Data Subject Access Request, créez des stratégies qui identifient et regroupent les données PII des clients. Envoyez ensuite en toute sécurité à vos clients une copie de toutes les données PII de votre organisation avec l'API Portability.

Comment : le Centre de sécurité Customer 360 est disponible en tant qu'abonnement complémentaire. Contactez Salesforce pour l'activer, puis ouvrez le Centre de sécurité Customer 360 depuis le Lanceur d'application.



Surveillance des changements de consentement avec le Flux d'événements de consentement

Recevez des notifications en un seul flux en cas de modification du consentement ou des coordonnées dans les principaux objets. Les événements capturés dans le Flux d'événements de consentement sont visibles pendant 24 heures.

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

Qui : pour utiliser cette fonctionnalité, l'autorisation ReadAllData ou PrivacyDataAccess est requise.

Comment : activez la fonctionnalité Flux d'événements de consentement pour votre organisation, puis abonnez-vous au canal Événement de consentement afin de recevoir des notifications sur les modifications apportées aux objets. Dans Configuration, saisissez `Plate-forme de confidentialité des données` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Flux d'événements de consentement**. Cochez la case Utiliser le flux d'événements de consentement. Le Flux d'événements de consentement envoie des notifications au canal /event/ConsentEvent.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Developer Guide : Subscribing to Platform Events (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Developer Guide : Change Event Object Support (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Déploiement : Nouveaux composants d'ensemble de modifications

Envoyez des personnalisations d'une organisation à l'autre en ajoutant ces composants à des ensembles de modifications.

DANS CETTE SECTION :

Nouveaux composants d'ensemble de modifications
Les composants disponibles pour des ensembles de modifications varient en fonction de l'édition. Ces composants sont désormais disponibles pour les ensembles de modifications.

Nouveaux composants d'ensemble de modifications

Les composants disponibles pour des ensembles de modifications varient en fonction de l'édition. Ces composants sont désormais disponibles pour les ensembles de modifications.

Autoriser les URL pour les redirections
Représente une URL de confiance extérieure au domaine Salesforce vers laquelle les liens peuvent rediriger les utilisateurs sans afficher le message d'avertissement « Quitter Salesforce ».

Déploiement de menu du canal
Représente le déploiement d'un menu de canal (par exemple téléphone ou un chat Web) vers une communauté ou un site Salesforce.

Index personnalisé
Représente un index personnalisé utilisé pour améliorer les performances des requêtes SOQL.

Développement : création de votre propre application Salesforce

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

DANS CETTE SECTION :

Composants Lightning : boutons personnalisés pour le composant de base lightning-input-rich-text, prise en charge des canaux de messagerie Lightning par les packages de deuxième génération
Ajoutez des boutons personnalisés au composant de base de saisie en texte enrichi (bêta). Les packages de deuxième génération prennent désormais en charge les canaux de messagerie Lightning.

Einstein Vision et Language : 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 Einstein Vision et Language pour activer aisément l'intelligence artificielle dans vos applications avec la reconnaissance d'images et le traitement en langage naturel. En utilisant les API Einstein Vision, vous pouvez tirer parti des classificateurs déjà formés ou entraîner des classificateurs personnalisés pour résoudre un large éventail de cas d'utilisation de reconnaissance d'image. Avec les API Einstein Language, vous pouvez exploiter la puissance du traitement en langage naturel pour analyser les textes et déduire le sentiment ou l'intention qui se cache derrière le texte. Élaborez des applications plus intelligentes et exposez ainsi votre créativité.

Visualforce : canaux de messagerie Lightning dans les packages de deuxième génération et URL raccourcies
Vous pouvez désormais inclure des canaux de messagerie dans les packages de deuxième génération. La mise à jour de version qui retire les noms d'hôtes de certaines URL est activée dans la version Summer '21.

Apex

Évitez les exceptions de pointeur nul en utilisant l'opérateur de sécurité de la navigation (`?.`). Apportez des mises à jour partielles ou complètes à une ressource dans un service Web HTTP en spécifiant la méthode PATCH dans la classe `HttpRequest`. Créez, configurez et envoyez des notifications personnalisées directement depuis un code Apex en utilisant la classe `Messaging.CustomNotification`. Détectez le contexte d'exécution Apex en utilisant les valeurs RequestId et Quiddity. Améliorez le test Apex avec les nouvelles méthodes d'erreur sObject. La méthode `Database.deleteImmediate()` prend désormais en charge les suppressions par lot contenant jusqu'à 50 000 enregistrements de big object à la fois. L'annotation `@namespaceAccessible` fournit une prise en charge avancée de l'accès à Apex dans les packages de deuxième génération.

API

Dans l'API version 50.0, utilisez la nouvelle ressource `/composite/graph`.

Empaquetage : visualisation des ancêtres de package, suppression des versions de package indésirables, mises à niveau push globalement disponibles

Utilisez la Salesforce CLI pour visualiser l'arborescence d'ancêtres de votre package. Supprimez les versions de packages gérés déverrouillés ou de deuxième génération indésirables et non publiées. Spécifiez un utilisateur destinataire des e-mails de notification pour les erreurs de package. Les mises à niveau push sont globalement disponibles pour les packages gérés déverrouillés et de deuxième génération.

Organisations tests : format de l'organisation et 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 tests 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.

Outils de développement de plate-forme

Élaborez collectivement des applications et délivrez régulièrement avec Salesforce Developer Experience (DX), l'expérience ouverte et intégrée qui facilite le développement sur la plate-forme Customer 360 Platform. Le jeu d'outils Salesforce DX inclut Salesforce Extensions for Visual Studio Code et la Salesforce CLI. Choisissez l'outil qui convient à votre équipe et répond à vos besoins métiers. Nous publions toutes les semaines de nouvelles versions pour les deux outils.

Lightning Design System : hooks de style et autres améliorations pour les avant-projets de composants

Le composant Salesforce Lightning Design System (SLDS) inclut des ressources qui permettent de créer des interfaces utilisateur cohérentes avec les principes, le langage de conception et les meilleures pratiques de Salesforce Lightning. Dans cette version, nous avons implémenté des hooks de style afin de vous permettre d'adapter le style des composants à votre marque.

Partenaires AppExchange : fiche Résumé d'activité par région dans Marketplace Analytics et mode de simulation dans AppExchange App Analytics

Déterminez les emplacements qui pilotent l'activité en utilisant le Résumé d'activité par région dans Marketplace Analytics. Testez vos intégrations personnalisées avec le mode de simulation App Analytics.

Capture des données de modification : enrichissement des événements (bêta) et prise en charge d'objets supplémentaires

Enrichissez vos messages d'événement avec des champs et recevez des notifications de changement pour davantage d'objets.

Événements de plate-forme : gestion des abonnements et surveillance de l'utilisation

Gérez vos abonnements à des déclencheurs Apex depuis l'interface utilisateur, surveillez les métriques d'utilisation et suivez le statut de publication d'événements (bêta).

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 : boutons personnalisés pour le composant de base `lightning-input-rich-text`, prise en charge des canaux de messagerie Lightning par les packages de deuxième génération

Ajoutez des boutons personnalisés au composant de base de saisie en texte enrichi (bêta). Les packages de deuxième génération prennent désormais en charge les canaux de messagerie Lightning.

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 :

Ajout de boutons personnalisés au composant de base lightning-input-rich-text (bêta)

Vous pouvez ajouter des boutons pour exécuter des actions, telles que l'insertion d'un modèle d'e-mail, l'application de formats ou l'ajout d'un lien à votre FAQ. Vous pouvez même ouvrir une fenêtre contextuelle à partir d'un bouton personnalisé. Définissez un bouton personnalisé en utilisant ensemble deux nouveaux composants incorporés dans le composant `lightning-input-rich-text`.

Prise en charge des canaux de messagerie Lightning par les packages de deuxième génération

Les composants Lightning utilisent des canaux de messagerie pour communiquer via le service Lightning Message. Vous pouvez désormais inclure des canaux de messagerie dans les packages de deuxième génération.

Augmentation du délai d'expiration de la mémoire cache côté client

Lorsqu'un composant est généré sur le serveur à partir de métadonnées, la page est chargée à partir de la mémoire cache de la base de données indexée côté client. Le délai d'expiration de la mémoire cache côté client est passé de 15 minutes à 8 heures avec un intervalle d'actualisation de 15 minutes. L'augmentation du délai d'expiration peut accélérer les chargements de page pour les utilisateurs qui amorcent fréquemment l'application ou qui cliquent sur des liens hors de l'application pour ouvrir Lightning Experience dans une nouvelle fenêtre ou un nouvel onglet de navigateur.

Dépréciation des composants Aura dans l'espace de noms ui

La prise en charge des composants dépréciés se termine le 1er mai 2021.

Mise à jour des tests d'interface utilisateur éventuellement requise suite aux modifications de l'API DOM

Le contenu et la structure de HTML, CSS et DOM peuvent changer à tout moment, et ne peuvent pas être considérés comme une API stable. Les tests d'interface utilisateur automatisés, qui utilisent des outils tels que Selenium WebDriver pour atteindre les éléments internes des composants, nécessitent une maintenance permanente. Nous pouvons vous aider à adapter vos tests d'interface utilisateur automatisés à cette version.

Développement de composants d'écran de flux qui fonctionnent avec plusieurs objets (globalement disponible)

Vous pouvez désormais créer des composants d'écran de flux réutilisables qui utilisent les types de données génériques `sObject` et `sObject[]`. Élaborez un composant qui fonctionne avec plusieurs objets, au lieu d'une action pour chaque objet individuel. Vous pouvez par exemple élaborer un composant de tableau de données qui fonctionne avec une collection d'enregistrements, depuis des comptes et des contacts vers des objets personnalisés.

Création d'éditeurs de propriétés personnalisés pour les composants Web Lightning (globalement disponible)

Créez un éditeur de propriété personnalisé qui aide l'administrateur à configurer un composant de flux d'écran dans Flow Builder. L'éditeur de propriété personnalisé est un simple composant Web Lightning.

Création d'éditeurs de propriétés personnalisés qui utilisent des entrées SObject et SObject[] génériques dans des flux

Vous pouvez désormais créer des éditeurs de propriétés personnalisés pour des actions invocables et des composants d'écran personnalisés qui utilisent les types de données génériques `sObject` et `sObject[]`.

Retrait du Playground pour les composants Web Lightning

Nous préparons le retrait du Playground pour les composants Web Lightning le 1er février 2021. Pour le remplacer, vous pouvez développer des composants Web Lightning localement en utilisant le serveur Local Development (bêta). Le serveur Local Development permet d'élaborer, d'exécuter et de tester vos composants Web Lightning sans déployer votre code dans une organisation Salesforce.

Mises à jour de version : application automatique de l'accès basé sur le profil pour les classes Apex @AuraEnabled, et davantage

Nous appliquons automatiquement les deux mises à jour de version des classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`. Une nouvelle mise à jour de version Activer Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning a également été publiée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide

Lightning Aura Components Developer Guide

Ajout de boutons personnalisés au composant de base `lightning-input-rich-text` (bêta)

Vous pouvez ajouter des boutons pour exécuter des actions, telles que l'insertion d'un modèle d'e-mail, l'application de formats ou l'ajout d'un lien à votre FAQ. Vous pouvez même ouvrir une fenêtre contextuelle à partir d'un bouton personnalisé. Définissez un bouton personnalisé en utilisant ensemble deux nouveaux composants incorporés dans le composant `lightning-input-rich-text`.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les boutons personnalisés pour `lightning-input-rich-text` correspondent à un aperçu et ne font pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité 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 boutons personnalisés `lightning-input-rich-text` dans le groupe Lightning Components Development de la Trailblazer Community.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, aux communautés Lightning et à l'application mobile.

Comment : dans votre composant `lightning-input-rich-text`, placez un composant `lightning-rich-text-toolbar-button-group` dans un logement nommé `toolbar` pour inclure vos boutons personnalisés. Placez un composant `lightning-rich-text-toolbar-button` pour chaque bouton personnalisé dans le composant `lightning-rich-text-toolbar-button-group`.

Dans le composant `lightning-rich-text-toolbar-button`, affichez une icône d'utilitaire dans l'attribut `icon-name`, puis spécifiez `onclick` pour l'action de votre bouton.

`lightning-rich-text-toolbar-button` fournit les méthodes `showPopup()` et `closePopup()`, que vous pouvez utiliser dans votre gestionnaire de boutons pour ouvrir ou fermer une fenêtre contextuelle. Fournissez le contenu de la fenêtre contextuelle en imbriquant des composants dans `lightning-rich-text-toolbar-button`.

Cet exemple ajoute un bouton personnalisé pour appliquer le style `code-block`. Le composant `lightning-input-rich-text` n'inclut pas `code-block` par défaut. L'attribut `formats` doit spécifier tous les formats à autoriser dans l'éditeur de texte enrichi, y compris `code-block`.

```
<template>
    <lightning-input-rich-text formats="font, bold, italic, underline, strike,
```

```
    list, indent, align, link, image, clean, code, code-block, color, background, header">

        <lightning-rich-text-toolbar-button-group slot="toolbar" aria-label="First group">

            <lightning-rich-text-toolbar-button
                icon-name="utility:insert_tag_field"
                icon-alternative-text="Code Block"
                onclick={handleCodeBlockButtonClick}>
            </lightning-rich-text-toolbar-button>
        </lightning-rich-text-toolbar-button-group>
    </lightning-input-rich-text>
</template>
```

Le gestionnaire de boutons récupère le format actuellement appliqué, puis le définit ou l'annule `code-block` en utilisant la méthode `setFormat()`.

```
import { LightningElement } from 'lwc';

export default class CustomButtonDemo extends LightningElement {
    handleCodeBlockButtonClick() {
        const inputRichText = this.template.querySelector('lightning-input-rich-text');
        let format = inputRichText.getFormat();

        // Set or unset code-block format based on format on current selection
        if (format['code-block']) {
            inputRichText.setFormat({ 'code-block': false });
        } else {
            inputRichText.setFormat({ 'code-block': true });
        }
    }
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Référence des composants : lightning-input-rich-text (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Prise en charge des canaux de messagerie Lightning par les packages de deuxième génération

Les composants Lightning utilisent des canaux de messagerie pour communiquer via le service Lightning Message. Vous pouvez désormais inclure des canaux de messagerie dans les packages de deuxième génération.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide : Communicating Across the DOM with Lightning Message Service

Augmentation du délai d'expiration de la mémoire cache côté client

Lorsqu'un composant est généré sur le serveur à partir de métadonnées, la page est chargée à partir de la mémoire cache de la base de données indexée côté client. Le délai d'expiration de la mémoire cache côté client est passé de 15 minutes à 8 heures avec un intervalle d'actualisation de 15 minutes. L'augmentation du délai d'expiration peut accélérer les chargements de page pour les utilisateurs qui amorcent fréquemment l'application ou qui cliquent sur des liens hors de l'application pour ouvrir Lightning Experience dans une nouvelle fenêtre ou un nouvel onglet de navigateur.

Dépréciation des composants Aura dans l'espace de noms `ui`

La prise en charge des composants dépréciés se termine le 1er mai 2021.

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 mobile Salesforce.

Quand : la prise en charge des composants Aura dépréciés dans l'espace de noms `ui` se termine le 1er mai 2021. Vous pouvez continuer à utiliser ces composants au-delà 1er mai 2021, mais nous n'acceptons pas les requêtes de support associées après cette date.

Pourquoi : 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.

Comment : remplacez les composants dépréciés 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*.

Les composants Aura dépréciés et leurs alternatives recommandées sont répertoriés ci-dessous.

`ui:actionMenuItem`
Utilisez à la place `lightning:menuItem` avec `lightning:buttonMenu`.

`ui:button`
Utilisez `lightning:button`, `lightning:buttonIcon` ou `lightning:buttonIconStateful`. Pour des groupes de boutons, utilisez `lightning:buttonGroup`.

`ui:checkboxMenuItem`
Utilisez à la place `lightning:menuItem` avec `lightning:buttonMenu`.

`ui:inputCheckbox`
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `checkbox`, `toggle` ou `checkbox-button`. Pour des groupes de cases à cocher, utilisez `lightning:checkboxGroup`.

`ui:inputCurrency`
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `number` et le formateur `currency`.

`ui:inputDate`
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `date`.

`ui:inputDateTime`
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `datetime`.

`ui:inputDefaultError`
Utilisez à la place `lightning:input` avec une validation de champ intégrée.

ui:inputEmail
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `email`.

ui:inputNumber
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `number`.

ui:inputPhone
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `phone`.

ui:inputRadio
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `radio`. Pour des groupes de cases d'option, utilisez `lightning:radioGroup`.

ui:inputRichText
Utilisez à la place `lightning:inputRichText`.

ui:inputSecret
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `password`.

ui:inputSelect
Utilisez à la place `lightning:select` ou `lightning:combobox`.

ui:inputSelectOption
Utilisez à la place `lightning:select` ou `lightning:combobox`.

ui:inputText
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `text`.

ui:inputTextArea
Utilisez à la place `lightning:textarea`.

ui:inputURL
Utilisez à la place `lightning:input` avec le type `url`.

ui:menu
Utilisez à la place `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItem
Utilisez à la place `lightning:menuItem` avec `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItemSeparator
Utilisez à la place `lightning:menuDivider` avec `lightning:buttonMenu`.

ui:menuList
Utilisez à la place `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTrigger
Utilisez à la place `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTriggerLink
Utilisez à la place `lightning:buttonMenu`.

ui:message
Utilisez à la place `lightning:notificationsLibrary`.

ui:outputCheckbox
Utilisez `lightning:input` avec le type `checkbox` et définissez `readonly` sur `true`.

ui:outputCurrency
Utilisez `lightning:formattedNumber` avec `style` défini sur `currency`.

`ui:outputDate`
Utilisez à la place `lightning:formattedDateTime`.

`ui:outputDateTime`
Utilisez à la place `lightning:formattedDateTime` ou `lightning:formattedTime`.

`ui:outputEmail`
Utilisez à la place `lightning:formattedEmail`.

`ui:outputNumber`
Utilisez à la place `lightning:formattedNumber`.

`ui:outputPhone`
Utilisez à la place `lightning:formattedPhone`.

`ui:outputRichText`
Utilisez à la place `lightning:formattedRichText`.

`ui:outputText`
Utilisez à la place `lightning:formattedText`.

`ui:outputTextArea`
Utilisez à la place `lightning:formattedText`.

`ui:outputURL`
Utilisez à la place `lightning:formattedUrl`.

`ui:radioMenuItem`
Utilisez à la place `lightning:menuItem` avec `lightning:buttonMenu`.

`ui:spinner`
Utilisez à la place `lightning:spinner`.

Mise à jour des tests d'interface utilisateur éventuellement requise suite aux modifications de l'API DOM

Le contenu et la structure de HTML, CSS et DOM peuvent changer à tout moment, et ne peuvent pas être considérés comme une API stable. Les tests d'interface utilisateur automatisés, qui utilisent des outils tels que Selenium WebDriver pour atteindre les éléments internes des composants, nécessitent une maintenance permanente. Nous pouvons vous aider à adapter vos tests d'interface utilisateur automatisés à cette version.

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

Pourquoi : nous mettons en garde sur la fragilité de ces tests en raison des modifications, en particulier parce que Lightning Experience suivi l'évolution des normes Web modernes. Nous comprenons la valeur que les tests d'interface automatisés représentent pour vous et les efforts que cette maintenance entraîne. Salesforce n'a jamais garanti la rétrocompatibilité HTML, CSS ou DOM.

Comment : vous risquez de rencontrer des problèmes avec vos tests d'interface utilisateur automatisés, en particulier des localisateurs rompus pour les listes de sélection, les boutons d'action rapide, les liens rapides, les listes de sélection et les calendriers. Pour consulter des conseils de résolution des problèmes, visitez le groupe Test Automation de la Trailblazers Community.

Développement de composants d'écran de flux qui fonctionnent avec plusieurs objets (globalement disponible)

Vous pouvez désormais créer des composants d'écran de flux réutilisables qui utilisent les types de données génériques `sObject` et `sObject[]`. Élaborez un composant qui fonctionne avec plusieurs objets, au lieu d'une action pour chaque objet individuel. Vous pouvez par exemple élaborer un composant de tableau de données qui fonctionne avec une collection d'enregistrements, depuis des comptes et des contacts vers des objets personnalisés.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Lightning dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création de composants d'écran de flux qui fonctionnent avec plusieurs objets (globalement disponible)

Création d'éditeurs de propriétés personnalisés pour les composants Web Lightning (globalement disponible)

Créez un éditeur de propriété personnalisé qui aide l'administrateur à configurer un composant de flux d'écran dans Flow Builder. L'éditeur de propriété personnalisé est un simple composant Web Lightning.

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

Comment : consultez *Develop Custom Property Editors for Flow Builder* dans le guide Lightning Web Components Developer Guide.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Simplification de la configuration de composants d'écran de flux personnalisés (globalement disponible)

Création d'éditeurs de propriétés personnalisés qui utilisent des entrées SObject et SObject[] génériques dans des flux

Vous pouvez désormais créer des éditeurs de propriétés personnalisés pour des actions invocables et des composants d'écran personnalisés qui utilisent les types de données génériques `sObject` et `sObject[]`.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Lightning dans Lightning Experience.

Comment : pour fournir des données sur des entrées `sObject` génériques, utilisez la nouvelle interface `genericTypeMappings` en incluant `@api genericTypeMappings` dans votre composant Éditeur de propriété personnalisé.

Pour signaler des modifications de valeurs d'entrée dans Flow Builder, utilisez le nouveau type d'événement `configuration_editor_generic_type_mapping_changed`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Configuration de composants d'écran de flux personnalisés et simplification de l'utilisation d'actions pour plusieurs objets

Lightning Web Components Developer Guide : Develop Custom Property Editors for Flow Builder

Retrait du Playground pour les composants Web Lightning

Nous préparons le retrait du Playground pour les composants Web Lightning le 1er février 2021. Pour le remplacer, vous pouvez développer des composants Web Lightning localement en utilisant le serveur Local Development (bêta). Le serveur Local Development permet d'élaborer, d'exécuter et de tester vos composants Web Lightning sans déployer votre code dans une organisation Salesforce.

Quand : Playground sera retiré le 1er février 2021. Tous les projets enregistrés seront définitivement supprimés.

Pourquoi : le serveur Local Development est déjà associé à vos outils de développeur Salesforce DX tels que le plug-in Salesforce CLI. Il est entièrement intégré à Salesforce Extensions pour code VS.

Cependant, si vous souhaitez modifier et prévisualiser vos composants dans un navigateur, vous pouvez utiliser une solution tierce telle que webcomponents.dev. Elle prend en charge les mêmes types de composant que le Playground.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide : Develop Lightning Web Components Locally (Beta)

Mises à jour de version : application automatique de l'accès basé sur le profil pour les classes Apex `@AuraEnabled`, et davantage

Nous appliquons automatiquement les deux mises à jour de version des classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`. Une nouvelle mise à jour de version Activer Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning a également été publiée.

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 automatiquement appliquée)

Cette mise à jour permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs invités, de portail ou de communauté aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`. Ajoutez l'accès du profil utilisateur invité à toutes les classes Apex `@AuraEnabled` utilisées par une communauté ou un portail. Lorsque cette mise à jour est activée, un utilisateur invité, de portail ou de communauté 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 est automatiquement appliquée dans la version Winter '21.

Restreindre l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)

Cette mise à jour permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs authentifiés aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`. Lorsque cette mise à jour est automatiquement appliquée, 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 est automatiquement appliquée dans la version Winter '21.

Activer les vérifications d'accès des dépendances dans les composants Lightning (mise à jour retirée)

Cette mise à jour a été retirée et ne nécessite plus d'action.

Utiliser with sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Spring '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Spring '20. Cette mise à jour 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 s'applique uniquement aux organisations créées après la version Spring '18 ou aux organisations qui ont activé la mise à jour 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`. Les organisations créées avant la version Spring '18 appliquent déjà `with sharing` par défaut. Ces organisations n'affichent pas la mise à jour, sauf si elles ont activé la mise à jour `without sharing` qui a été retirée.

Désactiver l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Winter '20. Cette mise à jour 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.

Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Summer '20. Cette mise à jour 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.

Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Spring '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Winter '21. Pour plus de sécurité et de stabilité, cette mise à jour empêche l'interprétation des valeurs d'attribut transmises à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` en tant qu'expressions de fonction Aura.

Activation de Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Spring '21. Pour renforcer la sécurité, cette mise à jour sert toutes les ressources statiques depuis le domaine visualforce au lieu du domaine lightning. Cette modification empêche un script inclus dans une ressource statique d'accéder au document dans le domaine lightning en raison d'une stratégie de sécurité de même origine.

Limiter l'accès aux méthodes Apex `@AuraEnabled` pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)

Cette mise à jour permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs invités, de portail ou de communauté aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`. Ajoutez l'accès du profil utilisateur invité à toutes les classes Apex `@AuraEnabled` utilisées par une communauté ou un portail. Lorsque cette mise à jour est activée, un utilisateur invité, de portail ou de communauté 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 est automatiquement appliquée dans la version Winter '21.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura, composants Web Lightning et aux flux dans les communautés Lightning, les portails et les sites Salesforce.

Quand : Cette mise à jour a été créée dans Winter '20 et s'applique lorsqu'une organisation sandbox ou de production est mise à niveau vers Winter '21. L'application automatique a commencé le 9 août 2020 pour certaines organisations sandbox. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Pourquoi : Lorsque cette mise à jour est activée, un utilisateur invité, de portail ou de communauté peut accéder à une méthode Apex `@AuraEnabled` uniquement lorsque le profil de l'utilisateur ou un ensemble d'autorisations autorise l'accès à la classe Apex. Cette mise à jour applique les restrictions du profil utilisateur et de l'ensemble d'autorisations aux classes Apex utilisées par les composants Aura et Web Lightning.

Comment : pour tester cette mise à jour, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox. Depuis le 12 août 2020, vous pouvez continuer à activer ou à désactiver la mise à jour depuis Mises à jour de version dans la Configuration jusqu'à son application automatique lors de la mise à niveau de votre organisation vers la version Winter '21.

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour de version`* dans la case Recherche rapide.
2. Sélectionnez **Mises à jour de version**.
3. Recherchez Limiter l'accès aux méthodes Apex `@AuraEnabled` pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur, puis cliquez sur **Afficher les détails** ou sur **Commencer**.
4. Testez les composants Aura, les composants Web Lightning et les flux personnalisés que vous avez développés afin de vérifier leur comportement pour les utilisateurs invités, de portail et de communauté.

Remarque: Le rapport sur l'accès des utilisateurs invités, disponible dans ce package géré, peut vous aider à identifier les utilisateurs invités qui accèdent aux classes Apex.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Restreindre l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)

Apex Developer Guide : Class Security

Aide de Salesforce : Configuration du profil utilisateur invité

Aide de Salesforce : Activer l'interface utilisateur de profil avancée

Mises à jour de version

Restreindre l'accès aux méthodes Apex `@AuraEnabled` pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)

Cette mise à jour permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs authentifiés aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`. Lorsque cette mise à jour est automatiquement appliquée, 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 est automatiquement appliquée dans la version Winter '21.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura et Web Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, communautés Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : Cette mise à jour a été créée dans Winter '20 et s'applique lorsqu'une organisation sandbox ou de production est mise à niveau vers Winter '21. L'application automatique a commencé le 9 août 2020 pour certaines organisations sandbox. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Pourquoi : Cette mise à jour applique les restrictions du profil utilisateur et de l'ensemble d'autorisations aux classes Apex utilisées par les composants Aura et Web Lightning.

Comment : pour tester cette mise à jour, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox. Depuis le 12 août 2020, vous pouvez continuer à activer ou à désactiver la mise à jour depuis Mises à jour de version dans la Configuration jusqu'à son application automatique lors de la mise à niveau de votre organisation vers la version Winter '21.

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour de version`* dans la case Recherche rapide.
2. Sélectionnez **Mises à jour de version**.
3. Recherchez Limiter l'accès aux méthodes Apex `@AuraEnabled` pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur, puis cliquez sur **Afficher les détails** ou sur **Commencer**.
4. Vérifiez que les composants Aura ou Lightning personnalisés que vous avez développés fonctionnent correctement pour les utilisateurs authentifiés.

Remarque: L'outil de source ouverte AuraEnabled Scanner répertorie toutes les classes Apex de votre organisation qui contiennent une ou plusieurs méthodes `@AuraEnabled`. L'outil identifie également les classes sans accès accordé à un profil ou à un ensemble d'autorisations. Pour plus d'informations, consultez ce référentiel GitHub.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)

Apex Developer Guide : Class Security

Désactiver l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour reportée)

Aide de Salesforce : Activer l'interface utilisateur de profil avancée

Mises à jour de version

Activer les vérifications d'accès des dépendances dans les composants Lightning (mise à jour retirée)

Cette mise à jour a été retirée et ne nécessite plus d'action.

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.

Quand : cette mise à jour été retirée et n'est plus affichée dans la page Mise à jour de version dans la Configuration.

Pourquoi : cette mise à jour affectait les composants fournis par Salesforce. Nous avons trouvé une solution alternative qui ne nécessite aucune action de votre part.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Aura Components Developer Guide : Controlling Access

Mises à jour de version

Utiliser `with sharing` pour des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Spring '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Spring '20. Cette mise à jour 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 s'applique uniquement aux organisations créées après la version Spring '18 ou aux organisations qui ont activé la mise à jour 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`. Les organisations créées avant la version Spring '18 appliquent déjà `with sharing` par défaut. Ces organisations n'affichent pas la mise à jour, sauf si elles ont activé la mise à jour `without sharing` qui a été retirée.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura et Web Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, communautés Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : cette mise à jour est appliquée lors de la mise à niveau d'une organisation sandbox ou de production vers Spring '21. L'application automatique commence le 29 novembre 2020 pour certaines organisations sandbox. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

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 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 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, 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 est sans effet.

Pour tester cette mise à jour, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox. À partir du 29 novembre 2020, vous pouvez continuer à activer ou à désactiver la mise à jour depuis Mises à jour de version dans la Configuration jusqu'à son application automatique lors de la mise à niveau de votre organisation vers la version Spring '21.

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour de version`* dans la case Recherche rapide.
2. Sélectionnez **Mises à jour de version**.
3. Recherchez Utiliser `with sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite, puis cliquez sur **Afficher les détails** ou **Commencer**.
4. 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

Notes de publication de Winter '20 : Utiliser without sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour critique retirée)

Mises à jour de version

Désactiver l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non `globales` dans les packages gérés (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Winter '20. Cette mise à jour 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.

Quand : cette mise à jour a été créée dans Summer '17 et s'applique lorsqu'une organisation sandbox ou de production est mise à niveau vers Summer '21. L'application automatique commence le 4 avril 2021 pour certaines organisations sandbox. Pour recevoir la

date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

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 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 votre code dépend de façon erronée 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, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox. À partir du 4 avril 2021, vous pouvez continuer à activer ou à désactiver la mise à jour depuis Mises à jour de version dans la Configuration jusqu'à son application automatique lors de la mise à niveau de votre organisation vers la version Summer '21.

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour de version`* dans la case Recherche rapide.
2. Sélectionnez **Mises à jour de version**.
3. Recherchez Désactiver l'accès aux méthodes de contrôleur non `globales` dans les packages gérés, puis cliquez sur **Afficher les détails** ou **Commencer**.
4. Testez le fonctionnement de vos composants Aura personnalisés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Restreindre l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)

Mises à jour de version

Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Summer '20. Cette mise à jour 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 Aura et Web Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, communautés Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : cette mise à jour est appliquée lors de la mise à niveau d'une organisation sandbox ou de production vers Summer '21. L'application automatique commence le 4 avril 2021 pour certaines organisations sandbox. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

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 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 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, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox. À partir du 4 avril, vous pouvez continuer à activer ou à désactiver la mise à jour depuis Mises à jour de version dans la Configuration jusqu'à son application automatique lors de la mise à niveau de votre organisation vers la version Summer '21.

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour de version`* dans la case Recherche rapide.
2. Sélectionnez **Mises à jour de version**.
3. Recherchez « Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning », puis cliquez sur **Afficher les détails** ou sur **Commencer**.

4. 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 de version

Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Spring '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Winter '21. Pour plus de sécurité et de stabilité, cette mise à jour empêche l'interprétation des valeurs d'attribut transmises à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` en tant qu'expressions de fonction Aura.

Où : cette modification s'applique aux organisations avec des composants Lightning dans Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : Cette mise à jour a été créée dans Summer '19 et s'applique lorsqu'une organisation sandbox ou de production est mise à niveau vers Spring '21. L'application automatique commence le 29 novembre 2020 pour certaines organisations sandbox. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Pourquoi : lorsque la mise à jour 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.

Activation de Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Spring '21. Pour renforcer la sécurité, cette mise à jour sert toutes les ressources statiques depuis le domaine visualforce au lieu du domaine lightning. Cette modification empêche un script inclus dans une ressource statique d'accéder au document dans le domaine lightning en raison d'une stratégie de sécurité de même origine.

Où : cette modification s'applique aux composants Aura et Web Lightning dans Lightning Experience, Salesforce Classic, les communautés Lightning et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Quand : cette mise à jour est appliquée lors de la mise à niveau d'une organisation sandbox ou de production vers Summer '21. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Comment : pour tester cette mise à jour, nous recommandons de travailler dans une organisation sandbox.

Pour activer cette mise à jour, dans Configuration, saisissez *`Mises à jour de version`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour activer Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning, suivez les étapes de test et d'activation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Components Developer Guide : $Resource

Lightning Web Components Developer Guide : Access Static Resources

Mises à jour de version

Einstein Vision et Language : 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 Einstein Vision et Language 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 :

Téléchargement d'Einstein Vision et de la spécification Language OpenAPI

Le fichier de spécification OpenAPI vous permet d'apprendre et d'interagir avec des éléments d'API, notamment tous les points de terminaison disponibles et les représentations d'entrée et de sortie. Les API REST Salesforce Einstein Vision et Language sont décrites en utilisant la spécification OpenAPI 3.0 (OAS3).

Einstein Vision : dépréciation et remplacement du point de terminaison qui renvoie des étiquettes

Le point de terminaison Einstein Vision qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié à compter du 3 décembre 2020. Il est remplacé par un nouveau point de terminaison sous un autre format.

Einstein Language : élaboration de modèles Einstein Intent dans de nouvelles langues

Einstein Intent prend désormais en charge les langues suivantes : Portugais (Brésil) (bêta), Hollandais (bêta) et Russe (bêta).

Téléchargement d'Einstein Vision et de la spécification Language OpenAPI

Le fichier de spécification OpenAPI vous permet d'apprendre et d'interagir avec des éléments d'API, notamment tous les points de terminaison disponibles et les représentations d'entrée et de sortie. Les API REST Salesforce Einstein Vision et Language sont décrites en utilisant la spécification OpenAPI 3.0 (OAS3).

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 : téléchargez le fichier de spécification OpenAPI à l'adresse GitHub. Pour afficher le fichier de spécifications, vous pouvez utiliser l'éditeur Swagger ou n'importe quel éditeur qui prend en charge OAS3.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Einstein Platform Services APIs

Einstein Vision : dépréciation et remplacement du point de terminaison qui renvoie des étiquettes

Le point de terminaison Einstein Vision qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié à compter du 3 décembre 2020. Il est remplacé par un nouveau point de terminaison sous un autre format.

DANS CETTE SECTION :

Dépréciation du point de terminaison Einstein Vision qui renvoie des exemples

Le point de terminaison Einstein Vision qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié à compter du 3 décembre 2020. Il est remplacé par un nouveau point de terminaison sous un autre format. Assurez-vous de mettre à jour tous les appels à l'ancien point de terminaison pour utiliser le nouveau.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Dépréciation du point de terminaison Einstein Vision qui renvoie des exemples

Le point de terminaison Einstein Vision qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié à compter du 3 décembre 2020. Il est remplacé par un nouveau point de terminaison sous un autre format. Assurez-vous de mettre à jour tous les appels à l'ancien point de terminaison pour utiliser le nouveau.

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.

Quand : cette modification s'applique à compter du 3 décembre 2020. L'ancien point de terminaison reste opérationnel pour les jeux de données créés avant le 3 décembre 2020. Pour les jeux de données créés après le 3 décembre, vous devez utiliser le nouveau point de terminaison.

Comment : le point de terminaison qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié. Ce point de terminaison utilise l'ID d'étiquette en tant que paramètre de requête et se présente comme suit.

```
https://api.einstein.ai/v2/vision/examples?labelId=<LABEL_ID>
```

Le nouveau point de terminaison qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique a une ressource ID de jeux de données et une ressource ID d'étiquette, et se présente comme suit.

```
https://api.einstein.ai/v2/vision/examples/{datasetId}/label/{labelId}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Examples For Label

Einstein Language : élaboration de modèles Einstein Intent dans de nouvelles langues

Einstein Intent prend désormais en charge les langues suivantes : Portugais (Brésil) (bêta), Hollandais (bêta) et Russe (bêta).

DANS CETTE SECTION :

Dépréciation du point de terminaison Einstein Language qui renvoie des exemples

Le point de terminaison Einstein Language qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié à compter du 3 décembre 2020. Il est remplacé par un nouveau point de terminaison sous un autre format. Assurez-vous de mettre à jour tous les appels à l'ancien point de terminaison pour utiliser le nouveau.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Language

Salesforce Einstein : accélération de l'élaboration de robots avec des modèles, calcul de scores d'opportunité plus pertinents à l'aide de filtres et personnalisation de la recherche globalement disponible

Dépréciation du point de terminaison Einstein Language qui renvoie des exemples

Le point de terminaison Einstein Language qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié à compter du 3 décembre 2020. Il est remplacé par un nouveau point de terminaison sous un autre format. Assurez-vous de mettre à jour tous les appels à l'ancien point de terminaison pour utiliser le nouveau.

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.

Quand : cette modification s'applique à compter du 3 décembre 2020. L'ancien point de terminaison reste opérationnel pour les jeux de données créés avant le 3 décembre 2020. Pour les jeux de données créés après le 3 décembre, vous devez utiliser le nouveau point de terminaison.

Comment : le point de terminaison qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique est déprécié. Ce point de terminaison utilise l'ID d'étiquette en tant que paramètre de requête et se présente comme suit.

```
https://api.einstein.ai/v2/language/examples?labelId=<LABEL_ID>
```

Le nouveau point de terminaison qui renvoie tous les exemples d'une étiquette spécifique a une ressource ID de jeux de données et une ressource ID d'étiquette, et se présente comme suit.

```
https://api.einstein.ai/v2/language/examples/{datasetId}/label/{labelId}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Get All Examples For Label

Visualforce : canaux de messagerie Lightning dans les packages de deuxième génération et URL raccourcies

Vous pouvez désormais inclure des canaux de messagerie dans les packages de deuxième génération. La mise à jour de version qui retire les noms d'hôtes de certaines URL est activée dans la version Summer '21.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge des canaux de messagerie Lightning par les packages de deuxième génération

Les pages Visualforce utilisent des canaux de messagerie pour communiquer via le service Lightning Message. Vous pouvez désormais inclure des canaux de messagerie dans les packages de deuxième génération.

URL Visualforce raccourcies

Nous avons retiré les noms d'instance des URL Visualforce et des autres URL avec une mise à jour de version. La mise à jour Stabiliser les URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu est automatiquement appliquée dans la version Summer '22.

Empêcher les appels de navigation d'API consécutifs dans les pages Visualforce (mise à jour reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour, publiée dans Summer '20, était programmée dans Spring '21, mais elle a été reportée à la version Winter '22. Dans les pages Visualforce, des appels de navigation d'API peuvent être déclenchés simultanément, ce qui peut entraîner un comportement inattendu. Cette mise à jour de version empêche ce modèle d'appel de navigation d'API en déclenchant uniquement le premier appel de navigation.

Nouvel attribut dans les remplacements d'autorisation de modification d'entité <apex:inputField>

Le nouvel attribut `ignoreEditPermissionForRendering` dans `<apex:inputField>` permet de remplacer les autorisations de modification d'entité pour les utilisateurs, même lorsque l'autorisation sous-jacente de l'objet n'autorise pas les modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Visualforce Developer Guide

Prise en charge des canaux de messagerie Lightning par les packages de deuxième génération

Les pages Visualforce utilisent des canaux de messagerie pour communiquer via le service Lightning Message. Vous pouvez désormais inclure des canaux de messagerie dans les packages de deuxième génération.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Visualforce Developer Guide : Communicating Across the DOM with Lightning Message Service

URL Visualforce raccourcies

Nous avons retiré les noms d'instance des URL Visualforce et des autres URL avec une mise à jour de version. La mise à jour Stabiliser les URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu est automatiquement appliquée dans la version Summer '22.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour reportée)

Empêcher les appels de navigation d'API consécutifs dans les pages Visualforce (mise à jour reportée)

L'activation automatique de cette mise à jour, publiée dans Summer '20, était programmée dans Spring '21, mais elle a été reportée à la version Winter '22. Dans les pages Visualforce, des appels de navigation d'API peuvent être déclenchés simultanément, ce qui peut entraîner un comportement inattendu. Cette mise à jour de version empêche ce modèle d'appel de navigation d'API en déclenchant uniquement le premier appel de navigation.

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

Quand : Salesforce applique cette mise à jour dans la version Winter '22. Pour recevoir la date de mise à niveau de la version majeure de votre instance, accédez à Statut Trust, recherchez votre instance, puis cliquez sur l'onglet de maintenance.

Pourquoi : Le déclenchement d'appels de navigation d'API consécutifs dans une page Visualforce peut entraîner un comportement indésirable en raison des appels d'API concurrents. Pour éviter tout problème, seul le premier appel de navigation d'API est accepté avec cette mise à jour de version. Cette mise à jour de version garantit un comportement prévisible et stable dans votre organisation.

Comment : toutes les pages Visualforce qui utilisent ce modèle de navigation d'API sont impactées. Vérifiez toutes les pages Visualforce affectées. Salesforce fournira ultérieurement un modèle de remplacement. Alternativement, vous pouvez modifier vos pages pour utiliser à la place des composants Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour de version

Nouvel attribut dans les remplacements d'autorisation de modification d'entité `<apex:inputField>`

Le nouvel attribut `ignoreEditPermissionForRendering` dans `<apex:inputField>` permet de remplacer les autorisations de modification d'entité pour les utilisateurs, même lorsque l'autorisation sous-jacente de l'objet n'autorise pas les modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Remplacement des autorisations d'entité lors de l'utilisation de <apex:inputField>

Apex

Évitez les exceptions de pointeur nul en utilisant l'opérateur de sécurité de la navigation (`?.`). Apportez des mises à jour partielles ou complètes à une ressource dans un service Web HTTP en spécifiant la méthode PATCH dans la classe `HttpRequest`. Créez, configurez et envoyez des notifications personnalisées directement depuis un code Apex en utilisant la classe `Messaging.CustomNotification`. Détectez le contexte d'exécution Apex en utilisant les valeurs RequestId et Quiddity. Améliorez le test Apex avec les nouvelles méthodes d'erreur sObject. La méthode `Database.deleteImmediate()` prend désormais en charge les suppressions par lot contenant jusqu'à 50 000 enregistrements de big object à la fois. L'annotation `@namespaceAccessible` fournit une prise en charge avancée de l'accès à Apex dans les packages de deuxième génération.

Pour plus d'informations sur ces améliorations, consultez le Apex Developer Guide.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de l'opérateur de sécurité de la navigation afin d'éviter les exceptions de pointeurs nuls

Utilisez l'opérateur de sécurité de la navigation (`?.`) afin de remplacer les vérifications explicites, séquentielles pour des références nulles. Ce nouvel opérateur court-circuite les expressions qui tentent d'agir sur une valeur nulle et renvoie nul au lieu d'une NullPointerException.

Mise à jour des ressources avec la méthode HTTP PATCH dans les appels externes Apex

Pour apporter des mises à jour partielles ou complètes à une ressource dans un service Web HTTP, spécifiez la méthode PATCH dans la classe `HttpRequest`. Auparavant, seule la méthode PUT était prise en charge pour les mises à jour complètes.

Envoi de notifications personnalisées depuis Apex

Utilisez la classe `Messaging.CustomNotification` pour créer, configurer et envoyer des notifications personnalisées directement depuis un code Apex, par exemple un déclencheur.

Détection du contexte d'exécution Apex en utilisant les valeurs RequestId et Quiddity

Vous pouvez désormais détecter le contexte Apex à l'exécution et corréler plusieurs journaux déclenchés par la requête, en utilisant les valeurs Request ID et Quiddity. Utilisez les méthodes dans la classe `System.Request` pour obtenir Request ID et Quiddity de la requête Salesforce actuelle.

Amélioration du test Apex avec de nouvelles méthodes d'erreur sObject

Suivez les erreurs avec les nouvelles méthodes `SObject.hasErrors()` et `SObject.getErrors()` sans exécuter d'opération DML pour vérifier le résultat des erreurs. Ajoutez dynamiquement des erreurs à des champs spécifiques avec les nouvelles méthodes overload `SObject.addError()`. Utilisez la méthode `hasErrors()` pour déterminer si une instance sObject contient des erreurs. Utilisez la méthode `getErrors()` pour récupérer la liste des erreurs d'une instance sObject spécifique.

Suppression jusqu'à 50 000 enregistrements Big Object dans un lot

La méthode `Database.deleteImmediate()` prend désormais en charge les suppressions par lot contenant jusqu'à 50 000 enregistrements big object à la fois. Cette nouvelle limite correspond au nombre total d'enregistrements que vous pouvez récupérer avec une requête SOQL.

Prise en charge avancée de l'annotation @namespaceAccessible

L'annotation `@namespaceAccessible` fournit une prise en charge avancée pour l'accès à des interfaces, des propriétés et des classes abstraites dans les packages de deuxième génération.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex : éléments nouveaux et modifiés

Utilisation de l'opérateur de sécurité de la navigation afin d'éviter les exceptions de pointeurs nuls

Utilisez l'opérateur de sécurité de la navigation (`?.`) afin de remplacer les vérifications explicites, séquentielles pour des références nulles. Ce nouvel opérateur court-circuite les expressions qui tentent d'agir sur une valeur nulle et renvoie nul au lieu d'une NullPointerException.

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

Comment : si le côté gauche de l'expression de chaîne renvoie nul, le côté droit n'est pas évalué. Utilisez l'opérateur de sécurité de la navigation (`?.`) dans le chaînage de méthode, de variable et de propriété. La partie de l'expression qui n'est pas évaluée peut inclure des références de variable, des références de méthode ou des expressions de tableau.

Remarque: Tous les types Apex peuvent être implicitement nuls et peuvent contenir une valeur nulle renvoyée par l'opérateur.

Exemple:

- Cet exemple évalue initialement `a`, puis renvoie nul si `a` est nul. Sinon, la valeur renvoyée est `a.b`.

```
a?.b // Evaluates to: a == null? Null : a.b
```

- Cet exemple renvoie nul si `a[x]` évalue à nul. Si `a[x]` n'évalue pas à nul et `aMethod()` renvoie nul, puis cette expression renvoie une exception de pointeur nul.

```
a[x]?.aMethod().aField // Evaluates to null if a[x] == null
```

- Cet exemple renvoie nul si `a[x].aMethod()` évalue à nul.

```
a[x].aMethod()?.aField
```

- Cet exemple indique que le type de l'expression est identique, que l'opérateur de sécurité de la navigation soit utilisé ou non dans l'expression.

```
Integer x = anObject?.anIntegerField; // The expression is of type Integer because
 the field is of type Integer
```

- Cet exemple montre une déclaration unique remplaçant un bloc de code qui vérifie les valeurs nulles.

```
// Previous code checking for nulls
String profileUrl = null;
if (user.getProfileUrl() != null) {
 profileUrl = user.getProfileUrl().toExternalForm();
 }
```

```
// New code using the safe navigation operator
String profileUrl = user.getProfileUrl()?.toExternalForm();
```

- Cet exemple montre une requête SOQL unique utilisant l'opérateur de sécurité de la navigation.

```
// Previous code checking for nulls
results = [SELECT Name FROM Account WHERE Id = :accId];
if (results.size() == 0) { // Account was deleted
    return null;
}
return results[0].Name;
```

```
// New code using the safe navigation operator
return [SELECT Name FROM Account WHERE Id = :accId]?.Name;
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex Developer Guide : Safe Navigation Operator (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mise à jour des ressources avec la méthode HTTP PATCH dans les appels externes Apex

Pour apporter des mises à jour partielles ou complètes à une ressource dans un service Web HTTP, spécifiez la méthode PATCH dans la classe `HttpRequest`. Auparavant, seule la méthode PUT était prise en charge pour les mises à jour complètes.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Add support for HTTP PATCH verb

Apex Developer Guide : HTTP Classes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IETF RFC 5789 : PATCH Method for HTTP

Envoi de notifications personnalisées depuis Apex

Utilisez la classe `Messaging.CustomNotification` pour créer, configurer et envoyer des notifications personnalisées directement depuis un code Apex, par exemple un déclencheur.

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

Pourquoi : au lieu d'envoyer des appels externes API depuis Apex, utilisez `CustomNotification` pour envoyer des notifications. Elle nécessite moins de lignes de code et évite la complexité des appels externes et de l'authentification API. Elle est également plus efficace, ce qui est particulièrement utile lorsque vous envoyez des notifications à partir de déclencheurs ou envoyez de nombreuses notifications.

Comment : l'utilisation de la classe `Messaging.CustomNotification` pour créer et envoyer des notifications personnalisées directement depuis un code Apex est aisée. Créez une instance de `CustomNotification`, configurez quelques détails de notification, puis appelez la méthode `send()`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Envoi de notifications personnalisées

Apex Developer Guide : CustomNotification Class (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Détection du contexte d'exécution Apex en utilisant les valeurs RequestId et Quiddity

Vous pouvez désormais détecter le contexte Apex à l'exécution et corréler plusieurs journaux déclenchés par la requête, en utilisant les valeurs Request ID et Quiddity. Utilisez les méthodes dans la classe `System.Request` pour obtenir Request ID et Quiddity de la requête Salesforce actuelle.

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

Comment : pour commencer, utilisez la méthode `Request.getCurrent()` pour récupérer l'objet Request qui contient les valeurs Request ID et Quiddity actuelles. Pour récupérer la valeur Request ID à partir de l'objet Request, utilisez la méthode `Request.getRequestId()`. Pour récupérer Quiddity et son code court, utilisez les méthodes `Request.getQuiddity()` et `System.getQuiddityShortCode()`.

Les valeurs Request ID et Quiddity peuvent être utilisées pour corréler efficacement les journaux :

- La valeur unique universelle Request ID est capturée dans les journaux de débogage déclenchés par la requête.
- Les valeurs Request ID et Quiddity sont identiques à celles des fichiers journaux du type d'événement Exécution Apex utilisé dans la Surveillance des événements.

Exemple: Cet exemple montre comment récupérer et utiliser les valeurs Request ID et Quiddity.

```
//Get info about the current request
Request reqInfo = Request.getCurrent();

//Universally unique identifier for this request
//Same as requestId in splunk or REQUEST_ID in event monitoring
String currentRequestId = reqInfo.getRequestId();


//enum representing how Apex is running. e.g. BULK_API vs LIGHTNING
//Use this with a switch statement,
//instead of checking System.isFuture() || System.isQueueable() || ...
Quiddity currentType = reqInfo.getQuiddity();
```

Amélioration du test Apex avec de nouvelles méthodes d'erreur sObject

Suivez les erreurs avec les nouvelles méthodes `SObject.hasErrors()` et `SObject.getErrors()` sans exécuter d'opération DML pour vérifier le résultat des erreurs. Ajoutez dynamiquement des erreurs à des champs spécifiques avec les nouvelles méthodes overload `SObject.addError()`. Utilisez la méthode `hasErrors()` pour déterminer si une instance sObject contient des erreurs. Utilisez la méthode `getErrors()` pour récupérer la liste des erreurs d'une instance sObject spécifique.

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

Comment : si la méthode `SObject.addError()` a été appelée dans une instance sObject, la méthode `SObject.hasErrors()` renvoie `true`. La méthode `SObject.getErrors()` renvoie la liste des objets `Database.Error` qui contiennent les erreurs rencontrées.

Cet exemple de code montre l'utilisation des nouvelles méthodes d'erreur sObject.

```
//Baseline code sample for using addError, getErrors, together
   Account a = new Account();
   String msg = 'New error method in SObject';
   //The new overload that accepts the field dynamically at runtime
   a.addError('Name', msg);
   List<Database.Error> errors = a.getErrors();
   System.assertEquals(1, errors.size());
   Database.Error error = errors.get(0);
   System.assertEquals(msg, error.getMessage());
  System.assertEquals(StatusCode.FIELD_CUSTOM_VALIDATION_EXCEPTION, error.getStatusCode());

   String[] fields = error.getFields();
   System.assertNotEquals(null, fields);
   System.assertEquals(1, fields.size());
```

Suppression jusqu'à 50 000 enregistrements Big Object dans un lot

La méthode `Database.deleteImmediate()` prend désormais en charge les suppressions par lot contenant jusqu'à 50 000 enregistrements big object à la fois. Cette nouvelle limite correspond au nombre total d'enregistrements que vous pouvez récupérer avec une requête SOQL.

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

Prise en charge avancée de l'annotation `@namespaceAccessible`

L'annotation `@namespaceAccessible` fournit une prise en charge avancée pour l'accès à des interfaces, des propriétés et des classes abstraites dans les packages de deuxième génération.

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

Comment : Les améliorations de l'annotation `@namespaceAccessible` comprennent :

- L'annotation `@namespaceAccessible` prend désormais en charge des interfaces, des propriétés et des classes abstraites.
- Une variable ou une méthode publique ou protégée avec l'annotation `@namespaceAccessible` doit être incluse dans une classe déclarée comme publique ou annotée avec `@namespaceAccessible`.
- Une classe interne publique ou protégée avec l'annotation `@namespaceAccessible` doit être incluse dans une classe externe déclarée comme publique ou annotée avec `@namespaceAccessible`.

Les améliorations de l'annotation `@namespaceAccessible` sont prises en charge dans l'API version 50.0 et supérieure.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex Developer Guide : `NamespaceAccessible` Annotation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

API

Dans l'API version 50.0, utilisez la nouvelle ressource `/composite/graph`.

DANS CETTE SECTION :

Requêtes composées plus puissantes
Une nouvelle ressource REST est désormais globalement disponible pour les requêtes composées.

Requêtes composées plus puissantes

Une nouvelle ressource REST est désormais globalement disponible pour les requêtes composées.

Où : ce lancement s'applique aux éditions Professional (avec l'accès API activé), Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : exploitant la puissance de l'assemblage, la ressource Composite Graph est optimisée pour traiter les opérations CRUD dans les sObjects. Elle augmente la puissance des requêtes Standard Composite en vous permettant d'assembler des séries d'objets et d'enregistrements associés plus complexes et plus complets. Par exemple, les graphiques composés s'assurent que les étapes d'une série d'opérations donnée sont toutes complétées ou toutes terminées. Il n'est plus nécessaire de vérifier les réussites et les échecs dans les résultats. La charge de travail de la ressource Composite Graph augmente la limite en sous-requêtes à 500 par charge de travail, qui était de 25 par charge de travail Standard Composite. Un seul appel API peut désormais effectuer plus d'opérations.

Comment : utilisez la nouvelle ressource `/composite/graph`.

Empaquetage : visualisation des ancêtres de package, suppression des versions de package indésirables, mises à niveau push globalement disponibles

Utilisez la Salesforce CLI pour visualiser l'arborescence d'ancêtres de votre package. Supprimez les versions de packages gérés déverrouillés ou de deuxième génération indésirables et non publiées. Spécifiez un utilisateur destinataire des e-mails de notification pour les erreurs de package. Les mises à niveau push sont globalement disponibles pour les packages gérés déverrouillés et de deuxième génération.

DANS CETTE SECTION :

Affichage de l'arborescence des ancêtres d'un package en utilisant la Salesforce CLI
Les ancêtres de package prennent en charge la flexibilité du contrôle de version de branche. Par conséquent, vous pouvez abandonner une version de package que vous ne souhaitez plus élaborer. Utilisez la commande `displayancestry` de la CLI pour créer des visualisations de l'arborescence d'ancêtres de votre package ou version de package. Vous pouvez visualiser l'arborescence dans la Salesforce CLI ou utiliser le paramètre `dotcode` pour générer une sortie qui peut être utilisée dans un logiciel de visualisation de graphiques.

Planification et mises à niveau push de packages gérés déverrouillés et de deuxième génération (bêta)

L'objet d'API SOAP PackagePushRequest a été étendu pour permettre les mises à niveau push de packages gérés déverrouillés et de deuxième génération. Vous pouvez choisir les organisations Salesforce qui reçoivent la mise à niveau du package, la version vers laquelle le package est mis à niveau et quand vous souhaitez procéder à la mise à niveau. Interrogez les objets d'API SOAP PackagePushJob et PackagePushError pour suivre le statut de chaque tâche, déterminer quelles mises à niveau ont réussi et consulter les messages d'erreurs éventuels.

Suppression des packages et des versions de package indésirables

Utilisez les commandes `force:package:version:delete` et `force:package:delete` de la Salesforce CLI pour supprimer les packages non publiés dont vous n'avez plus besoin. Les packages ou versions de packages supprimés ne peuvent pas être restaurés ni spécifiés en tant que dépendances, et toutes les nouvelles installations du package échouent. Les versions publiées de packages gérés de deuxième génération ne peuvent pas être supprimées.

Réception de notifications d'erreur de package

Désignez un utilisateur actif de l'organisation Dev Hub destinataire des notifications par e-mail d'erreur Apex et d'échecs d'installation, de mise à niveau ou de désinstallation associés à vos packages. Utilisez le paramètre `errornotificationusername` lors de la création de la mise à jour d'un package dans la Salesforce CLI.

Application de la couverture de code pour des packages déverrouillés

Satisfaire les exigences de couverture de code permet de vérifier que la couverture de test du code Apex est suffisante dans vos packages déverrouillés. À compter de la version Winter '21, un minimum de 75 % de couverture de code est requis pour la promotion d'une version de package. Les versions de packages créés dans Winter '21 et supérieur, qui ne remplissent pas cette couverture de code, peuvent être installées uniquement dans des organisations tests et sandbox.

Spécification de métadonnées non gérées pour des tests de création de versions de package (pilote)

Si vous devez utiliser des métadonnées qui ne doivent pas faire partie de votre package, mais qui sont requises pour exécuter des tests Apex lors de la création d'une version de package, vous pouvez spécifier le chemin qui inclut les métadonnées non gérées dans le fichier `sfdx-project.json`. Les métadonnées non gérées ne sont pas incluses dans le package et ne sont pas installées dans les organisations abonnées.

Vérification de la configuration de l'authentification multifacteur pour les organisations de gestion des licences

Nous avons renforcé notre dispositif de sécurité en demandant l'authentification multifacteur (MFA) à toutes les connexions à une organisation abonnée initiées depuis la Subscriber Support Console. Nous vous recommandons d'activer la MFA dans votre organisation de gestion des licences (LMO), même si vous ne vous connectez pas à des organisations abonnées en utilisant la console.

Arrêt des organisations d'empaquetage filiales

Nous avons arrêté le pilote des organisations d'empaquetage filiales. Vous ne pouvez plus créer d'organisations filiales à compter de la version Spring '21. Utilisez des organisations tests à la place d'organisations d'empaquetage filiales.

Affichage de l'arborescence des ancêtres d'un package en utilisant la Salesforce CLI

Les ancêtres de package prennent en charge la flexibilité du contrôle de version de branche. Par conséquent, vous pouvez abandonner une version de package que vous ne souhaitez plus élaborer. Utilisez la commande `displayancestry` de la CLI pour créer des visualisations de l'arborescence d'ancêtres de votre package ou version de package. Vous pouvez visualiser l'arborescence dans la Salesforce CLI ou utiliser le paramètre `dotcode` pour générer une sortie qui peut être utilisée dans un logiciel de visualisation de graphiques.

Où : cette modification s'applique aux packages gérés de deuxième génération.

Quand : les utilisateurs doivent avoir un profil Administrateur système ou disposer de l'autorisation Créer et mettre à jour des packages de deuxième génération.

Comment : utilisez `sfdx force:package:version:displayancestry` pour visualiser rapidement les ancêtres de votre package et comprendre les parcours de mise à niveau possibles du package.

```
$ sfdx force:package:version:displayancestry --package 0Hoxx0000004V0OCAU
└─┬ 0.1.0.1
  ├── 0.2.0.1
  └─┬ 0.2.0.2
    ├── 0.3.0.1
    ├── 0.3.0.2
    ├─┬ 0.3.0.3
    │ └── 0.4.0.1
    ├─┬ 1.0.0.1
    │ └── 1.1.0.1
    └── 1.0.0.2
```

```
$ sfdx force:package:version:displayancestry --package 04txx0000004k94AAA
0.2.0.2 -> 0.1.0.1 (root)

└─┬ 0.2.0.2
  ├── 0.3.0.1
  ├── 0.3.0.2
  ├─┬ 0.3.0.3
  │ └── 0.4.0.1
  ├─┬ 1.0.0.1
  │ └── 1.1.0.1
  └── 1.0.0.2
```

Pour générer une sortie `dotcode`, spécifiez `sfdx force:package:version:displayancestry --dotcode`.

Planification et mises à niveau push de packages gérés déverrouillés et de deuxième génération (bêta)

L'objet d'API SOAP PackagePushRequest a été étendu pour permettre les mises à niveau push de packages gérés déverrouillés et de deuxième génération. Vous pouvez choisir les organisations Salesforce qui reçoivent la mise à niveau du package, la version vers laquelle le package est mis à niveau et quand vous souhaitez procéder à la mise à niveau. Interrogez les objets d'API SOAP PackagePushJob et PackagePushError pour suivre le statut de chaque tâche, déterminer quelles mises à niveau ont réussi et consulter les messages d'erreurs éventuels.

Où : cette modification s'applique aux versions installées de packages gérés déverrouillés et de deuxième génération.

Qui : les utilisateurs doivent avoir un profil Administrateur système ou disposer de l'autorisation Créer et mettre à jour des packages de deuxième génération.

Pourquoi : les propriétaires de packages gérés déverrouillés et de deuxième génération peuvent désormais envoyer automatiquement des mises à niveau sans gêner les abonnés avec la mise à niveau. Cette fonctionnalité est cruciale si vous souhaitez envoyer automatiquement une modification afin de corriger un bogue majeur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce DX Developer Guide : Push a Package Upgrade

SOAP API Developer Guide : PackagePushRequest

SOAP API Developer Guide : PackagePushJob

Suppression des packages et des versions de package indésirables

Utilisez les commandes `force:package:version:delete` et `force:package:delete` de la Salesforce CLI pour supprimer les packages non publiés dont vous n'avez plus besoin. Les packages ou versions de packages supprimés ne peuvent pas être restaurés ni spécifiés en tant que dépendances, et toutes les nouvelles installations du package échouent. Les versions publiées de packages gérés de deuxième génération ne peuvent pas être supprimées.

Où : cette modification s'applique aux packages gérés de deuxième génération et aux packages déverrouillés.

Qui : les utilisateurs doivent disposer des autorisations Créer et mettre à jour des packages de deuxième génération et Supprimer les packages de deuxième génération.

Réception de notifications d'erreur de package

Désignez un utilisateur actif de l'organisation Dev Hub destinataire des notifications par e-mail d'erreur Apex et d'échecs d'installation, de mise à niveau ou de désinstallation associés à vos packages. Utilisez le paramètre `errornotificationusername` lors de la création de la mise à jour d'un package dans la Salesforce CLI.

Où : cette modification s'applique aux packages gérés de deuxième génération et aux packages déverrouillés créés en utilisant la Salesforce CLI ou à l'API Tooling.

Qui : les utilisateurs doivent avoir un profil Administrateur système ou disposer de l'autorisation Créer et mettre à jour des packages de deuxième génération.

Comment : dans la Salesforce CLI, exécutez `sfdx force:package:create --errornotificationusername` ou `sfdx force:package:update --errornotificationusername`. Dans l'API Tooling, utilisez le champ `PackageErrorUsername` dans l'objet Package2.

Application de la couverture de code pour des packages déverrouillés

Satisfaire les exigences de couverture de code permet de vérifier que la couverture de test du code Apex est suffisante dans vos packages déverrouillés. À compter de la version Winter '21, un minimum de 75 % de couverture de code est requis pour la promotion d'une version de package. Les versions de packages créés dans Winter '21 et supérieur, qui ne remplissent pas cette couverture de code, peuvent être installées uniquement dans des organisations tests et sandbox.

Où : cette modification s'applique aux versions de packages déverrouillés créées en utilisant la CLI Salesforce ou l'API Tooling.

Comment : vous pouvez utiliser le paramètre CLI `codecoverage` dans le champ `force:package:version:create` ou `CalculateCodeCoverage` de l'objet Package2VersionCreateRequest lors de la création d'une version de package.

Les versions de packages déverrouillés qui sont promues à l'état publié avant Winter '21 ne sont pas soumises aux exigences de couverture de code.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce DX Developer Guide : Code Coverage for Unlocked Packages

Spécification de métadonnées non gérées pour des tests de création de versions de package (pilote)

Si vous devez utiliser des métadonnées qui ne doivent pas faire partie de votre package, mais qui sont requises pour exécuter des tests Apex lors de la création d'une version de package, vous pouvez spécifier le chemin qui inclut les métadonnées non gérées dans le fichier `sfdx-project.json`. Les métadonnées non gérées ne sont pas incluses dans le package et ne sont pas installées dans les organisations abonnées.

Où : cette modification s'applique aux packages gérés de deuxième génération et aux packages déverrouillés créés en utilisant la Salesforce CLI.

Nous offrons le chemin vers les métadonnées non gérées 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 chemin vers les métadonnées non gérées 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 le chemin vers les métadonnées non gérées dans le groupe Managed Packages de la Trailblazer Community.

Qui : les utilisateurs doivent avoir un profil Administrateur système ou disposer de l'autorisation Créer et mettre à jour des packages de deuxième génération.

Comment : pour participer au pilote, consignez une requête à l'adresse https://partners.salesforce.com/partnerSupport.

Une fois le pilote activé dans votre organisation, spécifiez le chemin vers les métadonnées non gérées dans le fichier `sfdx-project.json`.

Dans cet exemple, les métadonnées dans `my-unpackaged-directory` sont disponibles pour des exécutions tests pendant la création de la version du package TV_unl.

```
"packageDirectories": [
    {
        "path": "force-app",
        "package": "TV_unl",
        "versionName": "ver 0.1",
        "versionNumber": ""0.1.0.NEXT",
        "default": true,
        "unpackagedMetadata": {
            "path": "my-unpackaged-directory"
        }
    },
    {
        "path": "my-unpackaged-directory",
        "default": false
    }
]
```

Vérification de la configuration de l'authentification multifacteur pour les organisations de gestion des licences

Nous avons renforcé notre dispositif de sécurité en demandant l'authentification multifacteur (MFA) à toutes les connexions à une organisation abonnée initiées depuis la Subscriber Support Console. Nous vous recommandons d'activer la MFA dans votre organisation de gestion des licences (LMO), même si vous ne vous connectez pas à des organisations abonnées en utilisant la console.

Quand : à compter de la version Summer '21, l'authentification multifacteur est requise pour la connexion à une organisation abonnée depuis la Subscriber Support Console.

Comment : pour configurer l'authentification multifacteur pour votre LMO, consultez Définition des exigences de connexion par authentification multifacteur.

Arrêt des organisations d'empaquetage filiales

Nous avons arrêté le pilote des organisations d'empaquetage filiales. Vous ne pouvez plus créer d'organisations filiales à compter de la version Spring '21. Utilisez des organisations tests à la place d'organisations d'empaquetage filiales.

Où : cette modification s'applique aux organisations d'empaquetages filiales utilisées dans le développement de packages gérés de première génération.

Quand : cette modification entre en vigueur dans la version Spring '21.

Comment : pour plus d'informations sur la création et l'utilisation d'organisations tests, consultez Organisations tests.

Organisations tests : format de l'organisation et 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 tests 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 :

Simplification de la création d'organisations tests en utilisant un format d'organisation (bêta)

Les fonctionnalités, les paramètres, les limites et les licences déterminent ce que nous appelons le format d'une organisation. Nous savons qu'il est difficile d'élaborer une définition d'organisation test reflétant les fonctionnalités et les paramètres de votre organisation de production. Avec le Format d'organisation pour Organisations tests, vous pouvez nous confier l'élaboration de la définition de l'organisation test. Après avoir capturé le format de l'organisation, vous pouvez exécuter des organisations tests basées sur ce format en reflétant l'assemblage requis.

Création d'organisations tests avec plus de fonctionnalités

Nous offrons de nouvelles fonctionnalités configurables pour les organisations tests.

Simplification de la création d'organisations tests en utilisant un format d'organisation (bêta)

Les fonctionnalités, les paramètres, les limites et les licences déterminent ce que nous appelons le format d'une organisation. Nous savons qu'il est difficile d'élaborer une définition d'organisation test reflétant les fonctionnalités et les paramètres de votre organisation de production. Avec le Format d'organisation pour Organisations tests, vous pouvez nous confier l'élaboration de la définition de l'organisation test. Après avoir capturé le format de l'organisation, vous pouvez exécuter des organisations tests basées sur ce format en reflétant l'assemblage requis.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le Format d'organisation pour Organisations tests 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 dans le groupe Trailblazer Org Shape for Scratch Orgs.

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 : activez Format d'organisation pour Organisations tests dans l'organisation dont vous souhaitez capturer le format (organisation source).

1. Connectez-vous à l'organisation source en tant qu'administrateur.
2. Dans Configuration, saisissez `Format de l'organisation` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Format de l'organisation**.
3. Cliquez sur **Activer le format d'organisation pour Organisations tests (bêta)**

4. Si votre organisation source est différente de votre organisation Dev Hub, saisissez l'ID d'organisation Dev Hub dans la liste des organisations Dev Hub autorisées.
5. Créez une forme d'organisation test pour l'organisation source.
6. Créez un fichier de définition d'organisation test qui contient l'ID d'organisation source de 15 caractères, la seule option obligatoire.

```
{
  "orgName": "Salesforce",
  "sourceOrg": "00DB1230400Ifx5"
}
```

7. Créez une organisation test.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce DX Developer Guide : Create a Scratch Org Based on an Org Shape (Beta)

Salesforce CLI Reference Guide : org Commands

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.

- FieldServiceDispatcherUser:<value>
- FieldServiceMobileUser:<value>
- FieldServiceSchedulingUser:<value>

Fonctionnalités d'organisation test modifiées

FieldService nécessite une quantité de 1 à 25.

```
FieldService:<value>
```

Fonctionnalités d'organisation test dépréciées

Cette fonctionnalité d'organisation test a été dépréciée dans la version Winter '21. Si le fichier de définition de votre organisation test mentionne cette fonctionnalité, supprimez-la du fichier. Vous recevez un avertissement dans Winter '21. La fonctionnalité sera dépréciée dans Spring '21.

ContactsToMultipleAccounts (retirez la fonctionnalité, puis ajoutez le paramètre enableRelateContactsToMultipleAccounts au fichier de définition de votre organisation test).

```
"accountSettings": {
            "enableRelateContactToMultipleAccounts": true
        },
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce DX Developer Guide : Scratch Org Features

Outils de développement de plate-forme

Élaborez collectivement des applications et délivrez régulièrement avec Salesforce Developer Experience (DX), l'expérience ouverte et intégrée qui facilite le développement sur la plate-forme Customer 360 Platform. Le jeu d'outils Salesforce DX inclut Salesforce Extensions for Visual Studio Code et la Salesforce CLI. Choisissez l'outil qui convient à votre équipe et répond à vos besoins métiers. Nous publions toutes les semaines de nouvelles versions pour les deux outils.

Salesforce Extensions for Visual Studio Code

Ce pack d'extension comprend des outils qui permettent de développer sur la plate-forme Customer 360 Platform dans l'éditeur de code VS Code allégé et extensible. Lisez les notes de publication hebdomadaires pour découvrir les récentes mises à jour.

Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce

Utilisez la Salesforce CLI pour créer des environnements de développement et de test, synchroniser le code source, exécuter des tests et contrôler le cycle de vie de votre application. Lisez les notes de publication hebdomadaires pour en savoir plus sur les récentes mises à jour du plug-in principal `salesforcedx`.

DANS CETTE SECTION :

Installation de la version préliminaire de Salesforce CLI

Pendant l'aperçu sandbox, nous fournissons une version préliminaire du plug-in `salesforcedx`. Il contient des mises à jour qui fonctionnent uniquement avec les nouvelles fonctionnalités de l'aperçu. Si vous souhaitez tester ces nouvelles fonctionnalités, installez la version préliminaire de `salesforcedx` pour accéder aux nouvelles commandes et aux nouveaux paramètres.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Extensions for Visual Studio Code

Salesforce CLI Command Reference

Installation de la version préliminaire de Salesforce CLI

Pendant l'aperçu sandbox, nous fournissons une version préliminaire du plug-in `salesforcedx`. Il contient des mises à jour qui fonctionnent uniquement avec les nouvelles fonctionnalités de l'aperçu. Si vous souhaitez tester ces nouvelles fonctionnalités, installez la version préliminaire de `salesforcedx` pour accéder aux nouvelles commandes et aux nouveaux paramètres.

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 : la plupart des utilisateurs de Salesforce CLI gardent la version actuelle du plug-in `salesforcedx`. Installez la version préliminaire uniquement si vous souhaitez explorer une fonctionnalité qu'elle contient.

Comment : pour installer le plug-in préliminaire, exécutez la commande suivante :

```
sfdx plugins:install salesforcedx@pre-release
```

Pour examiner les informations sur votre version, exécutez cette commande et recherchez `salesforcedx` dans la sortie :

```
sfdx plugins --core
```

Lorsque l'aperçu de la version est terminé et que toutes les organisations sont mises à niveau en production, désinstallez le plug-in préliminaire. Exécutez ensuite la commande `update` pour vérifier que vous utilisez la version publiée du plug-in.

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
sfdx plugins --core
```

Lightning Design System : hooks de style et autres améliorations pour les avant-projets de composants

Le composant Salesforce Lightning Design System (SLDS) inclut des ressources qui permettent de créer des interfaces utilisateur cohérentes avec les principes, le langage de conception et les meilleures pratiques de Salesforce Lightning. Dans cette version, nous avons implémenté des hooks de style afin de vous permettre d'adapter le style des composants à votre marque.

Nous mettons fréquemment à jour les avant-projets de composants et nous corrigeons les bogues. Pour connaître les toutes dernières modifications, consultez la documentation What's New in the Lightning Design System. Cette page répertorie les modifications par date d'implémentation. Ces modifications ci-dessous sont déployées avec la prochaine version majeure de Salesforce. Les principales modifications ci-dessous sont publiées avec Winter '21.

DANS CETTE SECTION :

Personnalisation des composants avec les hooks de style du Lightning Design System (bêta)
Les hooks de style du Lightning Design System offrent une série de propriétés personnalisées CSS qui permettent d'adapter la présentation d'un composant. Dans la version Winter '21, une série limitée de propriétés personnalisées CSS est disponible pour les personnalisations au niveau du composant.

Dépréciation de la notation BEM à tirets doubles
La notation BEM à tirets doubles (`--`) dans Lightning Design System sera dépréciée dans Summer '21 et remplacée par une notation à trait de soulignement simple (`_`).

Mises à jour des avant-projets de composants Lightning Design System
Tirez parti des avant-projets de composants et des utilitaires SLDS avec ces améliorations et correctifs de bogues.

Personnalisation des composants avec les hooks de style du Lightning Design System (bêta)

Les hooks de style du Lightning Design System offrent une série de propriétés personnalisées CSS qui permettent d'adapter la présentation d'un composant. Dans la version Winter '21, une série limitée de propriétés personnalisées CSS est disponible pour les personnalisations au niveau du composant.

Remarque: En tant que version bêta, les hooks de style du Lightning Design System sont disponibles en tant qu'aperçu. Ils ne font pas partie des « Services » 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 tenu 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 hooks de style du Lightning Design System dans le groupe IdeaExchange de la Trailblazer Community.

Pourquoi : les hooks de style aident à personnaliser le style des composants et à refléter votre marque, notamment en utilisant des composants Web et Shadow DOM. Pour consulter la liste des avant-projets de composant qui prennent en charge les hooks de style, visitez le site Web du Lightning Design System.

Comment : les hooks de style sont des espaces réservés dans la feuille de style Lightning Design System, par exemple `var(--sds-c-badge--color-background, #ecebea)`, qui permettent d'utiliser la propriété personnalisée CSS `--sds-c-badge-color-background` correspondante avec votre propre style.

Une propriété personnalisée CSS correspond à un avant-projet de composant du Lightning Design System et à ses variantes de conception. Examinons un composant Web Lightning qui implémente l'avant-projet de bouton avec une variante de marque et convertit la couleur d'arrière-plan en bleu Salesforce standard.

```
<template>
    <button class="slds-button slds-button_brand">Submit</button>
</template>
```

Pour appliquer une couleur d'arrière-plan différente à la variante de marque, spécifiez la propriété personnalisée CSS correspondante. Dans le cas présent, déclarez votre style avec la propriété personnalisée `--sds-c-button-brand-color-background`. Pour cibler tous les éléments d'un composant avec vos styles personnalisés, utilisez le sélecteur `:host`.

Remarque: Alternativement, vous pouvez vos personnalisations en utilisant d'autres sélecteurs, par exemple un élément ou une classe personnalisée. Pour plus d'informations, visitez le site Web du Lightning Design System.

```
:host {
    --sds-c-button-brand-color-background: orange;
    --sds-c-button-brand-color-border: orange;
    /* Other CSS custom properties here */
}
```

Cette déclaration CSS convertit vos éléments de bouton avec la classe `slds-button_brand` orange.

Si vous remplacez les styles en ciblant SLDS dans votre modèle, remplacez-les à la place par des propriétés personnalisées CSS. Par exemple, remplacez le style ci-dessous par `--sds-c-button-brand-color-background`.

```
/* Replace this CSS rule with
   the --sds-c-button-brand-* custom properties
   as shown in the previous example */

.slds-button_brand {
    background-color: orange;
}
```

Examinons ensuite les composants de base. Les composants de base implémentent les avant-projets et les variantes de conception du Lightning Design System. Auparavant, vous ne pouviez pas aisément personnaliser le style d'un composant de base. Pour personnaliser le style d'un composant de base, par exemple `lightning-button`, spécifiez la propriété personnalisée CSS correspondante.

```
<template>
  <lightning-button variant="brand"
                    label="Submit"
                    onclick={handleClick}>
  </lightning-button>
</template>
```

```
:host {
    --sds-c-button-brand-color-background: orange;
    --sds-c-button-brand-color-border: orange;
}
```

Conseil: Vous pouvez observer comment nous implémentons le Lightning Design System dans de nombreux composants de base dans le référentiel Base Components Recipes GitHub. Pour des exemples interactifs de composants de base, consultez Component Reference.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide : Style Components Using Lightning Design System Styling Hooks (Beta)

Dépréciation de la notation BEM à tirets doubles

La notation BEM à tirets doubles (`--`) dans Lightning Design System sera dépréciée dans Summer '21 et remplacée par une notation à trait de soulignement simple (_).

Pourquoi : les tirets doubles ne sont pas pris en charge dans les fichiers XML qui contiennent des commentaires. Cette modification de la notation a été initialement annoncée dans Salesforce Lightning Design System version 2.3.1 le 25 mai 2017.

Comment : dans Summer '21, toutes les notations BEM à tirets doubles ne seront plus disponibles dans SLDS 2.13.0 et les versions ultérieures. Pour préserver le fonctionnement de vos styles avec SLDS 2.13.0 et les versions ultérieures, remplacez `--` par _ dans votre feuille de style CSS. Par exemple, remplacez `slds-button--brand` par `slds-button_brand`. Si vous utilisez SLDS 2.12.2 et des versions antérieures, vos styles fonctionnent encore, car aucune modification n'a été apportée à ces versions.

Si vous développez avec VSCode, utilisez l'extension SLDS Validator pour corriger la notation BEM dans votre code. Cette extension est disponible seule, mais également avec le Pack d'extension Salesforce.

Mises à jour des avant-projets de composants Lightning Design System

Tirez parti des avant-projets de composants et des utilitaires SLDS avec ces améliorations et correctifs de bogues.

Quand : nous améliorons régulièrement le SLDS. Pour connaître les toutes dernières modifications, consultez la documentation What's New in the Lightning Design System. Cette page répertorie les modifications par date d'implémentation. Ces modifications ci-dessous sont déployées avec la prochaine version majeure de Salesforce. Les modifications ci-dessous sont publiées dans Winter '21.

Comment : les hooks de style du Lightning Design System (bêta) fournissent des propriétés personnalisées CSS qui sont disponibles dans les avant-projets de composants ci-dessous.

- Accordéon
- Alerte
- Avatar
- Badges
- Chemins de navigation
- Boutons
- Icônes
- Fenêtres modales
- Gélules
- Onglets d'étendue
- Onglets
- Messages flottants
- Info-bulles

Améliorez votre interface utilisateur avec ces mises à jour récentes apportées aux avant-projets de composants SLDS.

Accordéon

Éléments d'en-tête mis à jour de `h3 class="site-text-heading_medium slds-m-top_none"` en `h2 class="site-text-heading_large"`.

Badge

Hauteur incohérente corrigée entre les variantes qui n'ont pas de bordure.

Zone de liste déroulante

Déplacement du texte d'assistance depuis la zone de liste de gélules vers des gélules individuelles pour afin de retirer les répétitions pour les utilisateurs de lecteurs d'écran.

Sélecteur de date et d'heure

`.slds-form_compound` est désormais déprécié et a été remplacé par `.slds-form-element_compound`, qui est utilisé dans le parent `.slds-form-element`.

Élément de formulaire

Le formulaire composé est désormais renvoyé à la ligne lorsque la largeur de son conteneur parent est inférieure à la largeur combinée des éléments du formulaire. Cela évite des valeurs d'entrée illisibles dans les éléments de formulaire composé lorsque la largeur du conteneur est réduite.

Navigation globale

Ajustement de la couleur de l'astérisque d'indicateur d'onglet non enregistré afin de l'adapter aux règles de contraste de couleur d'accessibilité.

Générateur de liste

Déplacement du texte d'assistance depuis la zone de liste de gélules vers des gélules individuelles pour afin de retirer les répétitions pour les utilisateurs de lecteurs d'écran.

Référence

Déplacement du texte d'assistance depuis la zone de liste de gélules vers des gélules individuelles pour afin de retirer les répétitions pour les utilisateurs de lecteurs d'écran.

Parcours

La classe `.slds-path__scroller` n'utilise plus `role="application"`.

Gélule

Déplacement du texte d'assistance depuis la zone de liste de gélules vers des gélules individuelles pour afin de retirer les répétitions pour les utilisateurs de lecteurs d'écran.

Correction des présentations incohérentes pour les styles tactiles.

Clarification de la documentation sur l'utilisation de gélules liées.

Ajout d'un exemple de zone de liste de gélules dans un groupe.

Indicateur de progression

Correction d'un problème d'icône de bouton mal aligné dans les éléments en cours sur appareil mobile/tactile.

Anneau de progression

Ajout d'instructions de taille pour garantir une proportion correcte.

Groupe de boutons de case d'option

Ajout de `aria-describedby="error_01"` aux entrées pour améliorer l'accessibilité dans l'état d'erreur.

Info-bulle

Exemples d'avant-projets mis à jour à partir de liens d'ancrage pour une sémantique plus précise sur les boutons.

Arborescence

Ajout de `aria-disabled` aux éléments `treeitem` qui sont désactivés et mise à jour de la couleur du texte pour représenter l'état désactivé.

Dépréciation de l'utilisation de `.slds-is-disabled` en faveur de `.slds-is-hidden` pour masquer l'icône de chevron. Utilisation à la place de `aria-disabled` pour représenter l'état désactivé.

Partenaires AppExchange : fiche Résumé d'activité par région dans Marketplace Analytics et mode de simulation dans AppExchange App Analytics

Déterminez les emplacements qui pilotent l'activité en utilisant le Résumé d'activité par région dans Marketplace Analytics. Testez vos intégrations personnalisées avec le mode de simulation App Analytics.

DANS CETTE SECTION :

Identification des emplacements qui pilotent l'activité en utilisant le Résumé d'activité par région dans Marketplace Analytics

Utilisez le Résumé d'activité par région dans Marketplace Analytics pour déterminer la contribution des sources de trafic internes et externes à l'activité dans votre fiche AppExchange. Consultez l'installation, les événements de piste, les visites, les survols de vignette et l'activité de vue de vignettes de votre fiche par pays, état aux États-Unis ou par territoire.

Testez vos intégrations personnalisées en utilisant le mode de simulation AppExchange App Analytics

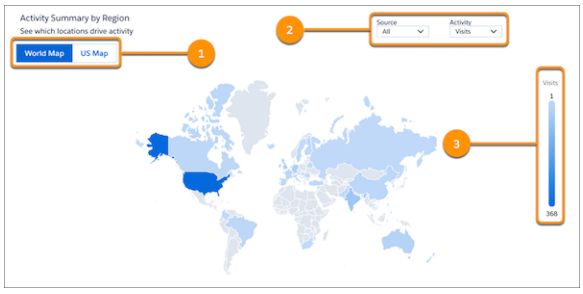
Pour tester vos intégrations personnalisées dans un environnement de non production, activez le mode de simulation AppExchange App Analytics et recevez des données échantillons.

Identification des emplacements qui pilotent l'activité en utilisant le Résumé d'activité par région dans Marketplace Analytics

Utilisez le Résumé d'activité par région dans Marketplace Analytics pour déterminer la contribution des sources de trafic internes et externes à l'activité dans votre fiche AppExchange. Consultez l'installation, les événements de piste, les visites, les survols de vignette et l'activité de vue de vignettes de votre fiche par pays, état aux États-Unis ou par territoire.

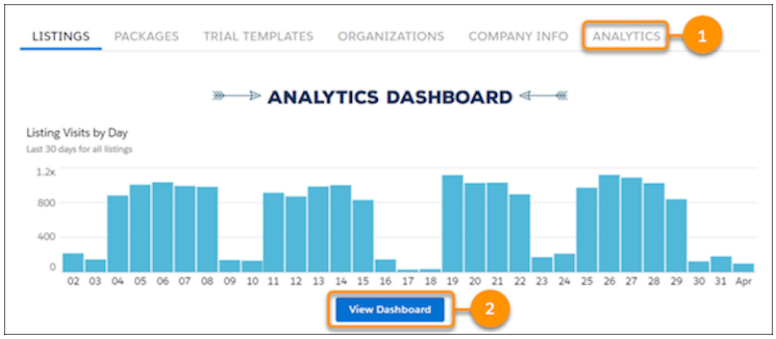
Qui : pour pouvoir utiliser Marketplace Analytics, l'autorisation Gérer les listes est requise dans la Communauté de partenaires Salesforce.

Pourquoi : pour augmenter les visites, les installations et les achats, appliquez avec plus d'efficacité les ressources marketing et de développement de votre entreprise.



Affichez les données par pays sur la Carte du monde ou par État ou Territoire US sur la Carte des États-Unis (1). Pour changer les sources de trafic ou les activités, ajustez les filtres locaux (2). Le gradient affiche la plage de valeurs de l'activité que vous sélectionnez (3).

Comment : dans la communauté de partenaires de Salesforce, ouvrez la Console de publication, puis cliquez sur Analytics (1) ou Afficher le tableau de bord (2).



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Paramètres d'API de métadonnées
- AppExchange App Analytics

Testez vos intégrations personnalisées en utilisant le mode de simulation AppExchange App Analytics

Pour tester vos intégrations personnalisées dans un environnement de non production, activez le mode de simulation AppExchange App Analytics et recevez des données échantillons.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans l'édition Developer.

Comment : pour activer le mode de simulation AppExchange App Analytics, ajoutez à votre code la préférence d'organisation `enableSimulationMode` de l'API de métadonnées AppAnalyticsSettings.

Capture des données de modification : enrichissement des événements (bêta) et prise en charge d'objets supplémentaires

Enrichissez vos messages d'événement avec des champs et recevez des notifications de changement pour davantage d'objets.

DANS CETTE SECTION :

- Enrichissement des messages d'événement de modification avec des champs supplémentaires (bêta)
  Sélectionnez les champs qui sont toujours inclus dans les événements de modification, même en l'absence de changement, afin de faciliter le traitement ou la réplication des données. Vous pouvez sélectionner n'importe quel champ dont le type est pris en charge, y compris des champs ID externes. Par exemple, utilisez l'enrichissement lorsque votre application a besoin d'un champ ID externe pour la correspondance d'enregistrements dans un système externe. L'enrichissement est pris en charge dans les abonnés basés sur CometD.
- Réception de notifications d'événements de modification pour de nouveaux objets
  Avec la Capture des données de modification, vous pouvez désormais recevoir des notifications sur les changements des enregistrements pour des objets de prêt immobilier (dans Financial Services Cloud), et des objets de conditions de garantie et garantie d'actif (dans Field Service).

Enrichissement des messages d'événement de modification avec des champs supplémentaires (bêta)

Sélectionnez les champs qui sont toujours inclus dans les événements de modification, même en l'absence de changement, afin de faciliter le traitement ou la réplication des données. Vous pouvez sélectionner n'importe quel champ dont le type est pris en charge, y compris des champs ID externes. Par exemple, utilisez l'enrichissement lorsque votre application a besoin d'un champ ID externe pour la correspondance d'enregistrements dans un système externe. L'enrichissement est pris en charge dans les abonnés basés sur CometD.

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, l'Enrichissement de la capture des données de modification 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 l'Enrichissement de la capture des données de modification dans la Trailblazer Community. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

Comment : vous définissez les champs d'enrichissement dans un canal et un membre de ce canal. Le canal peut être personnalisé ou le canal ChangeEvents. Les événements de modification enrichis sont livrés uniquement au canal configuré pour l'enrichissement. Pour ajouter des champs d'enrichissement pour un membre de canal et un canal, utilisez l'objet PlatformEventChannelMember dans l'API Tooling ou l'API de métadonnées.

Cet exemple utilise l'API Tooling pour enrichir le membre AccountChangeEvent dans le canal personnalisé `SalesEvents__chn`. L'événement de modification est enrichi avec deux champs : un champ personnalisé (`External_Account_ID__c`) et un champ standard (`Industry`). L'URI de la requête POST associée est :
`/services/data/v50.0/tooling/sobjects/PlatformEventChannelMember`

Corps de requête :

```
{
  "FullName": "SalesEvents_AccountChangeEvent",
  "Metadata": {
    "enrichedFields": [
      {
        "name": "External_Account_ID__c"
      },
      {
        "name": "Industry"
      }
    ],
    "eventChannel": "SalesEvents__chn",
    "selectedEntity": "AccountChangeEvent"
  }
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Change Data Capture Developer Guide : Enrich Change Events With Extra Fields When Subscribed with CometD (Beta)

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

Avec la Capture des données de modification, vous pouvez désormais recevoir des notifications sur les changements des enregistrements pour des objets de prêt immobilier (dans Financial Services Cloud), et des objets de conditions de garantie et garantie d'actif (dans Field Service).

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Certains objets nécessitent l'activation de paramètres de fonctionnalité et d'autorisations spécifiques.

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 ou créer un canal personnalisé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Change Data Capture Developer Guide : Change Event Object Support

Événements de plate-forme : gestion des abonnements et surveillance de l'utilisation

Gérez vos abonnements à des déclencheurs Apex depuis l'interface utilisateur, surveillez les métriques d'utilisation et suivez le statut de publication d'événements (bêta).

DANS CETTE SECTION :

Gestion de vos abonnements à des déclencheurs d'événement de plate-forme depuis l'interface utilisateur

Vous pouvez désormais suspendre et reprendre les abonnements à des déclencheurs Apex à partir d'un événement de plate-forme personnalisée via l'interface utilisateur. Reprenez un abonnement suspendu à l'endroit où vous l'avez quitté, depuis le premier message disponible, sans perdre aucun événement publié pendant la suspension.

Surveillance de l'utilisation de publications et de livraisons d'événements

Pour récupérer des données d'utilisation de publications d'événements et de livraisons à des clients CometD, interrogez l'objet PlatformEventUsageMetric. Les données d'utilisation sont disponibles sur les dernières 24 heures, jusqu'à l'heure précédente, et pour l'utilisation quotidienne historique. PlatformEventUsageMetric contient des métriques d'utilisation distinctes pour les événements de plate-forme à haut volume et les événements de capture de données de modification.

Appels externes Apex après la publication de messages d'événement de plate-forme

Vous pouvez désormais passer des appels externes Apex après la publication de messages d'événement configurés avec le comportement Publier immédiatement. Auparavant, après la publication de ce type d'événement, vous ne pouviez pas passer des appels externes à partir d'un code Apex. Les événements publiés immédiatement ont une nouvelle limite, qui est séparée de la limite en déclarations DML Apex.

Obtention du statut des opérations de publication d'événements de plate-forme à haut volume (bêta)

Les événements de plate-forme à haut volume sont publiés de façon asynchrone. Avec les événements de statut de publication, vous pouvez suivre le statut des opérations de publication et prendre les mesures nécessaires. Si vous souhaitez effectuer un suivi, activez les événements de statut dans l'événement de plate-forme à haut volume. Abonnez-vous ensuite à l'événement de plate-forme standard PublishStatusEvent.

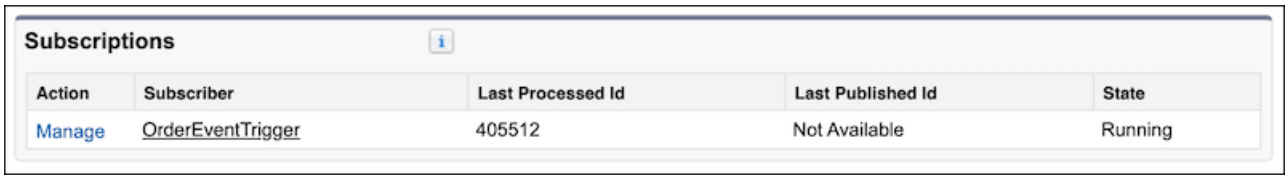
Gestion de vos abonnements à des déclencheurs d'événement de plate-forme depuis l'interface utilisateur

Vous pouvez désormais suspendre et reprendre les abonnements à des déclencheurs Apex à partir d'un événement de plate-forme personnalisée via l'interface utilisateur. Reprenez un abonnement suspendu à l'endroit où vous l'avez quitté, depuis le premier message disponible, sans perdre aucun événement publié pendant la suspension.

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

Pourquoi : reprenez un déclenchement d'abonnement suspendu à l'endroit où vous l'avez quitté. Pour contourner les messages d'événement qui entraînent des erreurs ou qui ne sont plus nécessaires, reprenez l'abonnement par la fin, en commençant par les nouveaux messages d'événement. Auparavant, vous pouviez désactiver un déclencheur uniquement pour suspendre l'abonnement. Lorsqu'il était réactivé, l'abonnement reprenait à la fin, en manquant tous les messages d'événement non traités.

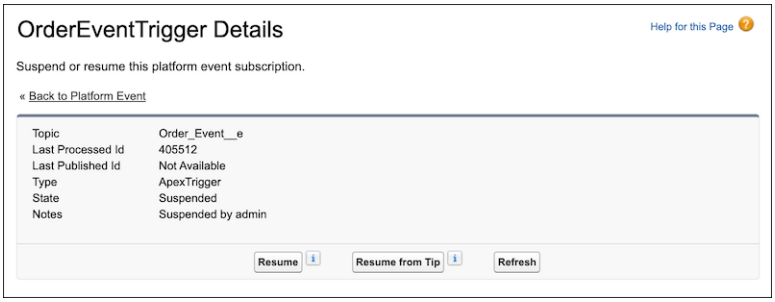
Comment : pour accéder à la page de détail de l'événement de plate-forme, dans la Configuration, saisissez *`Événements de plate-forme`* dans la case Recherche rapide, cliquez sur **Événements de plate-forme**, puis sur l'événement de plate-forme. Pour gérer un abonnement à un déclencheur, cliquez sur **Gérer** en regard du déclencheur Apex répertorié sous Abonnements, dans la page de détail de l'événement de plate-forme.



Vous pouvez gérer l'abonnement dans la page de détail de l'abonnement.



Après avoir suspendu un abonnement, vous pouvez le reprendre.



Remarque: La gestion des abonnements n'est pas disponible pour les flux et les processus, mais reste répertoriée dans la liste associée Abonnements.

Surveillance de l'utilisation de publications et de livraisons d'événements

Pour récupérer des données d'utilisation de publications d'événements et de livraisons à des clients CometD, interrogez l'objet PlatformEventUsageMetric. Les données d'utilisation sont disponibles sur les dernières 24 heures, jusqu'à l'heure précédente, et pour l'utilisation quotidienne historique. PlatformEventUsageMetric contient des métriques d'utilisation distinctes pour les événements de plate-forme à haut volume et les événements de capture de données de modification.

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

Quand : le stockage des données d'utilisation commence après le déploiement de Winter '21. Par conséquent, les données d'utilisation antérieures à cette version ne sont pas disponibles. Nous recommandons d'attendre 24 heures après la publication de la version Winter '21 avant de commencer à interroger les données d'utilisation. Les données d'utilisation des premières 24 heures suivant la publication sont incomplètes en raison de données stockées insuffisantes pour couvrir la période initiale des dernières 24 heures. Vous pouvez par exemple recevoir un jour de données d'utilisation 24 heures après la version, deux jours de données d'utilisation 48 heures après la version, et ainsi de suite. Les données d'utilisation sont stockées pour les 45 derniers jours.

Pourquoi : utilisez PlatformEventUsageMetric pour observer votre utilisation d'événements et vos tendances d'utilisation. Les données d'utilisation indiquent votre consommation par rapport à vos allocations et quand de nouvelles allocations sont requises. Les métriques d'utilisation stockées dans PlatformEventUsageMetric sont séparées des valeurs de limite d'API REST. Utilisez les limites d'API REST pour suivre votre utilisation de livraisons et de publications mensuelles par rapport à vos allocations. L'utilisation de livraisons mensuelles à des clients CometD que les limites d'API renvoient est commune aux événements de plate-forme et aux événements de capture de données de modification. PlatformEventUsageMetric divise l'utilisation d'événements de plate-forme et d'événements de capture de données de modification pour vous permettre de suivre leur utilisation séparément.

Comment : les dates sont stockées en heures UTC (Coordinated Universal Time). Si nécessaire, convertissez votre heure locale en UTC pour la requête. Cette requête sélectionne des métriques d'utilisation sur les 24 dernières heures, jusqu'à l'heure précédant l'heure actuelle. En se basant par exemple sur une date et une heure actuelles au 4 août 2020 à 11h23 UTC, la dernière heure est 11h00. La requête renvoie l'utilisation du nombre d'événements de plate-forme livrés à des clients CometD du 3 août 2020 à 11h00 au 4 août 2020 à 11h00.

```
SELECT Name, StartDate, EndDate, Value FROM PlatformEventUsageMetric
WHERE Name='PLATFORM_EVENTS_DELIVERED'
AND StartDate=2020-08-03T11:00:00.000Z AND EndDate=2020-08-04T11:00:00.000Z
```

La requête renvoie ce résultat pour l'utilisation sur les dernières 24 heures.

Nom	Date de début	Date de fin	Valeur
PLATFORM_EVENTS_DELIVERED	2020-08-03T11:00:00.000+0000	2020-08-04T11:00:00.000+0000	575

CONSULTER ÉGALEMENT :

Platform Events Developer Guide : Surveiller l'utilisation de la publication et la livraison d'événements de plate-forme

Appels externes Apex après la publication de messages d'événement de plate-forme

Vous pouvez désormais passer des appels externes Apex après la publication de messages d'événement configurés avec le comportement Publier immédiatement. Auparavant, après la publication de ce type d'événement, vous ne pouviez pas passer des appels externes à partir d'un code Apex. Les événements publiés immédiatement ont une nouvelle limite, qui est séparée de la limite en déclarations DML Apex.

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

Pourquoi : les événements configurés avec le comportement Publier immédiatement sont publiés dès l'exécution de l'appel et ne dépendent pas de la réussite de la transaction. Ces événements sont utilisés à des fins de suivi et de consignation. Avec cette modification,

ils ne sont pas considérés comme faisant partie des opérations DML de la transaction. Ainsi, ils n'empêchent plus les appels externes Apex après la publication. Ils sont pris en compte dans une nouvelle limite de publication séparée de 150 appels `EventBus.publish()`. Cette modification ne s'applique pas aux événements configurés avec le comportement Publier après l'interaction, dont la publication est considérée comme faisant partie des opérations DML de la transaction. La publication de ces événements reste prise en compte dans la limite en déclarations DML Apex. De plus, vous pouvez passer des appels externes Apex après la publication.

Pour suivre l'utilisation de la limite en appels `EventBus.publish()` pour la publication immédiate, utilisez les méthodes Apex `Limits.getPublishImmediateDML()` et `Limits.getLimitPublishImmediateDML()`.

Remarque: Cette fonctionnalité ne change pas la méthode d'appels externes Apex à partir de déclencheurs Apex, qui nécessite l'annotation `@future(callout=true)`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Platform Events Developer Guide : Platform Event Fields

Apex Developer Guide : Execution Governors and Limits

Apex Developer Guide : Invoking Callouts Using Apex

Obtention du statut des opérations de publication d'événements de plate-forme à haut volume (bêta)

Les événements de plate-forme à haut volume sont publiés de façon asynchrone. Avec les événements de statut de publication, vous pouvez suivre le statut des opérations de publication et prendre les mesures nécessaires. Si vous souhaitez effectuer un suivi, activez les événements de statut dans l'événement de plate-forme à haut volume. Abonnez-vous ensuite à l'événement de plate-forme standard PublishStatusEvent.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les événements de statut de publication 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 pour le statut des événements de publication dans la Trailblazer Community. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

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

Pourquoi : vous pouvez recevoir une confirmation de mise en file d'attente de l'opération de publication sans cette fonctionnalité pilote, mais vous ne savez pas si l'opération a réussi. Un statut de réussite dans le SaveResult renvoyé immédiatement indique que l'opération de publication a été mise en file d'attente dans Salesforce. L'opération est exécutée plus tard, lorsque les ressources du système sont disponibles. Certains échecs sont renvoyés dans le SaveResult, notamment les erreurs de validation ou de limite, mais pas les erreurs asynchrones. Dans de rares cas, des opérations de publication mises en file d'attente peuvent échouer en raison d'une erreur système. L'avantage des événements de statut est la possibilité de déterminer le statut éventuel des opérations de publication mises en file d'attente et de prendre les mesures appropriées.

Comment : pour activer la réception du statut de publication pour votre événement de plate-forme à haut volume, dans la Configuration, cliquez sur **Suivre le statut de publication** dans la page de définition de l'événement Alternativement, dans l'API de métadonnées, définissez le champ `enablePublishStatusTracking` de CustomObject sur `true`.

Les résultats de publication d'événements sont traités par lot dans un PublishStatusEvent et regroupés par statut et rubrique, qui correspond au nom d'API de l'événement. Un PublishStatusEvent ne correspond pas nécessairement à une requête de publication. Il contient les résultats d'une ou de plusieurs requêtes pour le même événement de plate-forme et qui ont le même statut de publication. Chaque PublishStatusEvent inclut un tableau d'objets enfants PublishStatusDetail qui contient des informations sur chaque opération de publication d'événements.

Cet exemple montre la charge de travail d'un statut de publication échouée et contient des informations sur deux événements. Le champ `EventUuid` est un identifiant universel unique (UUID) qui identifie le message d'événement et corrèle le résultat de publication de chaque événement avec l'appel de publication d'origine.

```
{
  "schema": "tklL37cct1eXnqi_yPIS7w",
  "payload": {
    "Status": "FAILURE",
    "AdditionalInfo": null,
    "CreatedById": "005xx000001X83aAAC",
    "CreatedDate": "2020-08-06T20:20:23.573Z",
    "PublishStatusDetails": [
      {
        "Replay": null,
        "EventUuid": "e981b488-81f3-4fcc-bd6f-f7033c9d7ac3",
        "FailureReason":
          "The platform event message could not be published. Try again later.",
        "StatusCode": "PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      },
      {
        "Replay": null,
        "EventUuid": "ed5773c8-6848-4eee-99cf-2d3703cc0da3",
        "FailureReason":
          "The platform event message could not be published. Try again later.",
        "StatusCode": "PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      }
    ],
    "Topic": "Order_Event__e"
  }
}
```

Utilisez la valeur du champ `EventUuid` pour mettre en correspondance le statut de l'événement publié. Si vous publiez l'événement dans Apex, vous pouvez obtenir l'UUID en appelant `EventBus.getOperationId(saveResult)`. Si vous publiez l'événement en utilisant des API Salesforce, le SaveResult renvoyé contient l'UUID dans le champ Error `message`. Cet exemple contient le résultat d'enregistrement d'un événement inséré en utilisant une requête d'API REST POST.

```
{
  "id" : "e01xx0000000001AAA",
  "success" : true,
  "errors" : [ {
    "statusCode" : "OPERATION_ENQUEUED",
    "message" : "e981b488-81f3-4fcc-bd6f-f7033c9d7ac3",
    "fields" : [ ]
```

```
    } ]
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Platform Events Developer Guide : Get the Status of High-Volume Platform Event Publish Operations (Beta)

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.

ConnectApi (Connect dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées
Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Connect dans Apex. Copiez des produits depuis un panier d'achat vers une liste de souhaits, et travaillez avec des paniers d'achat actualisés. Récupérez des comptes gérés en externe. Envoyez des invitations à enquête par e-mail.

API : éléments nouveaux et modifiés
Accédez à davantage d'objets de données et de types de métadonnées dans l'API version 50.0.

Composants Lightning : éléments nouveaux et modifiés

Élaborez aisément une interface utilisateur avec ces ressources nouvelles et modifiées.

DANS CETTE SECTION :

Composants Web Lightning nouveaux et modifiés
Élaborez aisément une interface utilisateur avec ces composants nouveaux et modifier.

Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning
Les modules permettent d'exécuter plus d'actions avec les composants au Web Lightning.

Composants Aura nouveaux et modifiés
Élaborez aisément une interface utilisateur avec ces composants nouveaux et modifier.

Composants Web Lightning nouveaux et modifiés

Élaborez aisément une interface utilisateur avec ces composants nouveaux et modifier.

Nouveaux composants

Les composants ci-dessous sont nouveaux et nécessitent l'API versions 50.0 et supérieures.

lightning-rich-text-toolbar-button (bêta)
Ajoute un bouton personnalisé à la barre d'outils du composant `lightning-input-rich-text`. Ce composant doit être imbriqué dans `lightning-rich-text-toolbar-button-group`. Pour plus d'informations, consultez Ajout de boutons personnalisés au composant de base lightning-input-rich-text (bêta) à la page 558.

lightning-rich-text-toolbar-button-group (bêta)
Un conteneur de boutons personnalisés à la barre d'outils du composant `lightning-input-rich-text`. Pour plus d'informations, consultez Ajout de boutons personnalisés au composant de base lightning-input-rich-text (bêta) à la page 558.

Composants Web Lightning modifiés

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

lightning-click-to-dial
La méthode suivante est nouvelle :

- `click()` : compose le numéro de téléphone en transmettant les paramètres et l'ID d'enregistrement au système téléphonique s'ils sont fournis. Seul un numéro de téléphone activé peut être cliqué.

lightning-combobox
La propriété ci-dessous est nouvelle pour l'attribut `options`.

- `description` : définit le test descriptif d'un élément de liste. Le texte descriptif est affiché sous l'étiquette de l'élément de liste. Lors de l'ajout de descriptions, spécifiez une description pour chaque élément de la liste. Si des descriptions manquent dans certains éléments, le texte des éléments peut être mal aligné.

  Voici un exemple qui utilise la propriété `description` dans le code JavaScript d'un composant :

```
options = [
        {value: 'new', label: 'New', description: 'A new item'},
        {value: 'in-progress', label: 'In Progress', description: 'Currently working
 on this item'},
        {value: 'finished', label: 'Finished', description: 'Done working on this
item'}
    ];
```

lightning-datatable
Désormais, les colonnes avec le type de données `text` n'affichent aucun contenu si vous transmettez une valeur d'objet.

lightning-input
Le type d'entrée `email` a été modifié.

- L'encodage UTF-8 est pris en charge pour la saisie d'une adresse e-mail internationale.

lightning-input-address
Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `address-lookup-placeholder` : espace réservé du champ de référence d'adresse, qui est visible uniquement lorsque vous utilisez `show-address-lookup`.
- `street-placeholder` : espace réservé pour le champ rue.
- `city-placeholder` : espace réservé pour le champ ville.
- `province-placeholder` : espace réservé pour le champ région/province.
- `country-placeholder` : espace réservé pour le champ pays.
- `postal-code-placeholder` : espace réservé pour le champ code postal.

lightning-input-field

Les types de champ ci-dessous ont été modifiés.

- Le type de champ Liste de sélection est affiché à l'état désactivé et en lecture seule si vous ne saisissez pas de champ de contrôle.
- Le type de champ Adresse e-mail prend en charge l'encodage UTF-8 pour la saisie d'une adresse e-mail internationale.
- Le type de champ Nom prend en charge le champ `suffix`. Pour plus d'informations sur l'activation de ce champ dans votre organisation, consultez Champs utilisateur dans l'aide de Salesforce.

lightning-input-rich-text

Vous pouvez ajouter des boutons personnalisés à la barre d'outils en utilisant les composants `lightning-rich-text-toolbar-button-group` et `lightning-rich-text-toolbar-button`. Pour plus d'informations, consultez Ajout de boutons personnalisés au composant de base lightning-input-rich-text (bêta) à la page 558.

La méthode `setRangeText()` (bêta) est nouvelle.

> **Remarque:** En tant que fonctionnalité bêta, `setRangeText()` 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 `setRangeText()` dans le groupe Lightning Components Development de la Trailblazer Community.

- `setRangeText()`—insère le texte dans une plage de valeurs d'index spécifiée, en remplaçant le contenu ou en insérant un nouveau contenu. Cette méthode suit l'API de la méthode `HTMLInputElement.setRangeText()`, et permet d'insérer un texte mis en forme lorsque vous l'utilisez avec la méthode `setFormat()`.

La méthode `setFormat()` a été modifiée. Vous pouvez définir par programmation les formats supplémentaires suivants : `bold`, `italic`, `underline`, `strike`, `code`, `code-block`, `link`, `color`, `background` et `header`. Auparavant, seuls `align`, `font` et `size` étaient pris en charge.

Appliquez les formats au texte sélectionné en appelant la méthode avec des paires de clé-valeur en tant que paramètres. Par exemple :

```
setFormat({bold: true, italic: true, link: "google.com", color: "green", header: 2})
```

lightning-pill-container

Lorsqu'une pilule contient une valeur `href`, l'icône ou l'avatar facultatif n'est plus imbriqué dans la balise du lien hypertexte. Un clic sur l'icône ou l'avatar ne mène pas au lien hypertexte. Ce comportement est cohérent avec un composant `lightning:pill` restitué sans `lightning:pillContainer`.

La variante `bare` ne restitue plus les pilules dans un élément de liste non ordonné. Cependant, les variantes `standard` et `bare` sont visuellement identiques. La variante `bare` fournit un bouton Retirer qui peut être mis en évidence sur chaque pilule. Accédez à la pilule avec la touche Tab pour la sélectionner, et appuyez de nouveau sur Tab pour mettre en évidence le bouton Retirer.

lightning-textarea

La méthode `setRangeText()` (bêta) est nouvelle.

> **Remarque:** En tant que fonctionnalité bêta, `setRangeText()` 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 `setRangeText()` dans le groupe Lightning Components Development de la Trailblazer Community.

- `setRangeText()`—insère le texte dans une plage de valeurs d'index spécifiée, en remplaçant le contenu ou en insérant un nouveau contenu. Cette méthode suit l'API de la méthode `HTMLInputElement.setRangeText()`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Référence des composants

Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning

Les modules permettent d'exécuter plus d'actions avec les composants au Web Lightning.

Nouveau module

Le module ci-dessous est désormais disponible.

`lightning/uiAppsApi`

Ce module inclut un adaptateur wire, `getNavItems`. Utilisez cet adaptateur wire pour récupérer les éléments de navigation (onglets) auxquels l'utilisateur a accès.

Modules modifiés

Les modules ci-dessous ont un nouvel adaptateur Wire ou une nouvelle fonction JavaScript.

`lightning/uiObjectInfoApi`

L'adaptateur Wire `getObjectInfos` est nouveau. Utilisez `getObjectInfos` pour récupérer les données d'objets multiples. La réponse inclut des métadonnées qui décrivent les champs, les relations enfants, le type d'enregistrement et le thème de chaque objet.

```
import { LightningElement, wire } from 'lwc';
import { getObjectInfos } from 'lightning/uiObjectInfoApi';
import ACCOUNT_OBJECT from '@salesforce/schema/Account';
import OPPORTUNITY_OBJECT from '@salesforce/schema/Opportunity';

export default class GetObjectInfosExample extends LightningElement {
    @wire(getObjectInfos, { objectApiNames: [ ACCOUNT_OBJECT, OPPORTUNITY_OBJECT ] })
    propertyOrFunction;
}
```

`lightning/uiRecordApi`

La fonction `getRecordNotifyChange()` est nouvelle. L'appel `getRecordNotifyChange()` pour actualiser la mémoire cache du service Lightning Data après la mise à jour d'un enregistrement hors de son mécanisme, par exemple via un Apex impératif, Visualforce ou lorsque vous appelez l'API Interface utilisateur par l'intermédiaire d'une infrastructure tierce. Le service Lightning Data extrait les mises à jour pour les ID d'enregistrement que vous spécifiez, et actualise la mémoire cache de votre service Lightning Data, fournissant ainsi les toutes dernières données des enregistrements à votre adaptateur Wire.

```
import { LightningElement, wire } from 'lwc';
import { getRecord, getRecordNotifyChange } from 'lightning/uiRecordApi';
import apexUpdateRecord from '@salesforce/apex/Controller.apexUpdateRecord';
```

```
export default class NotifyRecordChangeExample extends LightningElement {
    @api recordId;

    // Wire a record.
    @wire(getRecord, { recordId: '$recordId', fields: ... })
    record;

    async handler() {
      // Update the record via Apex.
      await apexUpdateRecord(this.recordId);
      // Notify LDS that you've changed the record outside its mechanisms.
      getRecordNotifyChange([{recordId: this.recordId}]);
    }
}
```

Composants Aura nouveaux et modifiés

Élaborez aisément une interface utilisateur avec ces composants nouveaux et modifier.

Composants Aura modifiés

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

lightning:clickToDial

La méthode suivante est nouvelle :

- `click()` : compose le numéro de téléphone en transmettant les paramètres et l'ID d'enregistrement au système téléphonique s'ils sont fournis. Seul un numéro de téléphone activé peut être cliqué.

lightning:combobox

La propriété ci-dessous est nouvelle pour l'attribut `options`.

- `description` : définit le test descriptif d'un élément de liste. Le texte descriptif est affiché sous l'étiquette de l'élément de liste. Lors de l'ajout de descriptions, spécifiez une description pour chaque élément de la liste. Si des descriptions manquent dans certains éléments, le texte des éléments peut être mal aligné.

  Voici un exemple qui utilise la propriété `description` dans le code JavaScript d'un composant :

```
options = [
        {value: 'new', label: 'New', description: 'A new item'},
        {value: 'in-progress', label: 'In Progress', description: 'Currently working
 on this item'},
        {value: 'finished', label: 'Finished', description: 'Done working on this
item'}
    ];
```

lightning:datatable

Désormais, les colonnes avec le type de données `text` n'affichent aucun contenu si vous transmettez une valeur d'objet.

lightning:input

Le type d'entrée `email` a été modifié.

- L'encodage UTF-8 est pris en charge pour la saisie d'une adresse e-mail internationale.

lightning:inputAddress

Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `addressLookupPlaceholder`—espace réservé du champ de référence d'adresse, qui est visible uniquement lorsque vous utilisez `showAddressLookup`.
- `streetPlaceholder`—espace réservé du champ de rue.
- `cityPlaceholder`—espace réservé du champ de ville.
- `provincePlaceholder`—espace réservé du champ de région/province.
- `countryPlaceholder`—espace réservé du champ de pays.
- `postalCodePlaceholder`—espace réservé du champ de code postal.

lightning:inputField

Les types de champ ci-dessous ont été modifiés.

- Le type de champ Liste de sélection est affiché à l'état désactivé et en lecture seule si vous ne saisissez pas de champ de contrôle.
- Le type de champ Adresse e-mail prend en charge l'encodage UTF-8 pour la saisie d'une adresse e-mail internationale.
- Le type de champ Nom prend en charge le champ `suffix`. Pour plus d'informations sur l'activation de ce champ dans votre organisation, consultez Champs utilisateur dans l'aide de Salesforce.

lightning:inputRichText

La méthode `setRangeText()` (bêta) est nouvelle.

> Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, `setRangeText()` 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 `setRangeText()` dans le groupe Lightning Components Development de la Trailblazer Community.

- `setRangeText()`—insère le texte dans une plage de valeurs d'index spécifiée, en remplaçant le contenu ou en insérant un nouveau contenu. Cette méthode suit l'API de la méthode `HTMLInputElement.setRangeText()`, et permet d'insérer un texte mis en forme lorsque vous l'utilisez avec la méthode `setFormat()`.

La méthode `setFormat()` a été modifiée. Vous pouvez définir par programmation les formats supplémentaires suivants : `bold`, `italic`, `underline`, `strike`, `code`, `code-block`, `link`, `color`, `background` et `header`. Auparavant, seuls `align`, `font` et `size` étaient pris en charge.

Appliquez les formats au texte sélectionné en appelant la méthode avec des paires de clé-valeur en tant que paramètres. Par exemple :

```
setFormat({bold: true, italic: true, link: "google.com", color: "green", header: 2})
```

lightning:pillContainer

Lorsqu'une pilule contient une valeur `href`, l'icône ou l'avatar facultatif n'est plus imbriqué dans la balise du lien hypertexte. Un clic sur l'icône ou l'avatar ne mène pas au lien hypertexte. Ce comportement est cohérent avec un composant `lightning:pill` restitué sans `lightning:pillContainer`.

La variante `bare` ne restitue plus les pilules dans un élément de liste non ordonné. Cependant, les variantes `standard` et `bare` sont visuellement identiques. La variante `bare` fournit un bouton Retirer qui peut être mis en évidence sur chaque pilule. Accédez à la pilule avec la touche Tab pour la sélectionner, et appuyez de nouveau sur Tab pour mettre en évidence le bouton Retirer.

lightning:textarea

La méthode `setRangeText()` (bêta) est nouvelle.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, `setRangeText()` 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 `setRangeText()` dans le groupe Lightning Components Development de la Trailblazer Community.

- `setRangeText()`—insère le texte dans une plage de valeurs d'index spécifiée, en remplaçant le contenu ou en insérant un nouveau contenu. Cette méthode suit l'API de la méthode `HTMLInputElement.setRangeText()`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Référence des composants

Apex : éléments nouveaux et modifiés

Ces classes, énumérations et interfaces sont nouvelles ou ont été modifiées.

Pour plus d'informations, consultez le guide Apex Developer Guide.

DANS CETTE SECTION :

Espace de noms Cache

L'espace de nom `Cache` contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

Espace de noms LxScheduler

Le nouvel espace de noms `LxScheduler` contient ces classes et méthodes, et ainsi qu'une interface.

Espace de noms System

L'espace de noms `System` contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex : nouvelles fonctionnalités

Espace de noms Cache

L'espace de nom `Cache` contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

Méthodes nouvelles ou modifiées dans les classes existantes

Obtenir la taille moyenne des éléments parmi toutes les clés récupérées à partir du cache

Utilisez la nouvelle méthode `getAvgGetSize()` dans les classes `Cache.Org`, `Cache.Partition` et `Cache.Session`.

Obtenir la taille maximale des éléments parmi toutes les clés récupérées à partir du cache

Utilisez la nouvelle méthode `getMaxGetSize()` dans les classes `Cache.Org`, `Cache.Partition` et `Cache.Session`.

DÉPRÉCIATION : méthodes `getAvgValueSize()` et `getMaxValueSize()` dans `Cache.Org`, `Cache.Partition` et `Cache.Session`

Les méthodes `getAvgValueSize()` et `getMaxValueSize()` dans les classes `Cache.Org`, `Cache.Partition` et `Cache.Session` ne sont pas prises en charge dans la version 50.0 et supérieure.

Espace de noms LxScheduler

Le nouvel espace de noms `LxScheduler` contient ces classes et méthodes, et ainsi qu'une interface.

Nouvelles classes

Obtenir la liste des paramètres transmis à l'interface `LxScheduler.ServiceResourceScheduleHandler`

Utilisez ces méthodes dans la nouvelle classe `LxScheduler.ServiceAppointmentRequestInfo`. Utilisez la méthode `getPrimaryResourceId` pour obtenir l'ID de la ressource de service principale. Utilisez la méthode `getServiceResources` afin d'obtenir la liste des ressources de service pour les créneaux horaires déjà réservés. Utilisez la méthode `getWorkTypeId` pour obtenir l'ID du type de travail du rendez-vous.

Obtenir des informations sur une ressource de service

Utilisez ces méthodes dans la nouvelle classe `LxScheduler.ServiceResourceInfo`. Utilisez la méthode `getResourceType` pour obtenir le type de ressource de service, tel que Technicien ou Actif. Utilisez la méthode `getServiceResourceId` pour obtenir l'ID de la ressource de service. Utilisez la méthode `getTerritoryIds` afin d'obtenir la liste des territoires de service demandés pour la ressource de service. Utilisez la méthode `getUserName` pour obtenir le nom d'utilisateur de la ressource de service.

Transmettre des résultats depuis votre classe Apex personnalisée aux méthodes d'interface `LxScheduler.ServiceResourceScheduleHandler`

Utilisez la classe `LxScheduler.ServiceResourceSchedule`.

Transmettre la liste des créneaux non disponibles pour les ressources de service demandées à la classe `LxScheduler.ServiceResourceSchedule`

Utilisez la classe `LxScheduler.UnavailableTimeslot`.

Nouvelle interface

Autoriser une classe d'implémentation à vérifier les événements du calendrier externe des ressources de service et à renvoyer les créneaux sur lesquels les ressources de service sont réservées

Utilisez la nouvelle interface `LxScheduler.ServiceResourceScheduleHandler`.

Espace de noms System

L'espace de noms `System` contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

Nouvelles classes

Détecter le contexte Apex actuel à l'exécution avec Request ID et Quiddity

Utilisez ces nouvelles méthodes dans la classe `System.Request`. Utilisez la méthode `getCurrent()` pour récupérer l'objet Request qui contient l'identifiant unique de la requête Salesforce actuelle et la valeur Quiddity. Utilisez la méthode `getRequestId()` pour récupérer l'ID de la requête actuelle. Utilisez la méthode `getQuiddity()` pour récupérer la valeur Quiddity.

Méthodes nouvelles ou modifiées dans les classes existantes

Renforcer la sécurité avec un nouveau comportement de threading pour E-mail vers requête
Utilisez la méthode `getCaseIdFromEmailHeaders` dans la classe `System.Cases` pour mettre en correspondance les e-mails entrants avec leurs informations d'en-tête. La méthode `Cases.getCaseIdFromEmailThreadId()` a été dépréciée.

Vérifier la limite d'utilisation des publications immédiates d'événements de plate-forme
Utilisez la nouvelle méthode `getPublishImmediateDML` dans la classe `System.Limits` afin de récupérer le nombre d'appels `EventBus.publish` passés pour des événements de plate-forme configurés avec la publication immédiate. Utilisez également la nouvelle méthode `getLimitPublishImmediateDML` dans la classe `System.Limits` pour obtenir la limite maximale en appels `EventBus.publish`.

Ajouter dynamiquement des erreurs à un objet sObject
Utilisez les méthodes overload `addError` dans la classe `System.SObject` :

- `addError(String fieldName, String message[, Boolean doNotEscape])`
- `addError(Schema.SObjectField field, String message[, Boolean doNotEscape])`

Déterminer si une instance sObject contient des erreurs
Utilisez la méthode `hasErrors` dans la classe `System.SObject`.

Obtenir les détails d'erreur d'une instance sObject
Utilisez la méthode `getErrors` dans la classe `System.SObject`.

Obtenir la description des métadonnées pour une liste de types sObject spécifiés
Utilisez les méthodes overload `describeSObjects` dans la classe `System.Schema`. L'option describe par défaut pour cette méthode est `SObjectDescribeOptions.DEFERRED`, qui indique des relations enfant lazy-load.

Obtenir le code court pour la valeur Quiddity de la requête Salesforce actuelle
Utilisez la méthode `getQuiddityShortCode` dans la classe `System.System`.

Nouvelles énumérations

Utiliser des algorithmes ECDSA (Elliptical Curve Digital Signature Algorithms) avec des méthodes cryptographiques
Utilisez les nouvelles valeurs ECDSA-SHA256, ECDSA-SHA384 et ECDSA-SHA512 dans le paramètre algorithmName de `Crypto.sign`, `Crypto.signWithCertificate`, `Crypto.signXML()` et `Crypto.verify()` (méthodes) dans la classe `System.Crypto`.

Spécifier une valeur quiddity utilisée par les méthodes dans la classe `System.Request`
Utilisez la nouvelle énumération `System.Quiddity`.

ConnectApi (Connect dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées

Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Connect dans Apex. Copiez des produits depuis un panier d'achat vers une liste de souhaits, et travaillez avec des paniers d'achat actualisés. Récupérez des comptes gérés en externe. Envoyez des invitations à enquête par e-mail.

De nombreuses actions de ressources de l'API REST Connect 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. Nous référençons l'espace de noms `ConnectApi` avec les termes *Connect dans Apex*.

DANS CETTE SECTION :

Classes Connect dans Apex nouvelles et modifiées
Ces classes sont nouvelles ou ont été modifiées.

Classes d'entrée Connect dans Apex nouvelles et modifiées
Ces classes d'entrée sont nouvelles ou ont été modifiées.

Classes une sortie Connect dans Apex nouvelles et modifiées
Ces classes de sortie sont nouvelles ou ont été modifiées.

Énumérations Connect dans Apex nouvelles et modifiées
Ces énumérations sont nouvelles ou ont été modifiées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

API REST Connect

Apex Developer Guide : ConnectApi Namespace

Connect REST API Developer Guide

Classes Connect dans Apex nouvelles et modifiées

Ces classes sont nouvelles ou ont été modifiées.

B2B Commerce dans Lightning

Ces méthodes nouvelles ou modifiées sont dans la classe `ConnectApi.CommerceCart`.

Copier les produits depuis un panier d'achat vers une liste de souhaits

- `copyCartToWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartToWishlistInput)`

Définir la visibilité des messages de panier d'achat

- `setCartMessagesVisibility(webstoreId, activeCartOrId, effectiveAccountId, messageVisibility)`

Toutes les méthodes avec le paramètre `activeCartOrId` prennent désormais en charge la valeur `current`

La valeur `current` indique un panier d'achat avec un statut différent de `Closed` ou `PendingDelete`.

- `addItemsToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItems)`
- `addItemToCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemInput)`
- `copyCartToWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartToWishlistInput)`
- `deleteCart(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`
- `deleteCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, pageParam)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, pageParam, sortParam)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, pageParam, pageSize)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, pageParam, pageSize, sortParam)`
- `getCartItems(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, productFields, pageParam, pageSize, sortParam)`
- `getCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`

- `getOrCreateActiveCartSummary(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId)`
- `setCartMessagesVisibility(webstoreId, activeCartOrId, effectiveAccountId, messageVisibility)`
- `updateCartItem(webstoreId, effectiveAccountId, activeCartOrId, cartItemId, cartItem)`

Les nouvelles méthodes ci-dessous sont dans la classe `ConnectApi.CommerceWishlist`.

Mettre à jour le nom d'une liste de souhaits

- `updateWishlist(webstoreId, wishlistId, wishlistUpdateInput)`
- `updateWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, wishlistUpdateInput)`

Contenu géré CMS

Ces nouvelles méthodes sont dans la classe `ConnectApi.ManagedContent`.

Obtenir toutes les versions de contenus gérés d'un canal avec des URL absolues

- `getAllContent(channelId, pageParam, pageSize, language, managedContentType, includeMetadata, startDate, endDate, showAbsoluteUrl)`

Obtenir toutes les versions de contenus gérés d'une communauté avec des URL absolues

- `getAllManagedContent(communityId, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Obtenir les versions de contenus gérés d'un canal avec des URL absolues en utilisant une liste d'ID de contenus gérés

- `getContentByIds(channelId, managedContentIds, pageParam, pageSize, language, managedContentType, includeMetadata, startDate, endDate, showAbsoluteUrl)`

Obtenir les versions de contenus gérés d'une communauté avec des URL absolues en utilisant une liste d'ID de contenus gérés

- `getManagedContentByIds(communityId, managedContentIds, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Obtenir les versions de contenus gérés avec des URL absolues en utilisant une liste de noms de rubrique de contenu

- `getManagedContentByTopics(communityId, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Obtenir les versions de contenus gérés avec des URL absolues en utilisant une liste d'ID de contenus gérés et de noms de rubrique de contenu

- `getManagedContentByTopicsAndIds(communityId, managedContentIds, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Paiements Commerce

Les nouvelles méthodes ci-dessous sont dans la classe `ConnectApi.Payments`.

Rembourser un paiement

`refund(ReferencedRefundInput, paymentId)`

Capturer un paiement

`capture(AuthCaptureInput, authorizationId)`

Compte géré externe

Cette nouvelle méthode est dans la classe `ConnectApi.ExternalManagedAccount`.

Obtenir les comptes gérés en externe disponibles pour l'utilisateur contextuel dans toutes les communautés

- `getCommunitiesExternalManagedAccounts(communityId)`

Enquêtes Salesforce

Cette nouvelle méthode est dans la classe `ConnectApi.Surveys`.

Envoyer des invitations à l'enquête par e-mail

- `sendSurveyInvitationEmail(surveyID, SurveyEmailInput)`

Classes d'entrée Connect dans Apex nouvelles et modifiées

Ces classes d'entrée sont nouvelles ou ont été modifiées.

B2B Commerce dans Lightning

`ConnectApi.CartMessagesVisibilityInput`
Cette nouvelle classe d'entrée a cette propriété :

- `visibility` : spécifie si les messages du panier d'achat sont définis sur visible (`true`) ou non (`false`).

`ConnectApi.CartToWishlistInput`
Cette nouvelle classe d'entrée a cette propriété :

- `wishlistId` : ID de la liste de souhaits dans laquelle copier les produits du panier d'achat.

`ConnectApi.WishlistUpdateInput`
Cette nouvelle classe d'entrée a cette propriété :

- `name` : nom de la liste de souhaits à mettre à jour.

Paiements Commerce

`ConnectApi.AuditParamsRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée abstraite est une super classe de `ConnectApi.BaseRequest` et a les propriétés ci-dessous.

- `email` : adresse e-mail du client qui a initié la requête.
- `ipAddress` : adresse IP du client qui a effectué la requête.
- `macAddress` : adresse Mac du client qui a effectué la requête.
- `phone` : numéro de téléphone du client qui a initié la requête.

`ConnectApi.CaptureRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.BaseRequest` et a les propriétés ci-dessous.

- `accountId` : ID du compte qui doit être lié à la requête de capture.
- `amount` : montant qui doit être capturé à partir de l'autorisation précédente.
- `clientContext` : fournit le contexte pour les API de paiement. Utilisé pour un appel de paiement afin de rétablir le contexte.
- `comments` : commentaires de capture de paiement.
- `effectiveDate` : date d'entrée en vigueur du paiement.
- `paymentGroup` : détails du groupe de paiement associé à la requête de paiement.

`ConnectApi.BaseRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.AuditParamsRequest` et une super classe de `ConnectApi.CaptureRequest` et `ConnectApi.RefundRequest`. Elle a les propriétés suivantes :

- `additionalInformation` : informations supplémentaires sur l'appel de passerelle. Varie selon le type de passerelle de paiement.
- `idempotencyKey` : clé d'idempotent utilisée pour la requête de paiement. Peut être fournie dans la charge de travail ou dans l'en-tête, mais pas aux deux emplacements en même temps.

`ConnectApi.PaymentGroupRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes :

- `createPaymentGroup` : indicateur signalant que le groupe de paiement doit être créé.
- `currencyIsoCode` : code de devise ISO 4217 de trois lettres associé à l'enregistrement du groupe de paiement.
- `id` : si ID a une valeur, la capture du paiement utilise un PaymentGroup actif. Si ID est `null` et si d'autres propriétés ont des valeurs, la capture du paiement crée un groupe de paiement. Si un ID de groupe de paiement existe, les propriétés `currencyIsoCode` et `sourceObjectId` doivent être `null`, et `createPaymentGroup` peut être absent ou false.
- `sourceObjectId` : ID objet de la commande pour la liaison d'une commande à un groupe de paiement. Fournit un OrderId existant.

`ConnectApi.ReferencedRefundRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.RefundRequest` et a les propriétés ci-dessous.

- `accountId` : ID du compte qui doit être lié à la requête de remboursement référencée.
- `amount` : montant qui doit être remboursé.
- `clientContext` : fournit le contexte pour les API de paiement. Utilisé pour un appel de paiement afin de rétablir le contexte.
- `comments` : commentaires sur le remboursement.
- `effectiveDate` : date d'entrée en vigueur du remboursement.
- `paymentGroup` : détails du groupe de paiement associé à la requête de remboursement.

`ConnectApi.RefundRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée abstraite est une sous-classe de `ConnectApi.BaseRequest` et une super classe de `ConnectApi.ReferencedRefundRequest`. Elle n'a aucune propriété supplémentaire.

Gestion des commandes Salesforce

`ConnectApi.OrderSummaryInputRepresentation`
Cette classe d'entrée a les propriétés suivantes :

- `name` : OrderNumber à attribuer à OrderSummary.
- `status` : statut à attribuer à OrderSummary.

Enquêtes Salesforce

`ConnectApi.AssociateRecordsWithRecipientInput`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes :

- `associateRecordIds` : ID des enregistrements associés.
- `recipientId` : ID du participant dont l'invitation doit être associée à l'enregistrement.

`ConnectApi.RecipientEngagementContextInput`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes :

- `recipientEngagementContext` : carte des paramètres supplémentaires qui sont associés à l'invitation générée pour le destinataire.
- `recipientId` : ID du destinataire.

`ConnectApi.SurveyInvitationEmailInput`

Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes :

- `allowGuestUserResponse` : autorise les participants qui n'ont pas de compte Salesforce à répondre.
- `allowParticipantsAccessTheirResponse` : autorise les participants à afficher leurs réponses après avoir soumis l'enquête.
- `associateRecordsWithRecipients` : mappe chaque destinataire avec un autre enregistrement qui doit être associé à l'invitation à l'enquête du destinataire.
- `body` : contenu de l'e-mail. Si vous ne spécifiez pas de modèle d'e-mail, spécifiez le corps de l'e-mail.
- `collectAnonymousResponse` : autorise les participants à répondre de façon anonyme.
- `communityId` : ID de la communauté utilisée pour ouvrir l'enquête aux utilisateurs extérieurs à votre organisation.
- `emailTemplateId` : ID du modèle d'e-mail utilisé pour envoyer l'invitation à l'enquête.
- `fromEmailAddress` : ID de l'adresse e-mail de l'utilisateur ou de l'adresse e-mail de l'organisation associée au profil de l'utilisateur.
- `invitationExpirationDate` : date à laquelle l'invitation à l'enquête expire.
- `invitationOwner` : ID du propriétaire des enregistrements d'invitation à l'enquête.
- `isPersonalInvitation` : crée une invitation unique pour chaque participant. Lorsqu'un participant répond en utilisant une invitation personnelle, l'enregistrement de la réponse est associé à l'enregistrement Salesforce du participant.
- `recipientEngagementContexts` : mappe chaque destinataire avec le contexte sur la base de l'invitation à enquête envoyée par e-mail.
- `recipients` : liste de 300 ID de pistes, de contacts ou d'utilisateurs auxquels l'invitation à l'enquête est envoyée par e-mail.
- `shareInvitationsWith` : ID de l'utilisateur avec lequel les enregistrements d'invitation à l'enquête doivent être partagés. Les enregistrements d'invitation sont partagés avec l'accès Lire.
- `subject` : objet de l'e-mail. Si vous ne spécifiez pas de modèle d'e-mail, spécifiez l'objet de l'e-mail.
- `surveyQuestionIds` : ID de la question incorporée à l'e-mail.

Classes une sortie Connect dans Apex nouvelles et modifiées

Ces classes de sortie sont nouvelles ou ont été modifiées.

B2B Commerce avec Lightning

`ConnectApi.CartItem`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `totalAdjustmentAmount` : montant total d'ajustement de l'article.
- `unitAdjustedPrice` : prix unitaire de l'article, ajustements inclus.
- `unitAdjustmentAmount` : ajustements apportés au prix unitaire de l'article.

`ConnectApi.CartMessagesSummary`

Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante :

- `totalLineItemsWithErrors` : dans `ConnectApi.CartItemResult`, `null` si l'article du panier d'achat est erroné ou `1` en l'absence d'erreur. Dans `ConnectApi.CartSummary`, le nombre total d'articles de ligne de produit qui contiennent des erreurs.

`ConnectApi.CartMessagesVisibilityResult`

Cette nouvelle classe de sortie a cette propriété :

- `visibility` : spécifie si les messages du panier d'achat sont définis sur visible (`true`) ou non (`false`).

`ConnectApi.CartProductAttribute` (pilote)

Remarque: Nous fournissons les variantes et attributs de produit à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Les variantes et attributs de produit peuvent changer et ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce ne les pas annoncés dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `label` : étiquette ou nom d'affichage de l'attribut
- `sequence` : séquence de l'attribut dans l'ensemble d'attributs.
- `value` : valeur d'affichage de l'attribut.

`ConnectApi.CartProductSummary`

Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante :

- `variationAttributes` (pilote) : attributs des variantes associées aux produits.

`ConnectApi.CartSummary`

Cette classe de sortie a les propriétés nouvelles et modifiées suivantes :

- `purchaseOrderNumber` : bon de commande correspondant au panier d'achat.
- `status` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `pendingDelete`.

`ConnectApi.CartToWishlistResult`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `productsAddedCount` : nombre de produits du panier d'achat copiés dans la liste de souhaits.
- `wishlistId` : ID de la liste de souhaits dans laquelle les produits du panier d'achat ont été copiés.

`ConnectApi.ProductAttributeInfo` (pilote)

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `allowableValues` : valeurs qui peuvent être autorisées pour l'attribut.
- `apiName` : nom d'API de l'attribut.
- `availableValues` : valeurs d'attribut disponibles pour le produit.
- `fieldEnumOrId` : ID de champ pour les champs personnalisés ou valeurs d'énumération pour les champs standard.
- `label` : étiquette de l'attribut.
- `objectName` : nom de l'objet qui contient le champ.
- `sequence` : séquence de l'attribut dans l'ensemble d'attributs.

`ConnectApi.ProductAttributeSelectionInfo` (pilote)

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `apiName` : nom d'API de l'attribut.
- `label` : étiquette de l'attribut.

- `sequence` : séquence de l'attribut dans l'ensemble d'attributs.
- `value` : valeur d'affichage de l'attribut.

`ConnectApi.ProductAttributeSet` (pilote)

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `attributes` : carte des attributs membres de l'ensemble d'attributs.
- `developerName` : nom de l'ensemble d'attributs.
- `id` : ID de l'enregistrement d'attributs du produit qui représente l'ensemble d'attributs du produit.

`ConnectApi.ProductAttributeSetInfo` (pilote)

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `attributeInfo` : mappage du nom d'API du champ d'attribut avec les métadonnées de l'attribut.
- `description` : description de l'ensemble d'attributs.
- `developerName` : nom du développeur de l'ensemble d'attributs.
- `id` : ID de l'ensemble d'attributs.
- `masterLabel` : étiquette principale de l'ensemble d'attributs.
- `sequence` : séquence de l'ensemble d'attributs par rapport au produit.

`ConnectApi.ProductAttributesToProductEntry` (pilote)

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `canonicalKey` : valeurs d'API d'attribut concaténées en utilisant (_), basées sur le numéro de séquence des attributs dans l'ensemble d'attributs.
- `productId` : ID de produit de variante pour la sélection d'attributs.
- `selectedAttributes` : liste ordonnée de valeurs et de métadonnées d'attributs qui peut être utilisée pour former une clé mappée avec un ID de produit.

`ConnectApi.ProductDetail`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `attributeSetInfo` (pilote) : mappage du nom de développeur de l'ensemble d'attributs avec ses métadonnées.
- `productClass` (pilote) : classe du produit. Les valeurs sont :
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` (pilote) : ensemble d'attributs de variante associé au produit.
- `variationInfo` (pilote) : valeurs d'attribut de variante disponibles, qui peuvent être autorisées, et mappage pour résoudre les ID de produit de variante à partir de combinaisons d'attributs et de valeurs.
- `variationParentId` (pilote) : ID du parent de la variante.

`ConnectApi.ProductVariationInfo` (pilote)

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `attributesToProductMappings` : mappage de combinaison d'attributs et de valeurs avec des ID de variante de produits.
- `variantAttributeInfo` : mappage du nom d'API du champ avec des informations d'attribut du produit.

Contenu géré CMS

`ConnectApi.ManagedContentChannel`

Cette classe de sortie a les propriétés nouvelles et modifiées suivantes :

- `channelType` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `PublicUnauthenticated`.
- `domainId` : ID du domaine attribué au canal.
- `domainName` : nom du domaine attribué au canal.
- `isDomainLocked` : spécifie si le domaine est verrouillé et ne peut pas être modifié (`true`) ou non (`false`).

`ConnectApi.ManagedContentVersion`

Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante :

- `unauthenticatedUrl` : URL de livraison non authentifiée.

Paiements Commerce

`ConnectApi.AbstractGatewayCommonResponse`

Cette nouvelle classe de sortie abstraite est une super classe de `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` et a les propriétés ci-dessous.

- `gatewayAvsCode` : utilisée pour vérifier l'adresse mappée à un mode de paiement lorsque la plate-forme de paiement demande la création de jetons depuis la passerelle de paiement.
- `gatewayDate` : date d'exécution de la notification. Certaines passerelles n'envoient pas cette valeur.
- `gatewayMessage` : messages d'erreur que la passerelle a renvoyés à la requête de notification. Longueur limitée à 255 caractères.
- `gatewayResultCode` : code de résultat spécifique à la passerelle. Vous pouvez mapper le code de résultat avec un code de résultat spécifique à Salesforce. Longueur limitée à 64 caractères.
- `gatewayResultCodeDescription` : description du code de résultat spécifique à la passerelle qui a été renvoyé par une passerelle de paiement. Longueur limitée à 1 000 caractères.
- `salesforceResultCode` : code de résultat Salesforce pour le code de résultat de la passerelle.

`ConnectApi.AbstractGatewayResponse`

Cette nouvelle classe de sortie abstraite est une sous-classe de `ConnectApi.AbstractGatewayCommonResponse` et une super classe de `ConnectApi.CaptureGatewayResponse` et `ConnectApi.RefundGatewayResponse`. Elle a les propriétés suivantes :

- `gatewayReferenceDetails` : fournit des informations supplémentaires sur la communication de la passerelle.
- `gatewayReferenceNumber` : ID de transaction unique créé par la passerelle de paiement.

`ConnectApi.CaptureGatewayResponse`

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` et n'a aucune propriété supplémentaire.

`ConnectApi.CaptureResponse`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `error` : représentation de la réponse d'erreur pour une capture d'autorisation.
- `gatewayResponse` : réponse du journal de la passerelle contenant des détails sur les journaux de passerelle créés pendant le traitement de la requête de capture.
- `payment` : objet de réponse de paiement de la requête de capture. Contient les informations associées à l'objet de paiement créé pendant le traitement de la requête.
- `paymentGatewayLogs` : collection du journal de la passerelle pour une capture d'autorisation.

- `paymentGroup` : groupe de paiement associé à la requête de capture.

`ConnectApi.GatewayLogResponse`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `createdDate` : date indiquant la création du journal de la passerelle.
- `gatewayResultCode` : la passerelle envoie des codes de résultat pour afficher le statut de la transaction transmise à l'institution financière puis renvoyée au client.
- `id` : ID de l'enregistrement du journal de la passerelle.
- `interactionStatus` : statut d'interaction de la passerelle. Les valeurs actuellement prises en charge sont SUCCESS, FAILED ou TIMEOUT.

`ConnectApi.PaymentGroupResponse`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `currencyIsoCode` : code de devise ISO 4217 de trois lettres associé à l'enregistrement du groupe de paiement.
- `id` : ID de l'enregistrement du groupe de paiement.
- `sourceObjectId` : ID de l'objet source de l'enregistrement du groupe de paiement. Prend en charge uniquement OrderId.

`ConnectApi.PaymentResponse`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `accountId` : ID du compte associé à l'enregistrement du paiement.
- `amount` : montant total de la transaction de paiement effectuée dans la requête de paiement.
- `currencyIsoCode` : code de devise ISO 4217 de trois lettres associé à la sortie du paiement.
- `effectiveDate` : date d'entrée en vigueur du paiement.
- `id` : ID de l'enregistrement du paiement.
- `paymentNumber` : numéro de l'enregistrement de paiement créé suite au traitement de la requête.
- `requestDate` : date d'exécution de la transaction de paiement.
- `status` : statut du nouvel enregistrement de l'entité de paiement.

`ConnectApi.ReferencedRefundResponse`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `error` : représentation de la réponse d'erreur pour le remboursement.
- `gatewayResponse` : réponse de la passerelle reçue pour la requête de remboursement traitée.
- `paymentGatewayLogs` : représentation de la collection du journal de la passerelle pour le remboursement.
- `paymentGroup` : groupe de paiements associé au remboursement.
- `refund` : représentation de la réponse de remboursement.

`ConnectApi.RefundGatewayResponse`

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` et n'a aucune propriété supplémentaire.

`ConnectApi.RefundResponse`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `accountId` : ID du compte associé à l'enregistrement du remboursement.
- `amount` : montant total de la transaction de remboursement effectuée dans la requête de paiement.
- `currencyIsoCode` : code de devise ISO 4217 de trois lettres associé à l'enregistrement du groupe de paiement.
- `effectiveDate` : date d'entrée en vigueur du remboursement.

- `id` : ID de l'enregistrement du remboursement.
- `refundNumber` : numéro de l'enregistrement de remboursement créé suite au traitement de la requête.
- `requestDate` : date d'exécution du remboursement.
- `status` : indique les résultats du traitement de la transaction de remboursement dans la passerelle.

Rubriques gérées

`ConnectApi.TopicImages`

Cette classe de sortie a les propriétés modifiées suivantes.

- `coverImageUrl` : les images de rubrique d'actualité et de navigation chargées dans la version 50.0 sont stockées sous forme de fiches d'actif. Les images chargées dans la version 49.0 et antérieure sont stockées sous forme de documents. Ce changement de stockage entraîne la modification d'une URL.
- `featuredImageUrl` : les images de rubrique d'actualité et de navigation chargées dans la version 50.0 sont stockées sous forme de fiches d'actif. Les images chargées dans la version 49.0 et antérieure sont stockées sous forme de documents. Ce changement de stockage entraîne la modification d'une URL.

Personnalisation

`ConnectApi.FormulaScope`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `contextValues` : mappe les valeurs du contexte pour l'étendue.
- `fields` : liste de champs de l'étendue.
- `formula` : formule de l'étendue.

`ConnectApi.Target`

Cette classe de sortie a les propriétés nouvelles et modifiées suivantes :

- `formulaScope` : étendue de la formule de la cible.
- `scope` : cette propriété n'est pas renvoyée dans la version 50.0 et supérieure. À la place, `formulaScope` renvoie cette information.

Enquêtes Salesforce

`ConnectApi.SurveyInvitationEmailOutput`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `errorcode` : code d'erreur de l'appel échoué.
- `errorMessage` : détails expliquant les raisons pour lesquelles l'appel a échoué.
- `status` : le statut de l'appel. Les valeurs possibles sont les suivantes : Queued, Failed.

Énumérations Connect dans Apex nouvelles et modifiées

Ces énumérations sont nouvelles ou ont été modifiées.

Pour plus information sur ces énumérations, reportez-vous à ConnectApi Enums dans le guide *Apex Developer Guide*.

`ConnectApi.CartStatus`

Cette énumération a cette nouvelle valeur :

- `PendingDelete` : le panier d'achat est en attente de suppression, par exemple un utilisateur a supprimé le panier, mais la tâche n'est pas encore terminée.

`ConnectApi.ManagedContentChannelType`
Cette énumération a cette nouvelle valeur :

- `PublicUnauthenticated`

`ConnectApi.ProductClass` (pilote)
Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes :

- `Simple`
- `Variation`
- `VariationParent`

`ConnectApi.SurveyEmailStatus`
Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes :

- `Failed`
- `Queued`

API : éléments nouveaux et modifiés

Accédez à davantage d'objets de données et de types de métadonnées dans l'API version 50.0.

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
L'API SOAP inclut des en-têtes modifiés et des modifications apportées à certains types de données.

API REST Connect
Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Connect. Copiez des produits depuis un panier d'achat vers une liste de souhaits, et travaillez avec des paniers d'achat actualisés. Récupérez des comptes gérés en externe. Récupérez le corps d'un texte rapide. Envoyez des invitations à enquête par e-mail.

API REST Analytics Einstein
Créez, mettez à jour et récupérez des requêtes d'installation automatique pour des applications incorporées en utilisant l'API REST Analytics Einstein. Interrogez les jeux de données répliqués par catégorie et créez des jeux de données Salesforce. Récupérez les données détaillées des nœuds pour des tâches de flux de données individuelles.

API interface utilisateur
Travaillez avec des listes associées, utilisez des ressources allégées pour obtenir des valeurs par défaut afin de créer et de cloner des enregistrements et utilisez plus d'objets avec l'API interface utilisateur.

API de transfert en masse 2.0
Ces appels ont été modifiés dans l'API version 50.0.

Objets API Tooling nouveaux et modifiés
L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

API de métadonnées

L'API de métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

Objets nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de données grâce à ces objets standard nouveaux et modifiés.

Salesforce globalement

RETRAIT : l'objet `DeleteEvent` a été retiré

Nous avons retiré l'objet `DeleteEvent` de l'API Search et il n'est plus pris en charge avec SOSL. Cet objet était utilisé pour rechercher la Corbeille dans Lightning Experience. Pour plus d'informations, consultez Retrait de la capacité de recherche de la corbeille à la page 111.

Ajouter une couleur de thème personnalisée au guide dans l'application

Utilisez les champs `themeColor` et `themeSaturation` de l'objet PromptVersion.

Récupérer des informations sur les objets associés

Utilisez les propriétés `associateEntityType` et `associateParentEntity`.

Einstein Analytics

Afficher les téléchargements de données Einstein Analytics dans vos fichiers journaux d'événements

Utilisez les nouveaux champs de type WAVE_DOWNLOAD_EVENT dans l'objet EventLogFile.

DÉPRÉCIATION : un champ a été déprécié dans l'objet Type d'événement de performance Wave.

Le champ `QUERY_ID` est déprécié dans l'objet Type d'événement de performance Wave dans l'API version 50.0.

Commerce

Vérifier le statut de suspension d'un résumé de commande

Utilisez le nouveau champ `IsSuspended` dans l'objet existant OrderSummary.

Obtenir le nombre d'exceptions de processus actives dans un résumé de commande

Utilisez le nouveau champ `ActiveProcessExceptionCount` dans l'objet existant OrderSummary.

Identifier, dépanner et résoudre les échecs de traitement des commandes

Utilisez le nouvel objet ProcessException.

Déclencher des actions lors de la création d'objets ProcessException

Utilisez le nouvel objet ProcessExceptionEvent.

Récupérer des informations sur les règles de partage d'un objet ProcessException avec des utilisateurs autres que le propriétaire

Utilisez le nouvel objet ProcessExceptionSharingRule.

Récupérer des informations sur la liste des niveaux d'accès à un enregistrement ProcessException

Utilisez le nouvel objet ProcessExceptionShare.

Gérer le processus d'une commande de retour de bout en bout

Utilisez les nouveaux champs `OrderSummaryId`, `StatusCategory`, `ExpirationDate`, `TaxLocaleType` et `LifeCycleType` dans l'objet existant ReturnOrder.

Obtenir les montants de produits, de livraison, d'ajustement du prix et de taxe d'une commande de retour

Utilisez les nouveaux champs `TotalProductAmount`, `TotalProductTaxAmount`, `TotalDeliveryAmount`, `TotalDeliveryTaxAmount`, `TotalProductAdjustAmount`, `TotalProductAdjustTaxAmount`,

`TotalDeliveryAdjustAmount`, `TotalDeliveryAdjustTaxAmount`, `TotalAmount`, `TotalTaxAmount`, `TotalProductAmtWithTax`, `TotalDeliveryAmtWithTax`, `TotalProductAdjustAmtWithTax`, `TotalDeliveryAdjustAmtWithTax` et `GrandTotalAmount` dans l'objet existant ReturnOrder.

Gérer le processus d'un élément de ligne de commande de retour de bout en bout

Utilisez les nouveaux champs `OrderItemSummaryId`, `ChangeOrderItemId`, `Type`, `TypeCode`, `QuantityExpected`, `QuantityReceived`, `QuantityRejected`, `ReasonForRejection`, `UnitPrice` et `GrossUnitPrice` dans l'objet existant ReturnOrderLineItem.

Obtenir les montants d'ajustement du prix et de taxe pour un élément de ligne d'une commande de retour

Utilisez les nouveaux champs `TotalLineAmount`, `TotalLineTaxAmount`, `TotalAdjustmentTaxAmount`, `TotalAdjustmentAmount`, `TotalLineAmountWithTax`, `TotalAdjustmentAmountWithTax`, `TotalPrice`, `TotalTaxAmount` et `TotalAmount` dans l'objet existant ReturnOrderLineItem.

Obtenir les ajustements de prix d'un élément de ligne de retour

Utilisez le nouvel objet ReturnOrderItemAdjustment.

Obtenir les montants de taxe d'un élément de ligne de retour

Utilisez le nouvel objet ReturnOrderItemTax.

CommercePayments

Autoriser les intégrateurs et les fournisseurs de paiement à choisir un paiement en cours pour recevoir les données de paiement d'une commande

Utilisez le nouvel objet GtwyProvPaymentMethodType.

Communautés

Stocker des images de rubrique de navigation et d'actualité sous forme de fichiers d'actifs

Utilisez les nouvelles valeurs `LargeLogoAssetId` et `MediumLogoAssetId` du champ `AssetCategory` de l'objet CustomBrandAsset.

Insérer des images d'élément de vignette au menu de navigation, la couleur d'arrière-plan du bouton de connexion et l'URL de l'image affichée à l'arrière-plan de la page de connexion de la communauté sous votre marque

Utilisez les nouvelles valeurs `LogoAssetId`, `LoginPrimaryColor` et `LoginBackgroundImageUrl` du champ `AssetCategory` de l'objet CustomBrandAsset.

Auparavant, ces valeurs n'étaient correctement documentées ou étaient absentes de la documentation.

Récupérer la remise ou de la majoration et le nombre par unité de quantité

Utilisez les nouveaux champs `UnitAdjustedPrice` et `UnitAdjustmentAmount` dans l'objet CartItem.

Obtenir des informations relatives à la variante d'un produit

Utilisez les nouveaux champs `ProductClass` et `Type` dans l'objet Product2.

Obtenir le nombre total d'erreurs dans les articles de panier d'achat

Utilisez le nouveau champ `TotalLineItemsWithErrors` dans l'objet WebCart.

Définir l'heure sur les valeurs live pour votre site de paiement B2B

Utilisez les nouveaux champs `CheckoutTimeToLive` et `CheckoutValidAfterDate` dans l'objet WebStor.

Suivre les modifications des hiérarchies de comptes externes

Utilisez le nouvel objet `ExternalAccountHierarchyHistory`.

Autoriser les utilisateurs externes à gérer et à acheter au nom d'autres utilisateurs de compte externe

Utilisez les nouveaux champs `AccessManageUser` et `AccessBuyFor` dans l'objet DelegatedAccount.

RETRAIT : nous avons retiré l'attribut `search()` de l'objet Wishlist
Les recherches dans les boutiques B2B ne renvoient plus des résultats des listes.

Créer des relations entre `ManagedContentInfo` et `ProductMedia` dans Salesforce CMS
Utilisez le nouvel objet `ManagedContentInfo`.

Auparavant, ces valeurs n'étaient correctement documentées ou étaient absentes de la documentation.

Personnalisation

Spécifier la version d'API d'une définition de flux
Utilisez le nouveau champ `ApiVersion` dans l'objet FlowVersionView.

Spécifier la version d'API pour exécuter un flux
Utilisez le nouveau champ `ApiVersionRuntime` dans l'objet FlowVersionView. Pour plus d'informations, consultez Adoption à la carte des changements de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels à la page 478.

Comprendre l'option Licence requise pour les autorisations personnalisées
Si vous utilisez des packages gérés Salesforce, le champ `IsLicensed` de l'objet CustomPermission indique si l'autorisation personnalisée nécessite des licences Salesforce.

Récupérer des informations supplémentaires sur les onglets
Dans l'objet TabDefinition, utilisez les champs `IsAvailableInDesktop` et `IsAvailableInMobile` afin de déterminer les facteurs de forme dans lesquels votre onglet est disponible. Le champ `MobileUrl` contient l'URL qui peut être utilisée pour lancer cet onglet dans l'application mobile Salesforce. Introduits dans l'API version 45.0, ces trois champs ont été ajoutés au guide *SOAP API Developer Guide*.

Interroger les identifiants avec des jetons Web JSON
Utilisez les champs suivants dans l'objet NamedCredential. Introduits dans l'API version 46.0, ces six champs ont été ajoutés au guide *SOAP API Developer Guide*.

- `AuthTokenEndpointUrl`
- `JwtAudience`
- `JwtFormulaSubject`
- `JwtIssuer`
- `JwtTextSubject`
- `JwtValidityPeriodSeconds`

Gérer les langues disponibles pour la traduction
Utilisez le nouvel objet Translation afin d'interroger et de mettre à jour les langues disponibles pour la traduction.

Obtenir des informations sur les étiquettes utilisées pour des flux d'écran dans votre rapport personnalisé
Utilisez le nouveau champ FlowLabel dans l'objet FlowInterviewLog, et le champ ElementLabel dans l'objet FlowInterviewLogEntry.

DÉPRÉCIATION : autorisation utilisateur d'affichage des données d'utilisation de flux et d'événements de flux
Le champ `PermissionsViewFlowUsageAndFlowEventData` a été déprécié dans l'objet Profile.

Développement

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : le type de champ `DownloadSize` de l'objet `AppAnalyticsQueryRequest` a été modifié de `int` en `long`
Les plages de valeurs possibles pour `DownloadSize` dépassent la valeur maximale prise en charge par `int`. Mettez à jour vos intégrations personnalisées AppExchange App Analytics qui utilisent `DownloadSize` afin d'autoriser les valeurs de type `long`.

Surveiller l'utilisation de la publication et la livraison d'événements de plate-forme
Interrogez le nouvel objet PlatformEventUsageMetric pour récupérer les données d'utilisation d'événements de plate-forme et d'événements de capture des données de modification. Les données d'utilisation sont disponibles pour les dernières 24 heures et les valeurs quotidiennes.

RETRAIT : le champ `HeaderFields` de l'objet AppAnalyticsQueryRequest a été retiré
Nous avons retiré ce champ de la version Winter '21 afin d'apporter des améliorations.

Capturer la forme (fonctionnalités, paramètres, limites et licences) d'une organisation. L'utiliser ensuite pour créer des organisations tests similaires.
Utilisez l'objet `ShapeRepresentation`. Vous ne pouvez avoir qu'un seul enregistrement avec un statut Actif dans une organisation.

Spécifier une organisation avec la forme (fonctionnalités, paramètres, limites et licences) que vous souhaitez utiliser pour créer des organisations tests
Utilisez le nouveau champ `SourceOrg` dans l'objet `ScratchOrgInfo`. L'organisation source doit être une organisation de production.

Lightning Scheduler

Associer une classe Apex personnalisée à une stratégie de planification afin de vérifier la disponibilité de ressources de service dans des calendriers externes
Utilisez le nouveau champ `ExtCalEventHandlerId` dans l'objet AppointmentSchedulingPolicy.

Définir des créneaux horaires de rendez-vous supérieurs à une heure
Utilisez les nouvelles valeurs du champ `AppointmentStartTimeInterval` dans l'objet AppointmentSchedulingPolicy.

Ventes

Afficher les montants et les dates de fermeture récemment modifiés dans la vue de liste des opportunités et la vue Kanban
Dans l'objet Opportunity, utilisez les nouveaux champs `LastAmountChangedHistoryId` et `LastCloseDateChangedHistoryId`.

Dans l'objet OpportunityHistory, utilisez les nouveaux champs `PrevAmount` et `PrevCloseDate`.

Découvrir les facteurs de modèle de score d'opportunité basés sur plusieurs champs

Dans l'objet SalesAIScoreModelFactor, utilisez les nouveaux champs `SecondarySourceFieldValue` et `SecondarySourceFieldValueText`.

Suivre des informations supplémentaires sur les modèles d'e-mail
Dans l'objet EmailTemplate, utilisez les nouveaux champs `HasSalesforceFiles` et `IsBuilderContent`.

Déterminer quand une tâche est marquée Fermée
Utilisez le champ `CompletedDateTime` dans l'objet `Task`. Introduit dans l'API version 49.0, ce champ a été ajouté à la plate-forme *Object Reference for Salesforce and Lightning Platform*.

Afficher des informations supplémentaires sur un e-mail de liste planifié
Utilisez le champ `ScheduledDate` dans l'objet `ListEmail`. Ce champ peut désormais être créé et mis à jour.

Découvrir les cadences de vente interrompues
Utilisez les nouvelles valeurs de liste de sélection `Paused` dans les champs `State` des objets ActionCadenceStepTracker et ActionCadenceTracker. Utilisez également le nouveau champ `WasEverPaused` dans l'objet ActionCadenceStepTracker.

Afficher l'utilisateur qui a complété une cadence de vente, même si la cadence a été attribuée à plusieurs utilisateurs
Utilisez le nouveau champ `CompletedById` dans l'objet ActionCadenceStepTracker.

Afficher les suiveurs d'étapes de cadence de vente qui ont été mis à jour par Salesforce afin de les exclure de vos listes
Utilisez la nouvelle valeur de liste de sélection `Processing` dans le champ `State` de l'objet ActionCadenceTracker. Par exemple, si vous changez la propriété de nombreux suiveurs de cadence d'action à la fois, Salesforce nécessite quelques minutes pour effectuer les mises à jour.

Rechercher aisément les suiveurs d'étapes de cadence de vente actifs
Utilisez le nouveau champ `IsTrackerActive` dans l'objet ActionCadenceTracker. `IsTrackerActive` est `true` si l'état du suiveur d'étapes de cadence de vente est `Running`, `Paused`, Processing ou `Initializing`.

Consulter des informations supplémentaires sur les e-mails envoyés par vos étapes de cadence de vente afin d'améliorer la planification de votre stratégie High velocity sales
Utilisez les champs suivants dans l'objet ActionCadenceStep :

- `AllEmailsHardBouncedCount`
- `UniqueEmailsOpenedCount`
- `UniqueEmailsRepliedCount`
- `UniqueEmailsLinkClickedCount`
- `AllEmailsLinkClickedCount`
- `AllEmailsRepliedCount`
- `AllEmailsSoftBouncedCount`
- `AllEmailsOutOfOfficeCount`

Créer et modifier des enregistrements Contenu de l'e-mail
Utilisez le nouvel objet `EmailContent` disponible pour les organisations Pardot.

Identifier l'EmailContentID des e-mails de liste
Utilisez le champ `EmailContentID` dans l'objet `ListEmail`. Ce champ est disponible uniquement pour les organisations Pardot.

Enquêtes Salesforce

Champ Name non modifiable
Le champ `Name` de l'objet Survey est en lecture seule.

Créer des enquêtes de modèle
Utilisez le nouveau champ `IsTemplate` dans l'objet SurveyVersion.

Associer des enregistrements Public Sector Cloud à des invitations et des réponses d'enquête
Utilisez la nouvelle valeur de liste de sélection `IndividualApplication` dans le champ `SubjectEntityType` de l'objet SurveySubject.

Sécurité et identité

Stocker l'ID des modèles d'e-mail de vérification d'adresse e-mail modifiée
Dans l'objet Network, utilisez les champs `ChgEmailVerNewEmailTemplateId` et `ChgEmailVerOldEmailTemplateId`.

Suivre les modifications dans l'objet UserDevice pour sécuriser votre organisation
Utilisez le nouvel objet UserDeviceHistory pour suivre les modifications dans l'objet UserDevice.

Stocker les informations d'identification d'appareil pour gérer l'accès des utilisateurs
Dans l'objet UserDevice object, utilisez le champ `UserProvidedDeviceIdentifier` pour stocker l'identifiant de l'appareil de l'utilisateur, tel que le numéro IMEI (International Mobile Equipment Identity) ou le numéro de série de l'appareil.

Enregistrer les nouveaux statuts d'approbation pour l'appareil mobile d'un utilisateur

Dans les objets UserDevice et UserDeviceApplication, utilisez les nouvelles valeurs `Approved` et `Pending Approval` dans le champ `Status`.

RETRAIT : des valeurs ont été retirées des objets UserDevice et UserDeviceHistory

Les valeurs `Active` et `New` ne sont plus disponibles dans le champ `Status`.

Inutile de spécifier comment et quand le consentement est capturé pour plusieurs objets

Utilisez la nouvelle valeur `Nillable` dans les champs `ConsentCapturedSource` et `ConsentCapturedDateTime` des objets AuthorizationFormConsent et CommSubscriptionConsent. Vous pouvez également utiliser la nouvelle valeur `Nillable` dans les champs `CaptureDate`, `CaptureContactPointType` et `CaptureSource` des objets ContactPointConsent, ContactPointTypeConsent et PartyConsent.

Inutile de spécifier le type d'outil utilisé afin de capturer le consentement pour un objet

Utilisez la nouvelle valeur `Nillable` dans le champ `ConsentCapturedSourceType` de l'objet AuthorizationFormConsent.

Suivre les politiques qui anonymisent ou transfèrent des données personnelles depuis votre organisation à la demande de votre client

Utilisez le nouvel objet DsarPolicy, qui prend en charge les politiques Data Subject Access Request créées dans le package géré Privacy Center.

Obtention d'un journal des demandes clients d'anonymisation ou de transfert de leurs données personnelles

Utilisez le nouvel objet DsarPolicyLog , qui prend en charge les politiques Data Subject Access Request (DSAR) créées dans le package géré Privacy Center.

Service

Déterminer le modèle de capacité utilisé afin de vérifier la capacité de l'agent pour un élément de travail acheminé

Utilisez le nouveau champ `CapacityModel` dans l'objet existant AgentWork.

Déterminer si le changement du propriétaire d'un élément de travail a déclenché l'attribution directe de l'élément à l'agent

Utilisez le champ `IsOwnerChangeInitiated` dans les objets AgentWork et PendingServiceRouting existants.

Déterminer si un élément de travail doit rester attribué à l'utilisateur préféré, même lorsqu'il n'est pas disponible

Utilisez le nouveau champ `IsPreferredUserRequired` dans les objets AgentWork et PendingServiceRouting existants.

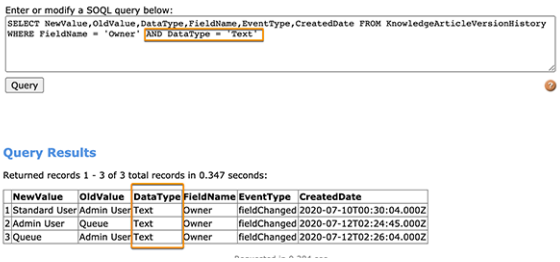
Déterminer si le changement du statut d'un élément de travail a déclenché l'attribution directe de l'élément à l'agent

Utilisez le champ `IsStatusChangeInitiated` dans les objets AgentWork et PendingServiceRouting existants.

Filtrer les champs d'historique Knowledge par type de données

Dans l'objet KnowledgeArticleVersionHistory, utilisez le nouveau champ `DataType` pour filtrer et trier les champs dans l'historique d'un article.

Par exemple, lorsque vous changez la propriété d'un article, deux enregistrements sont générés. Un enregistrement affiche le changement d'étiquette par défaut (texte), par exemple « Utilisateur standard » en « Utilisateur administrateur ». L'autre enregistrement affiche l'EntityID des champs modifiés. Vous pouvez utiliser `DataType` pour afficher par exemple uniquement les enregistrements de texte.



Enregistrer le fuseau horaire local dans les feuilles de temps des agents
Utilisez le nouveau champ `LocationTimeZone` dans l'objet existant TimeSheetEntry.

Ajouter un titre court pour décrire les dépenses
Utilisez le nouveau champ `Title` dans l'objet existant Expense.

Inclure les dépenses dans les rapports sur les dépenses
Utilisez le nouvel objet ExpenseReportEntry pour inclure une dépense dans un rapport sur les dépenses.

Résumer les dépenses dans les rapports sur les dépenses
Utilisez le nouvel objet ExpenseReport pour afficher le montant total des dépenses.

Suivre comment les utilisateurs acceptent les recommandations de la Classification des requêtes Einstein
Dans l'objet existant AIInsightFeedback, la signification des valeurs du champ AIInsightFeedbackType a changé.

- `Explicit` : indiquait auparavant que les recommandations Einstein avaient été sauvegardées dans un enregistrement. Cette valeur signifie maintenant que l'utilisateur a appliqué et sauvegardé les recommandations depuis le composant dans lequel elles sont affichées, par exemple le composant Lightning Recommandations de champs Einstein.
- `Implicit` : n'était pas utilisée auparavant. Cette valeur signifie que les recommandations Einstein ont été suivies, mais que l'utilisateur a apporté des mises à jour à partir d'un composant externe, par exemple l'onglet de détail de la requête.

Identifier le champ pour lequel la Classification des requêtes Einstein établit des prédictions
Utilisez le nouveau champ `PredictionField` dans l'objet AIRecordInsight afin d'identifier le champ pour vos connaissances.

Gérer plusieurs planifications de maintenance d'actifs
Utilisez l'objet MaintananceWorkRule afin de définir plusieurs planifications de maintenance exécutées à différentes fréquences pour un actif. Le champ `MaintennanceWorkRuleID` des objets WorkOrder et WorkOrderLineItem identifie ensuite la règle de maintenance qui a généré l'élément de travail.

Enregistrer les garanties de produits et d'actifs
Utilisez l'objet WarrantyTerm pour définir la main-d'œuvre, les pièces et les dépenses, ainsi que les options d'échange, fournies pour résoudre les problèmes de produit. Utilisez l'objet ProductWarrantyTerm pour attribuer des conditions de garantie à un produit ou à une famille de produits, et créer des garanties standard. Utilisez l'objet AssetWarrantyTerm afin d'ajouter des détails sur des garanties supplémentaires ou étendues, avec des conditions d'exclusion et d'annulation pour des produits installés ou vendus. Utilisez le champ `AssetWarrantyId` dans les objets WorkOrder et WorkOrderLineItem afin d'identifier les conditions de garantie des actifs associés à un élément de travail.

Ajouter un fil de commentaires à un appel vocal
Utilisez le nouvel objet VoiceCallFeed.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : changement de propriété pour l'enregistrement d'appels vocaux
Le champ `VoiceCallId` est désormais obligatoire dans l'objet VoiceCallRecording. La propriété `nillable` de ce champ a été retirée.

RETRAIT : les objets associés au partage d'enregistrements d'appels vocaux ont été retirés
Les objets associés VoiceCallRecordingOwnerSharingRule et VoiceCallRecordingShare de l'objet VoiceCallRecording ont été retirés. L'objet parent VoiceCall contrôle désormais son partage. Cela signifie que si l'utilisateur a accès à l'enregistrement parent, il peut accéder à l'enregistrement VoiceCallRecording.

Suivre les métriques d'engagement utilisateur pour un fil Quip dans un modèle ou document Quip
Utilisez les nouveaux objets CollabUserEngagementMetric et CollabUserEngmtRecordLink.

RETRAIT : IsOptedOut field dans MessagingEndUser a été retiré
Utilisez à la place les nouveaux champs `MessagingConsentStatus` et `IsFullyOptedIn` dans MessagingEndUser.

Gestion des files d'attente

Laisser les usagers rejoindre une liste d'attente numérique et rester informé de la fréquentation de votre établissement avec la Gestion des files d'attente

Utilisez les nouveaux objets LocationWaitlist, LocationWaitlistedParty et LocWaitlistMsgTemplate.

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.

Globalement dans Salesforce

Recevoir une notification lors de la création, de la mise à jour ou de la suppression d'un rendez-vous de service dans Lightning Scheduler

Abonnez-vous au nouvel événement AppointmentSchedulingEvent pour recevoir des notifications associées à la création, à la modification ou à la suppression de rendez-vous de service dans Lightning Scheduler. Cet événement fait partie de Lightning Scheduler.

Service

Comprendre les échecs de mise à jour automatique de la Classification des requêtes Einstein

Utilisez le nouveau champ Code d'erreur dans l'événement existant AIUpdateRecordEvent pour dépanner les échecs de mise à jour automatique de la Classification des requêtes Einstein. Les valeurs sont :

- `none` : aucune erreur rencontrée.
- `entity_locked` : la requête est verrouillée en modification par un processus d'approbation.
- `no_access` : l'utilisateur Einstein sélectionné ou l'utilisateur du processus automatique n'est pas autorisé à mettre à jour la requête.
- `validation_rule` : la mise à jour enfreint une règle de validation de requête.
- `other` : une erreur différente a été rencontrée.

Commerce

Recevoir des notifications sur les erreurs qui se produisent lors du traitement d'un résumé de commande

Abonnez-vous au nouvel événement ProcessExceptionEvent pour recevoir les notifications associées aux échecs de traitement de résumé de commande.

Sécurité et identité : Surveillance des événements en temps réel

Écrire des stratégies de sécurité des transactions qui suivent les anomalies dans les appels d'API des utilisateurs

Utilisez le nouvel objet ApiAnomalyEventStore dans une stratégie de sécurité et ApiAnomalyEvent pour des notifications en temps réel.

Écrire des stratégies de sécurité des transactions qui suivent les téléchargements par les utilisateurs des résultats d'une requête d'API de transfert en masse

Utilisez le nouvel objet BulkApiResultEventStore dans une stratégie de sécurité et BulkApiResultEvent pour des notifications en temps réel.

Écrire des stratégies ReportEvent avec une condition qui vérifie les en-têtes de colonne groupée

Utilisez le champ `GroupedColumnHeaders` de ReportEvent et ReportEventStream pour filtrer les en-têtes de colonne groupée d'un rapport.

Écrire des stratégies ReportEvent avec une condition qui vérifie les entités de champs affichés

Utilisez le champ `DisplayedFieldEntities` de ReportEvent et ReportEventStream pour filtrer les champs affichés dans un rapport.

API REST

L'API REST inclut des ressources modifiées.

Messages d'erreur et traitement des erreurs plus efficaces en utilisant des collections sObject dans la famille de ressource Composite

Lorsque les informations d'un objet dans une tâche Collections sObject contiennent des erreurs (par exemple des noms de champ mal orthographiés), le message d'erreur de la ressource `/composite/sobjects` identifie désormais l'objet. De plus, si `allOrNone` est `false`, l'API continue de traiter les autres parties de la tâche qui peuvent être analysées (si `allOrNone` est `true`, l'API annule toute l'opération).

API SOAP

L'API SOAP inclut des en-têtes modifiés et des modifications apportées à certains types de données.

Modification des types de données dans WSDL

Certains types de données ont changé de int à long.

Où : cette modification s'applique à Developer Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Professional Edition avec l'accès API activé, et à Unlimited Edition.

Pourquoi : pour inclure les chiffres qui sont trop longs pour être stockés dans le type de données int, certains éléments utilisent désormais le type long. Cette modification affecte les WSDL Enterprise et Partner.

Appels, nouveaux, modifiés et dépréciés

En-têtes modifiés

L'en-tête ci-dessous a été modifié dans l'API version 50.0.

`OwnerChangeOptions`

Trois nouveaux champs d'énumération de **OwnerChangeOption** ont été ajoutés :

- Utilisez **TransferArticleOwnedPublishedVersion** pour transférer la propriété de la version publiée du brouillon actuel vers un nouveau propriétaire, en plus du brouillon actuel.
- Utilisez **TransferArticleOwnedArchivedVersions** pour transférer la propriété des versions archivées du brouillon actuel vers un nouveau propriétaire, en plus du brouillon actuel.
- Utilisez **TransferArticleAllVersions** pour transférer la propriété de toutes les versions publiées et archivées du brouillon actuel vers un nouveau propriétaire, en plus du brouillon actuel.

Dans chaque cas, le transfert de propriété s'applique à la langue du brouillon actuel.

CONSULTER ÉGALEMENT :

SOAP API Developer's Guide : OwnerChangeOptions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

API REST Connect

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Connect. Copiez des produits depuis un panier d'achat vers une liste de souhaits, et travaillez avec des paniers d'achat actualisés. Récupérez des comptes gérés en externe. Récupérez le corps d'un texte rapide. Envoyez des invitations à enquête par e-mail.

DANS CETTE SECTION :

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Connect
Ces ressources sont nouvelles ou ont été modifiées.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Connect
Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Connect
Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

ConnectApi (Connect dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées

Connect REST API Developer Guide

Apex Developer Guide : ConnectApi Namespace

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Connect

Ces ressources sont nouvelles ou ont été modifiées.

B2B Commerce dans Lightning

Copier les produits depuis un panier d'achat vers une liste de souhaits

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/actions/add-cart-to-wishlist` avec le nouveau corps de requête Cart to Wishlist Input.

Définir la visibilité des messages de panier d'achat

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/messages/actions/set-visibility` avec le nouveau corps de requête Cart Messages Visibility.

Les ressources de panier d'achat qui contiennent des ID de panier et des paniers actifs prennent désormais en charge les paniers actuels

Les ressources Panier d'achat avec le paramètre de requête ***`cartStateOrId`*** prennent désormais en charge la valeur `current`, qui indique un panier avec un statut non fermé ou en attente de suppression.

- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/actions/add-cart-to-wishlist`
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/cart-items`
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/cart-items/batch`
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/cart-items/`***`cartItemId`***
- `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/carts/`***`cartStateOrId`***`/messages/actions/set-visibility`

Exclure les informations d'attribut et de variante lors de l'obtention d'un produit (pilote)

> Remarque: Nous fournissons les variantes et attributs de produit à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Les variantes et attributs de produit peuvent changer et ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce ne les pas annoncés dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/products/`***`productId`*** avec le nouveau paramètre `excludeAttributeSetInfo` ou `excludeVariationInfo`.

Mettre à jour le nom d'une liste de souhaits

Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** avec le corps de requête Wishlist Input.

Contenu géré CMS

Obtenir toutes les versions de contenus publiés d'une communauté avec des URL absolues

Soumettez une requête GET à la ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-content/delivery` avec le nouveau paramètre de requête `showAbsoluteUrl` défini sur `true`.

Obtenir toutes les versions de contenus publiés d'un canal avec des URL absolues

Soumettez une requête GET à la ressource `/connect/cms/delivery/channels/`***`channelId`***`/contents/query` avec le nouveau paramètre de requête `showAbsoluteUrl` défini sur `true`.

Communautés

Obtenir les comptes gérés en externe disponibles pour l'utilisateur contextuel dans toutes les communautés

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/external-managed-accounts`.

Gestion du cycle de vie des actifs des clients

Utilisez ces ressources pour créer, modifier ou annuler des actifs gérés par le cycle de vie, et permettre aux commerciaux et chargés de compte de les afficher dans Lightning Experience. Pour plus d'informations, consultez Compréhension des achats de vos clients en utilisant la gestion du cycle de vie des actifs des clients.

Générer un actif géré par le cycle de vie

Soumettez une requête POST à la ressource `/asset/management/assets/`***`assetId`***`/actions/generate` avec le nouveau corps de requête Generate Asset Input.

Changer un actif géré par le cycle de vie

Soumettez une requête POST à la ressource `/asset/management/assets/`***`assetId`***`/actions/change` avec le nouveau corps de requête Change Asset Input.

Annuler un actif géré par le cycle de vie

Soumettez une requête POST à la ressource `/asset/management/assets/`***`assetId`***`/actions/cancel` avec le nouveau corps de requête Cancel Asset Input.

Fichiers

Retrait de la prise en charge des rendus Adobe Flash

La ressource `/connect/files/`***`fileId`***`/rendition` ne crée plus ou ne renvoie plus de rendus Adobe Flash. Utilisez la ressource `/connect/files/`***`fileId`***`/previews/previewFormat` pour générer un rendu SVG.

Notifications

Obtenir une notification avec le corps et le titre complets affichés
Soumettez une requête GET à la ressource `/connect/notifications/`***`notificationId`*** avec le nouveau paramètre `trimMessages` défini sur `false`.

Obtenir des notifications avec le corps et le titre complets affichés
Soumettez une requête GET à la ressource `/connect/notifications` avec le nouveau paramètre `trimMessages` défini sur `false`.

Connexion privée

Obtenir les topologies réseau entrantes délimitées pour un type de connexion
Soumettez une requête GET à la ressource `/network-connection/inbound/connection-types/`***`connectionType`***`/topologies` avec le nouveau paramètre `scope` défini sur `Region`.

Obtenir les topologies réseau sortantes délimitées pour un type de connexion
Soumettez une requête GET à la ressource `/network-connection/outbound/connection-types/`***`connectionType`***`/topologies` avec le nouveau paramètre `scope` défini sur `Region`.

Texte rapide

Récupérer le corps d'un texte rapide
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/quicktextbody`.

Enquêtes Salesforce

Envoyer des invitations à l'enquête par e-mail
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/surveys/`***`surveyId`***`/send-invitation-emails` avec le nouveau corps de requête Survey Email Input.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Connect

Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

B2B Commerce dans Lightning

Cart Messages Visibility Input
Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `visibility` : spécifie si les messages du panier d'achat sont définis sur visible (`true`) ou non (`false`).

Cart to Wishlist Input
Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `wishlistId` : ID de la liste de souhaits dans laquelle copier les produits du panier d'achat.

Distinct Value Refinement Input
Ce corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `attributeType` : type d'attribut de recherche. Les valeurs sont :
  - `Personnalisé`
  - `ProductAttribute` (pilote)

- `Standard`

Facetable Attribute Input

Ce corps de requête a la propriété modifiée suivante :

- `type` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `ProductAttribute` (pilote).

Wishlist Item Input

Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `name` : nom de la liste de souhaits à mettre à jour.

Gestion du cycle de vie des actifs des clients

Asset Action Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `actionDate` : date de la modification.
- `amount` : montant résultant de l'action de l'actif.
- `category` : catégorie d'action de l'actif pour le rapport.
- `mrrChange` : modification du revenu récurrent mensuel résultant de l'action de l'actif.
- `quantityChange` : changement de quantité résultant de l'action de l'actif.

Asset Action Source Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `actualTax` : taxe réelle.
- `adjustmentAmount` : montant d'ajustement.
- `endDate` : date de fin.
- `estimatedTax` : taxe estimée.
- `externalReference` : source de données pour un objet externe qui a entraîné l'action de l'actif.
- `externalReferenceDataSource` : source de données d'un objet externe qui a entraîné l'action de l'actif.
- `productAmount` : montant du produit.
- `quantity` : quantité.
- `referenceEntityItem` : ID de l'objet Salesforce qui a entraîné l'action de l'actif. Objets Salesforce pris en charge : Produit commandé et Élément d'ordre d'exécution.
- `startDate` : date de début.
- `transactionDate` : date de la transaction associée à l'action de l'actif.

Asset State Period Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `amount` : montant du revenu alloué pour la durée définie par la période d'état de l'actif.
- `endDate` : date de fin du service pour la période d'état de l'actif.
- `mrr` : revenu récurrent mensuel pour la durée définie par la période d'état de l'actif.
- `quantity` : quantité de l'actif pendant la période d'état de l'actif.
- `startDate` : date de début du service pour la période d'état de l'actif.

Cancel Asset Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `assetAction` : action de l'actif qui a entraîné l'annulation.

- `assetActionSources` : liste de sources d'action d'actif.
- `assetId` : ID de l'actif à annuler.
- `assetStatePeriod` : période d'état d'actif la plus récente de l'actif annulé.

Change Asset Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `assetAction` : action qui a entraîné une modification de l'actif.
- `assetActionSources` : liste de sources d'action d'actif.
- `assetId` : actif modifié suite à l'action.
- `assetStatePeriod` : liste de périodes d'état d'actif affectées par l'appel modifier l'actif.

Generate Asset Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `accountId` : compte parent de l'actif.
- `assetAction` : action d'actif qui crée l'actif.
- `assetActionSources` : liste de sources d'action d'actif.
- `assetName` : nom du nouvel actif.
- `assetStatePeriods` : liste de périodes d'état d'actif affectées par l'appel générer l'actif.
- `currencyIsoCode` : code de devise ISO 4217 de trois lettres associé à l'enregistrement de l'actif géré par le cycle de vie.
- `productId` : ID du produit parent de l'actif.

Gestion des commandes Salesforce

Order Summary Input

Ce nouveau corps de requête a les nouvelles propriétés suivantes :

- `name` : OrderNumber à attribuer à OrderSummary.
- `status` : statut à attribuer à OrderSummary.

Enquêtes Salesforce

Survey Email Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `allowGuestUserResponse` : autorise les participants qui n'ont pas de compte Salesforce à répondre.
- `allowParticipantsAccessTheirResponse` : autorise les participants à afficher leurs réponses après avoir soumis l'enquête.
- `associateRecordsWithRecipients` : mappe chaque destinataire avec un autre enregistrement qui doit être associé à l'invitation à l'enquête du destinataire.
- `body` : contenu de l'e-mail. Si vous ne spécifiez pas de modèle d'e-mail, spécifiez le corps de l'e-mail.
- `collectAnonymousResponse` : autorise les participants à répondre de façon anonyme.
- `communityId` : ID de la communauté utilisée pour ouvrir l'enquête aux utilisateurs extérieurs à votre organisation.
- `emailTemplateId` : ID du modèle d'e-mail utilisé pour envoyer l'invitation à l'enquête.
- `fromEmailAddress` : ID de l'adresse e-mail de l'utilisateur ou de l'adresse e-mail de l'organisation associée au profil de l'utilisateur.
- `invitationExpirationDate` : date à laquelle l'invitation à l'enquête expire.

- `invitationOwner` : ID du propriétaire des enregistrements d'invitation à l'enquête.
- `isPersonalInvitation` : crée une invitation unique pour chaque participant. Lorsqu'un participant répond en utilisant une invitation personnelle, l'enregistrement de la réponse est associé à l'enregistrement Salesforce du participant.
- `recipientEngagementContexts` : mappe chaque destinataire avec le contexte sur la base de l'invitation à enquête envoyée par e-mail.
- `recipients` : liste de 300 ID de pistes, de contacts ou d'utilisateurs auxquels l'invitation à l'enquête est envoyée par e-mail.
- `shareInvitationsWith` : ID de l'utilisateur avec lequel les enregistrements d'invitation à l'enquête doivent être partagés. Les enregistrements d'invitation sont partagés avec l'accès Lire.
- `subject` : objet de l'e-mail. Si vous ne spécifiez pas de modèle d'e-mail, spécifiez l'objet de l'e-mail.
- `surveyQuestionIds` : ID de la question incorporée à l'e-mail.

Survey Recipient Survey Subjects Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `associateRecordIds` : ID des enregistrements associés.
- `recipientId` : ID du participant dont l'invitation doit être associée à l'enregistrement.

Survey Recipient Engagement Context Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `recipientEngagementContext` : carte des paramètres supplémentaires qui sont associés à l'invitation générée pour le destinataire.
- `recipientId` : ID du destinataire.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Connect

Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

B2B Commerce dans Lightning

Cart Item

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `totalAdjustmentAmount` : montant total d'ajustement de l'article.
- `unitAdjustedPrice` : prix unitaire de l'article, ajustements inclus.
- `unitAdjustmentAmount` : ajustements apportés au prix unitaire de l'article.

Cart Messages Summary

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `totalLineItemsWithErrors` : dans le corps de requête Cart Item Result, `null` si l'article du panier d'achat est erroné ou `1` en l'absence d'erreur. Dans Résumé du panier d'achat, le nombre total d'articles de ligne de produit qui contiennent des erreurs.

Cart Messages Visibility Result

Ce nouveau corps de réponse a la propriété suivante :

- `visibility` : spécifie si les messages du panier d'achat sont définis sur visible (`true`) ou non (`false`).

Cart Product Attribute (pilote)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `label` : étiquette ou nom d'affichage de l'attribut
- `sequence` : séquence de l'attribut dans l'ensemble d'attributs.

- `value` : valeur d'affichage de l'attribut.

Cart Product Summary

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété ci-dessous.

- `variationAttributes` (pilote) : attributs des variantes associées aux produits.

Cart Summary

Ce corps de réponse a les propriétés nouvelles et modifiées suivantes :

- `purchaseOrderNumber` : bon de commande correspondant au panier d'achat.
- `status` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `pendingDelete`.

Cart to Wishlist Result

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `productsAddedCount` : nombre de produits du panier d'achat copiés dans la liste de souhaits.
- `wishlistId` : ID de la liste de souhaits dans laquelle les produits du panier d'achat ont été copiés.

Distinct Value Search Facet

Ce corps de réponse a la propriété modifiée suivante :

- `attributeType` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `ProductAttribute` (pilote).

Facetable Attribute

Ce corps de réponse a la propriété modifiée suivante :

- `type` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `ProductAttribute` (pilote).

Product Attribute Info (pilote)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `allowableValues` : valeurs qui peuvent être autorisées pour l'attribut.
- `apiName` : nom d'API de l'attribut.
- `availableValues` : valeurs d'attribut disponibles pour le produit.
- `fieldEnumOrId` : ID de champ pour les champs personnalisés ou valeurs d'énumération pour les champs standard.
- `label` : étiquette de l'attribut.
- `objectName` : nom de l'objet qui contient le champ.
- `sequence` : séquence de l'attribut dans l'ensemble d'attributs.

Product Attribute Selection Info (pilote)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `apiName` : nom d'API de l'attribut.
- `label` : étiquette de l'attribut.
- `sequence` : séquence de l'attribut dans l'ensemble d'attributs.
- `value` : valeur d'affichage de l'attribut.

Product Attribute Set (pilote)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `attributes` : carte des attributs membres de l'ensemble d'attributs.
- `developerName` : nom de l'ensemble d'attributs.
- `id` : ID de l'enregistrement d'attributs du produit qui représente l'ensemble d'attributs du produit.

Product Attribute Set Info (pilote)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `attributeInfo` : mappage du nom d'API du champ d'attribut avec les métadonnées de l'attribut.
- `description` : description de l'ensemble d'attributs.
- `developerName` : nom du développeur de l'ensemble d'attributs.
- `id` : ID de l'ensemble d'attributs.
- `masterLabel` : étiquette principale de l'ensemble d'attributs.
- `sequence` : séquence de l'ensemble d'attributs par rapport au produit.

Product Attribute Set Summary (pilote)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `apiName` : nom d'API de l'ensemble d'attributs.
- `attributes` : liste des attributs de l'ensemble d'attributs.
- `label` : étiquette d'affichage de l'ensemble d'attributs.

Product Attribute Summary (pilote)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `apiName` : nom d'API de l'attribut.
- `label` : étiquette d'affichage de l'attribut.
- `sequence` : séquence de l'attribut dans l'ensemble d'attributs.
- `value` : valeur d'affichage de l'attribut.

Product Attributes to Product Entry (pilote)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `canonicalKey` : valeurs d'API d'attribut concaténées en utilisant (_), basées sur le numéro de séquence des attributs dans l'ensemble d'attributs.
- `productId` : ID de produit de variante pour la sélection d'attributs.
- `selectedAttributes` : liste ordonnée de valeurs et de métadonnées d'attributs qui peut être utilisée pour former une clé mappée avec un ID de produit.

Product Detail

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `attributeSetInfo` (pilote) : mappage du nom de développeur de l'ensemble d'attributs avec ses métadonnées.
- `productClass` (pilote) : classe du produit. Les valeurs sont :
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` (pilote) : ensemble d'attributs de variante associé au produit.
- `variationInfo` (pilote) : valeurs d'attribut de variante disponibles, qui peuvent être autorisées, et mappage pour résoudre les ID de produit de variante à partir de combinaisons d'attributs et de valeurs.
- `variationParentId` (pilote) : ID du parent de la variante.

Product Summary

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `productClass` (pilote) : classe du produit. Les valeurs sont :
  - `Simple`
  - `Variation`

    - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` (pilote) : ensemble d'attributs de variante associé au produit.

Product Variation Info (pilote)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `attributesToProductMappings` : mappage de combinaison d'attributs et de valeurs avec des ID de variante de produits.
- `variantAttributeInfo` : mappage du nom d'API du champ avec des informations d'attribut du produit.

Searchable Attribute

Ce corps de réponse a la propriété modifiée suivante :

- `type` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `ProductAttribute` (pilote).

Contenu géré CMS

Canal de contenu géré

Ce corps de réponse a les propriétés nouvelles et modifiées suivantes :

- `channelType` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `PublicUnauthenticated`.
- `domainId` : ID du domaine attribué au canal.
- `domainName` : nom du domaine attribué au canal.
- `isDomainLocked` : spécifie si le domaine est verrouillé et ne peut pas être modifié (`true`) ou non (`false`).

Managed Content Version

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `unauthenticatedUrl` : URL de livraison non authentifiée.

Gestion du cycle de vie des actifs des clients

Asset Action Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `id` : ID d'action de l'actif.

Asset Action Source Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `id` : ID de la source de l'action de l'actif.
- `referenceId` : ID de l'entité Salesforce ou de l'entité externe qui a entraîné l'action de l'actif.

Asset Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `id` : ID de l'actif.

Asset State Period Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `id` : ID de la période d'état de l'actif.

Asset Result Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `asset` : ID de l'actif sur lequel l'API a été appelée.
- `assetAction` : ID de l'action d'actif créée suite à l'appel d'API.

- `assetActionSources` : sources d'action de l'actif.
- `assetStatePeriods` : périodes d'état de l'actif.

Rubriques gérées

Topic Images

Ce corps de réponse a les propriétés modifiées ci-dessous.

- `coverImageUrl` : les images de rubrique d'actualité et de navigation chargées dans la version 50.0 sont stockées sous forme de fiches d'actif. Les images chargées dans la version 49.0 et antérieure sont stockées sous forme de documents. Ce changement de stockage entraîne la modification d'une URL.
- `featuredImageUrl` : les images de rubrique d'actualité et de navigation chargées dans la version 50.0 sont stockées sous forme de fiches d'actif. Les images chargées dans la version 49.0 et antérieure sont stockées sous forme de documents. Ce changement de stockage entraîne la modification d'une URL.

Notifications

Notification

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `targetPageRef` : référence de la page pour la cible de notification.

Personnalisation

Formula Scope

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `contextValues` : mappe les valeurs du contexte pour l'étendue.
- `fields` : liste de champs de l'étendue.
- `formula` : formule de l'étendue.

Target

Ce corps de réponse a les propriétés nouvelles et modifiées suivantes :

- `formulaScope` : étendue de la formule de la cible.
- `scope` : cette propriété n'est pas renvoyée dans la version 50.0 et supérieure. À la place, `formulaScope` renvoie cette information.

Texte rapide

Quick Text Preview Body

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `contextType` : contexte du texte rapide. La valeur `Preview`
- `parts` : parties du corps du texte rapide.

Quick Text Preview Body Part

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `type` : type de partie du corps du texte rapide. Les valeurs sont :
- `value` : valeur de la partie du corps du texte rapide.

Quick Text Runtime Body

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `contextType` : contexte du texte rapide. La valeur est `Runtime`.
- `quickTextBody` : corps du texte rapide.

Enquêtes Salesforce

Survey Email

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `errorcode` : code d'erreur de l'appel échoué.
- `errorMessage` : détails expliquant les raisons pour lesquelles l'appel a échoué.
- `status` : le statut de l'appel. Les valeurs possibles sont les suivantes : Queued, Failed.

API REST Analytics Einstein

Créez, mettez à jour et récupérez des requêtes d'installation automatique pour des applications incorporées en utilisant l'API REST Analytics Einstein. Interrogez les jeux de données répliqués par catégorie et créez des jeux de données Salesforce. Récupérez les données détaillées des nœuds pour des tâches de flux de données individuelles.

DANS CETTE SECTION :

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Analytics Einstein
Ces ressources sont nouvelles ou ont été modifiées.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Analytics Einstein
Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Analytics Einstein
Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Analytics Einstein

Ces ressources sont nouvelles ou ont été modifiées.

Obtenir les requêtes d'installation automatique

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/wave/auto-install-requests`. Plusieurs paramètres de requête peuvent être utilisés pour filtrer les résultats.

Supprimer toutes les requêtes d'installation automatique pour un dossier ou un modèle

Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/wave/auto-install-requests` avec les paramètres de requête `folderId` ou `templateApiName`.

Créer une requête d'installation automatique

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/wave/auto-install-requests` avec le corps de requête AutoInstallInput.

Obtenir une requête d'installation automatique

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/wave/auto-install-requests/`*`autoInstallRequestId`*.

Supprimer une requête d'installation automatique

Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/wave/auto-install-requests/`*`autoInstallRequestId`*.

Mettre à jour une requête d'installation automatique

Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/wave/auto-install-requests/`*`autoInstallRequestId`* avec le corps de requête AutoInstallInput.

Obtenir les nœuds d'une tâche de flux de données
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource nœuds `/wave/dataflowjobs/dataflowjobid`.

Obtenir un nœud d'une tâche de flux de données
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/wave/dataflowjobs/dataflowjobid/nodes/`*`nodeId`*.

Créer un jeu de données Salesforce
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/wave/datasets`.

Obtenir un jeu de données Salesforce par type de jeu de données
Soumettez une requête GET à la ressource existante `/wave/datasets` avec le nouveau paramètre de requête `datasetTypes`.

Obtenir un jeu de données connecté par catégorie
Soumettez une requête GET à la ressource existante `/wave/replicatedDatasets` avec le nouveau paramètre de requête `category`.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Analytics Einstein

Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Entrée de la configuration de l'application d'installation automatique (AutoInstallAppConfigurationInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `autoShareWithLicensedUsers` : indique si l'application Einstein Analytics est automatiquement partagée avec les utilisateurs attribués à l'ensemble des autorisations AnalyticsViewOnlyEmbeddedApp (`true`) ou non (`false`).
- `autoShareWithOriginator` : indique si l'application Einstein Analytics est automatiquement partagée avec l'utilisateur qui a initié la requête d'installation automatique (`true`) ou non (`false`).
- `deleteAppOnConstructionFailure` : indique si l'application Einstein Analytics est supprimée en cas d'échec dans la requête WaveAppCreate (`true`) ou non (`false`).
- `failOnDuplicateName` : indique si la création de l'application Einstein Analytics échoue lorsqu'un autre actif existe avec le même nom de développeur (`true`) ou non (`false`).
- `values` : carte de valeurs de variable de modèle d'application utilisée pour créer ou mettre à jour l'application Einstein Analytics.

Entrée de la configuration de l'installation automatique (AutoInstallConfigurationInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `appConfiguration` : configuration utilisée pour créer ou mettre à jour l'application Einstein Analytics.
- `parentRequestIds` : collection d'ID de requêtes d'installation automatique parentes dont dépend cette requête.

Entrée d'insertion de requête d'installation automatique (AutoInstallRequestInsertInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `configuration` : configuration de la requête d'installation automatique.
- `folderId` : ID du dossier d'installation de l'application Einstein Analytics.
- `requestName` : nom de la requête d'installation automatique.
- `requestType` : type de requête d'installation automatique. Les valeurs valides sont : `OrgCompatibilityCheck`, `StartDataflow`, `WaveAppCreate`, `WaveAppDelete`, `WaveAppUpdate` et `WaveEnable`.
- `templateApiName` : nom d'API ou ID du modèle Einstein Analytics.

Entrée de la mise à jour de requête d'installation automatique (AutoInstallRequestUpdateInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a la propriété ci-dessous.

- `requestLog` : journal de la requête d'installation automatique. Utilisez cet attribut pour ajouter des commentaires indiquant les raisons pour lesquelles la requête d'installation automatique est annulée.

Entrée de la requête d'installation automatique de base (BaseAutoInstallRequestInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a la propriété ci-dessous.

- `requestStatus` : statut actuel de la requête d'installation automatique. Les valeurs valides sont : `AppInProgress`, `Cancelled`, `Enqueued`, `Failed`, `InProgress`, `New` et `Success`.

Entrée des paramètres de widget de composant (ComponentWidgetParametersInputRepresentation)

Le corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `pageName` : page par défaut du composant.

Entrée du connecteur de données (DataConnectorInputRepresentation)

Le corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `targetConnector` : connecteur cible associé au connecteur source actuel.

Entrée du jeu de données (DatasetInputRepresentation)

Le corps de requête a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `datasetType` : type du jeu de données. Les valeurs valides sont : `Default`, `Live` et `Trended`.
- `liveConnection` : détail de la connexion pour un jeu de données live.

Entrée Hériter des paramètres du widget (InheritWidgetParametersInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a la propriété ci-dessous.

- `step` : nom de l'étape du widget.

Entrée d'étape de perspective (LensStepInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a la propriété ci-dessous.

- `source` : source de l'actif perspective de l'étape.

Entrée de la connexion live (LiveConnectionInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `connectionName` : nom du développeur de la connexion.
- `sourceObjectName` : nom de l'objet source de la connexion.

Entrée des paramètres de widget tableau (TableWidgetParametersInputRepresentation)

Le corps de requête a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `collapsible` : indique si le tableau peut être réduit (`true`) ou non (`false`).
- `numberOfFrozenColumns` : nombre de colonnes figées pour le tableau.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Analytics Einstein

Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Configuration de l'application d'installation automatique (AutoInstallAppConfigurationRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `autoShareWithLicensedUsers` : indique si l'application Einstein Analytics est automatiquement partagée avec les utilisateurs attribués à l'ensemble des autorisations AnalyticsViewOnlyEmbeddedApp (`true`) ou non (`false`).

- `autoShareWithOriginator` : indique si l'application Einstein Analytics est automatiquement partagée avec l'utilisateur qui a initié la requête d'installation automatique (`true`) ou non (`false`).
- `deleteAppOnConstructionFailure` : indique si l'application Einstein Analytics est supprimée en cas d'échec dans la requête WaveAppCreate (`true`) ou non (`false`).
- `failOnDuplicateName` : indique si la création de l'application Einstein Analytics échoue lorsqu'un autre actif existe avec le même nom de développeur (`true`) ou non (`false`).
- `values` : carte de valeurs de variable de modèle d'application utilisée pour créer ou mettre à jour l'application Einstein Analytics.

Configuration de l'installation automatique (AutoInstallConfigurationRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `appConfiguration` : configuration utilisée pour créer ou mettre à jour l'application Einstein Analytics.
- `parentRequestIds` : collection d'ID de requêtes d'installation automatique parentes dont dépend cette requête.

Représentation de la collection de requêtes d'installation automatique (AutoInstallRequestCollectionRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `requests` : liste de requêtes d'installation automatique.

Représentation de la requête d'installation automatique (AutoInstallRequestRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `appFromRequest` : application Einstein Analytics associée à cette requête d'installation automatique.
- `configuration` : attributs de configuration de cette requête d'installation automatique.
- `createdBy` : utilisateur qui a créé cette requête d'installation automatique.
- `createdDate` : date et heure de création de cette requête d'installation automatique.
- `failedReason` : raison de l'échec de cette requête d'installation automatique, le cas échéant. Les valeurs valides sont : `AppConstructionFailure`, `AppCreateFailure`, `AppUpdateFailure`, `CancelFailed`, `DeleteFailed`, `DependencyCancelled`, `DependencyFailure`, `FailedOther`, `FailedToEnqueue`, `OrganizationIncompatible`, `RequestCancelled`, `RetriesExhausted` et `WaveDisabled`
- `folderId` : ID de 18 caractères de l'application Einstein Analytics pour cette requête d'installation automatique.
- `folderLabel` : étiquette du dossier de l'application Einstein Analytics pour cette requête d'installation automatique.
- `id` : ID de 18 caractères de cette requête d'installation automatique.
- `lastModifiedBy` : utilisateur qui a modifié cette requête d'installation automatique.
- `lastModifiedDate` : date et heure de dernière modification de cette requête d'installation automatique.
- `parentRequests` : collection de requêtes d'installation automatique dont dépend cette requête.
- `requestLog` : journal de cette requête d'installation automatique.
- `requestName` : nom de cette requête d'installation automatique.
- `requestStatus` : statut actuel de cette requête d'installation automatique. Les valeurs valides sont : `AppInProgress`, `Cancelled`, `Enqueued`, `Failed`, `InProgress`, `New` et `Success`.
- `requestTemplate` : modèle Einstein Analytics utilisé pour créer ou mettre à jour l'application Einstein Analytics.
- `requestType` : type de requête d'installation automatique. Les valeurs valides sont : `OrgCompatibilityCheck`, `StartDataflow`, `WaveAppCreate`, `WaveAppDelete`, `WaveAppUpdate` et `WaveEnable`.
- `templateApiName` : nom d'API ou ID du modèle Einstein Analytics.
- `templateVersion` : version du modèle Einstein Analytics.
- `url` : URL de la requête d'installation automatique.

Paramètres de widget de composant (ComponentWidgetParametersRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `pageName` : page par défaut du composant.

Connecteur de données (DataConnectorRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `targetConnector` : connecteur cible associé au connecteur source actuel.

Flux de données (DataflowRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `definition` : représentation des nœuds du flux de données.

Tâche du flux de données (DataflowJobRepresentation)

Le corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `nodesUrl` : URL des nœuds de tâche du flux de données.
- `syncDataflows` : flux de données à synchroniser lors du déclenchement de cette tâche de flux de données.

Représentation de la collection de nœuds de la tâche du flux de données (DataflowJobNodeCollectionRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `nodes` : collection du nœud de la tâche du flux de données.
- `url` : URL de la collection du nœud de la tâche du flux de données.

Représentation du nœud de la tâche du flux de données (DataflowJobNodeCollectionRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `duration` : exécution en secondes du nœud de la tâche du flux de données.
- `errorLogUrl` : URL du blob du journal d'erreur.
- `inputRows` : nombre de lignes d'entrée pour le nœud de la tâche du flux de données.
- `message` : message d'information ou d'erreur du nœud de la tâche du flux de données.
- `nodeType` : type du nœud de la tâche du flux de données. Les valeurs valides sont : `Append`, `Augment`, `BinDigest`, `ComputeExpression`, `ComputeRelative`, `CsvDigest`, `Dataset`, `DeleteRows`, `Delta`, `Digest`, `Dim2Mea`, `Export`, `Filter`, `Flatten`, `IndexDim`, `Internal`, `Prediction`, `Register`, `SfdcFetch`, `SliceDataset`, `SobjectDigest` et `Update`.
- `outputRows` : nombre de lignes de sortie pour le nœud de la tâche du flux de données.
- `startDate` : date de début de la tâche du flux de données.
- `status` : statut d'exécution de la tâche du flux de données. Les valeurs valides sont : `Aborted`, `Error`, `Pending`, `Running`, `Success` et `Warning`.

Jeu de données (DatasetRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `liveConnection` : détails de la connexion live pour le jeu de données.

Hériter des paramètres du widget (InheritWidgetParametersRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `step` : nom de l'étape du widget.

Étape de perspective (LensStepInputRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `source` : source de l'actif de l'étape.

Connexion live (LiveConnectionRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `connectionLabel` : étiquette de la connexion.
- `connectionName` : nom du développeur de la connexion.
- `sourceObjectName` : nom de l'objet source de la connexion.

Nombre de lignes du nœud (NodeRowCountRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `failedCount` : nombre de lignes échouées pour le nœud.
- `processedCount` : nombre de lignes traitées pour le nœud.

Couverture d'objet (ObjectCoverageRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `unsupportedRecords` : enregistrements spécifiques non pris en charge pour l'héritage du partage.

Source de la sortie (OutputSourceRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `inputRows` : nombre de lignes d'entrée pour l'opération de synchronisation.
- `isSyncOut` : indique si cet objet représente une connexion de synchronisation (`true`) ou une connexion de recette (`false`).
- `nextScheduledDate` : heure d'exécution suivante planifiée pour la source de sortie.
- `outputRows` : nombre de lignes de sortie pour l'opération de synchronisation.

Recette (RecipeRepresentation)

Le corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `sourceRecipe` : recette à partir de laquelle la recette actuelle a été convertie ou restaurée.
- `validationDetails` : détails de validation d'une recette Préparation des données.

Détails de validation de la recette (RecipeValidationDetailRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `message` : message de validation de la recette.
- `nodeName` : nom du nœud référencé dans les détails de validation.
- `nodeType` : type du nœud référencé dans les détails de validation.
- `severity` : sévérité de l'échec de validation. Les valeurs valides sont : `Error`, `Fatal` et `Warning`.
- `validationAction` : action de correction du nœud.
- `validationCode` : code de validation.

Jeu de données répliqué (ReplicatedDatasetRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `outputSource` : source de sortie, recette ou connexion, configurée pour cet objet connecté.

Paramètres de widget tableau (TableWidgetParametersRepresentation)

Le corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `collapsible` : indique si le tableau peut être réduit (`true`) ou non (`false`).
- `numberOfFrozenColumns` : nombre de colonnes figées pour le tableau.

Collection d'enregistrements non pris en charge (UnsupportedRecordCollectionRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `count` : nombre d'objets non couverts par l'héritage du partage. Cette valeur ne correspond pas toujours à la longueur du tableau de valeurs.
- `values` : collection d'objets non couverts par l'héritage du partage. Cette collection peut être plus courte que le nombre prévu en raison de la limitation de l'API.

Enregistrement non pris en charge (UnsupportedRecordRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `id` : ID de l'enregistrement.

Dimension XMD (XmdDimensionRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `defaultAction` : action par défaut de la dimension.

API interface utilisateur

Travaillez avec des listes associées, utilisez des ressources allégées pour obtenir des valeurs par défaut afin de créer et de cloner des enregistrements et utilisez plus d'objets avec l'API interface utilisateur.

Utiliser des ressources allégées pour obtenir des valeurs par défaut afin de créer et de cloner des enregistrements

Pour développer une interface utilisateur permettant aux utilisateurs de créer ou de cloner un enregistrement, commencez par créer une requête afin de récupérer les valeurs par défaut. Ces nouvelles ressources allégées ne renvoient pas d'informations sur la présentation et vous devez spécifier les champs que vous souhaitez renvoyer.

```
/ui-api/record-defaults/template/clone/{recordId}
/ui-api/record-defaults/template/create/{objectApiName}
```

Les nouvelles ressources sont des versions allégées des ressources existantes, qui récupèrent des données d'enregistrement pour chaque champ et renvoient des informations sur la présentation et l'objet.

```
/ui-api/record-defaults/clone/{recordId}
/ui-api/record-defaults/create/{objectApiName}
```

Récupérer les actions dans un lot de listes associées

Pour récupérer les actions dans un lot de listes associées pour un enregistrement, utilisez cette nouvelle ressource.

```
/ui-api/actions/record/{recordId}/related-list/batch/{relatedListIds}
```

Les `relatedListIds` sont facultatifs. Si vous ne les spécifiez pas, la réponse inclut les actions de chaque liste associée dans l'enregistrement spécifié.

Auparavant, vous utilisiez cette ressource pour récupérer les actions d'un lot de listes associées.

```
/ui-api/actions/record/{recordId}/related-list/{relatedListIds}
```

À compter de l'API version 50.0, cette ressource ne prend pas en charge une liste de `relatedListIds`, mais prend en charge un seul `relatedListId`.

Récupérer les listes associées d'un objet parent

Pour récupérer la liste associée d'un objet parent, utilisez cette ressource.

```
/ui-api/related-list-info/{parentObjectApiName}
```

Récupérer des données d'enregistrement pour une liste associée

Pour récupérer des données d'enregistrement pour une liste associée ou un lot de listes associées, utilisez ces nouvelles ressources.

```
/ui-api/related-list-records/{parentRecordId}/{relatedListId}
/ui-api/related-list-records/batch/{parentRecordId}/{relatedListIds}
```

Récupérer ou mettre à jour les métadonnées d'une liste associée

Pour récupérer ou mettre à jour les métadonnées d'une liste associée, utilisez cette nouvelle ressource.

```
/ui-api/related-list-info/{parentObjectApiName}/{relatedListId}
```

Pour récupérer les métadonnées d'un lot de listes associées, utilisez cette nouvelle ressource.

```
/ui-api/related-list-info/batch/${parentObjectApiName}/${relatedListIds}
```

Récupérer le nombre d'enregistrements pour une liste associée

Pour récupérer le nombre d'enregistrements pour une liste associée ou un lot de listes associées, utilisez ces nouvelles ressources.

```
/ui-api/related-list-count/{parentRecordId}/{relatedListId}
/ui-api/related-list-count/batch/{parentRecordId}/{relatedListIds}
```

Obtenir des éléments de navigation spécifiques (bêta)

Utilisez le nouveau paramètre `navItemNames` pour limiter une réponse aux éléments de navigation spécifiques à inclure dans la réponse. Les noms sont des noms de TabDefinition.

```
GET /ui-api/nav-items?navItemNames=accounts,tasks,approvals
```

Objets pris en charge

La plupart des ressources d'API interface utilisateur prennent en charge ces objets. Les ressources de vues de liste, les ressources de vues de liste Récemment utilisés (MRU) et les ressources de listes associée prennent en charge un ensemble limité d'objets, qui sont répertoriés ci-dessous.

- ActionPlan
- AiVisitRecommendation
- AiVisitRecommendRequest
- AssessmentIndValue
- AssetWarranty
- DeliveryTask
- Examination
- ExpenseReport
- ExpenseReportEntry
- IndividualApplication
- LoanApplicant
- LoanApplicantAddress
- LoanApplicantDeclaration
- LoanApplicantEmployment
- LoanApplicantIncome

- LoanApplicationAsset
- LoanApplicationFinancial
- LoanApplicationLiability
- LoanApplicationProperty
- LoanApplicationTitleHolder
- LoyaltyBenefit
- LoyaltyBenefitType
- LoyaltyLedger
- LoyaltyTierBenefit
- MessagingChannel
- MessagingEndUser
- MessagingSession
- MsgChannelLanguageKeyword
- OperatingHoursHoliday
- OpportunityParticipant
- OtherComponentTask
- PersonExamination
- PgmRebateTypBnftMapping
- PreliminaryApplicationRef
- ProductAttribute
- ProductAttributeSet
- ProductAttributeSetItem
- ProductAttributeSetProduct
- ProductServiceCampaign
- ProductTransfer
- ProductWarrantyTerm
- ProgramRebateType
- ProgramRebateTypeBenefit
- ProgramRebateTypeFilter
- ProgramRebateTypePayout
- ProgramRebateTypPayoutSrc
- RebateMemberProductAggregate
- RebatePayment
- RebatePayoutAdjustment
- RebateProgram
- RebateProgramMember
- RebateProgramMemberPayout
- RebateProgramPayoutPeriod
- ReceivedDocument
- RegulatoryAuthority

- RegulatoryAuthorizationType
- RegulatoryCodeAssessmentInd
- RegulatoryCodeViolation
- ResidentialLoanApplication
- SetupAssistantStep
- ShiftPattern
- SignatureTask
- SignatureTaskLineItem
- TrainingCourseParticipant
- TransactionJournal
- TrnCourse
- ViolationEnforcementAction
- ViolationType
- WarrantyTerm
- WaveAutoInstallRequest
- WebStoreCatalog

Supported Objects for List Views Resources

- AiVisitRecommendation
- AiVisitRecommendRequest
- AssetWarranty
- DeliveryTask
- Examination
- ExpenseReport
- ExpenseReportEntry
- IndividualApplication
- LoyaltyBenefit
- LoyaltyBenefitType
- LoyaltyLedger
- LoyaltyTierBenefit
- MessagingChannel
- MessagingSession
- OperatingHoursHoliday
- OpportunityParticipant
- PersonExamination
- PgmRebateTypBnftMapping
- PreliminaryApplicationRef
- ProductServiceCampaign
- ProductTransfer
- ProductWarrantyTerm
- ProgramRebateType

- ProgramRebateTypeFilter
- ProgramRebateTypeBenefit
- ProgramRebateTypePayout
- ProgramRebateTypPayoutSrc
- RebateMemberProductAggregate
- RebatePayment
- RebatePayoutAdjustment
- RebateProgram
- RebateProgramMember
- RebateProgramMemberPayout
- RebateProgramPayoutPeriod
- RegulatoryAuthority
- RegulatoryAuthorizationType
- RegulatoryCodeAssessmentInd
- RegulatoryCodeViolation
- ShiftPattern
- SignatureTask
- SignatureTaskLineItem
- TrainingCourseParticipant
- TransactionJournal
- TrnCourse
- ViolationEnforcementAction
- ViolationType
- WarrantyTerm

Objets pris en charge pour des ressources de vues de liste MRU

- AiVisitRecommendation
- AiVisitRecommendRequest
- AssetWarranty
- DeliveryTask
- Examination
- ExpenseReport
- ExpenseReportEntry
- IndividualApplication
- LoyaltyBenefit
- LoyaltyBenefitType
- LoyaltyLedger
- LoyaltyTierBenefit
- MessagingChannel
- MessagingSession
- OperatingHoursHoliday

- OpportunityParticipant
- PersonExamination
- PgmRebateTypBnftMapping
- PreliminaryApplicationRef
- ProductServiceCampaign
- ProductTransfer
- ProductWarrantyTerm
- ProgramRebateType
- ProgramRebateTypeBenefit
- ProgramRebateTypeFilter
- ProgramRebateTypePayout
- ProgramRebateTypPayoutSrc
- RebateMemberProductAggregate
- RebatePayment
- RebatePayoutAdjustment
- RebateProgram
- RebateProgramMember
- RebateProgramMemberPayout
- RebateProgramPayoutPeriod
- RegulatoryAuthority
- RegulatoryAuthorizationType
- RegulatoryCodeAssessmentInd
- RegulatoryCodeViolation
- ShiftPattern
- SignatureTask
- SignatureTaskLineItem
- TrainingCourseParticipant
- TransactionJournal
- TrnCourse
- ViolationEnforcementAction
- ViolationType
- WarrantyTerm

Objets pris en charge pour des ressources de listes associées

- ActionPlanTemplateItem
- ActionPlanTemplateItemValue
- ActionPlanTemplateVersion
- AssessmentTask
- Actif
- AuthorizedInsuranceLine
- Déclaration

- ClaimCase
- ClaimItem
- ClaimParticipant
- ContactEncounterParticipant
- Contract
- ContractContactRole
- Élément de ligne de contrat
- CoverageType
- DistributorAuthorization
- Autorisation
- EntityMilestone
- Expense
- HealthcareProvider
- Individual
- InsuranceClaimAsset
- InsurancePolicyAsset
- InsurancePolicyCoverage
- InsurancePolicyParticipant
- JobProfile
- LoanApplicant
- LoanApplicantDeclaration
- LoanApplicantEmployment
- LoanApplicantIncome
- LoanApplicationAsset
- LoanApplicationFinancial
- LoanApplicationTitleHolder
- Location
- LoyaltyBenefit
- LoyaltyProgramMember
- LoyaltyProgramPartner
- LoyaltyTier
- LoyaltyTierGroup
- MaintenanceAsset
- MaintenancePlan
- MessagingSession
- ProducerPolicyAssignment
- ProductCoverage
- ProductTransfer
- ProductWarrantyTerm
- ProgramRebateType

- ProgramRebateTypeBenefit
- ProgramRebateTypeFilter
- ProgramRebateTypePayout
- Devis
- QuoteDocument
- Élément de ligne de commande
- RebateMemberProductAggregate
- RebatePayoutAdjustment
- RebateProgramMember
- RebateProgramMemberPayout
- RebateProgramPayoutPeriod
- RecordsetFilterCriteria
- ResourceAbsence
- ResourcePreference
- RetailVisitKpi
- ReturnOrder
- ReturnOrderLineItem
- SalesAgreementProduct
- SalesAgreementProductSchedule
- ServiceAppointment
- Contrat de service
- ServiceCrewMember
- ServiceResource
- ServiceResourceSkill
- SkillRequirement
- SurveyResponse
- Tenant
- Feuille de temps
- UsageEntitlement
- UsageEntitlementPeriod
- User
- Visitor
- WorkOrder
- WorkOrderLineItem
- WorkPlanSelectionRule
- WorkPlanTemplate
- WorkStep
- WorkStepTemplate

API de transfert en masse 2.0

Ces appels ont été modifiés dans l'API version 50.0.

Utiliser des opérations de suppression définitive dans l'API de transfert en masse 2.0 pour supprimer des éléments
Les tâches d'ingestion de l'API de transfert en masse 2.0 prennent désormais en charge l'opération `hardDelete`.

Spécifier un espace de noms par défaut lors de la création d'une tâche

L'API de transfert en masse 2.0 prend désormais en charge l'en-tête `Sforce-Call-Options` pour spécifier un espace de noms par défaut lors de la création d'une tâche.

Récupérer les données de Big Objects
Les tâches de requête de l'API de transfert en masse 2.0 prennent désormais en charge les big objects Salesforce.

Renvoyer les colonnes dans l'ordre demandé pour les requêtes d'API de transfert en masse 2.0
Les requêtes d'API de transfert en masse 2.0 renvoient désormais les colonnes de réponse dans l'ordre que vous avez demandé, pas par ordre alphabétique. Vous devez utiliser la même version d'API pour les requêtes POST et GET afin de créer et de surveiller les requêtes en masse, sinon une erreur 409 est renvoyée.

Objets API Tooling nouveaux et modifiés

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

Service

Créer un composant personnalisé pour un Service incorporé
Utilisez l'objet EmbeddedServiceCustomComponent. Introduit dans l'API version 44.0, cet objet a été ajouté au *Tooling API Developer Guide*.

Activer une fonctionnalité Flow pour un Service incorporé
Utilisez les objets EmbeddedServiceFlow et EmbeddedServiceFlowConfig. Introduits dans l'API version 45.0, ces objets ont été ajoutés au *Tooling API Developer Guide*.

Configurer un menu de canal pour un Service incorporé
Utilisez les objets EmbeddedServiceMenuSettings et EmbeddedServiceMenuItem. Introduit dans l'API version 47.0, cet objet a été ajouté au *Tooling API Developer Guide*.

Communautés

Récupérer les métadonnées d'un ensemble de personnalisations ou d'une propriété d'ensemble de personnalisations
Introduits dans l'API version 40.0, les objets BrandingSet et BrandingSetProperty ont été ajoutés au guide Tooling API Reference and Developer Guide.

Personnalisation

Spécifier la version d'API pour exécuter un flux
Utilisez le nouveau champ `ApiVersion` dans l'objet Flow. Pour plus d'informations, consultez Adoption à la carte des changements de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels à la page 478.

Obtenir des informations sur mise à jour de version
Utilisez le nouvel objet ReleaseUpdate.

Développement

Gérer les champs enrichis pour la Capture des données de modification

Utilisez le nouvel objet `EnrichedField` pour interroger, récupérer ou supprimer des champs enrichis. Ajoutez un champ enrichi à PlatformEventChannelMember.

Spécifier une organisation avec la forme (fonctionnalités, paramètres, limites et licences) que vous souhaitez utiliser en créant des organisations tests pour la validation de métadonnées, lors de la création de packages gérés de deuxième génération ou de packages déverrouillés

Utilisez le nouveau champ `SourceOrg` dans l'objet Package2VersionCreateRequest. L'organisation source doit être une organisation de production.

Définir l'utilisateur destinataire des notifications par e-mail pour les erreurs concernant vos packages gérés de deuxième génération ou packages déverrouillés

Utilisez le nouveau champ `PackageErrorUsername` dans l'objet Package2.

Déterminer si un objet SourceMember représente une nouvelle entité ou une modification d'une entité existante

Utilisez le nouveau champ `IsNewMember` dans l'objet SourceMember.

API de métadonnées

L'API de métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

Salesforce globalement

Afficher les liens de survol de liste associée en haut des pages de détail d'enregistrement et des pages de détail d'objet personnalisé dans la Configuration

Utilisez le nouveau champ `enableRelatedListHovers` dans le type de métadonnées UserInterfaceSettings.

Ajouter une couleur de thème personnalisée au guide dans l'application

Utilisez les champs `themeColor` et `themeSaturation` dans le type de métadonnées Prompt.

Lightning Scheduler

Associer une classe Apex personnalisée à une stratégie de planification afin de vérifier la disponibilité de ressources de service dans des calendriers externes

Utilisez le champ `extCalEventHandler` dans le type de métadonnées AppointmentSchedulingPolicy.

Définir des créneaux horaires de rendez-vous supérieurs à une heure

Utilisez les nouvelles valeurs dans le champ `appointmentStartTimeInterval` du type de métadonnées AppointmentSchedulingPolicy.

Salesforce Einstein

Définir si les entrées des clients sont consignées avec les données de conversation

Utilisez le nouveau champ `logPrivateConversationData` dans le type de métadonnées Bot. Introduit dans l'API version 48.0, ce champ a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

Attribuer des fonctions système à un dialogue

Utilisez le nouveau sous-type `ConversationSystemDialog` du type de métadonnées BotVersion. Introduit dans l'API version 48.0, ce sous-type a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

Définir le fournisseur utilisé pour un langage particulier

Utilisez le nouveau champ `nlpProviders` dans le type de métadonnées existant BotVersion. Introduit dans l'API version 49.0, ce champ a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

Identifier le comportement du robot dans des scénarios Réparation de la conversation
Utilisez le nouveau champ `optionalCollect` dans le type de métadonnées BotVariableOperation. Introduit dans l'API version 48.0, ce champ a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

Ajouter des tentatives de réparation à Réparation de la conversation
Utilisez le nouveau champ `retryMessages` dans le type de métadonnées existant BotVariableOperation. Introduit dans l'API version 48.0, ce champ a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

Définir le langage ou le service en langage naturel attribué à une version de robot
Utilisez le nouveau sous-type `ConversationDefinitionNlpProvider` dans le type de métadonnées BotVersion. Introduit dans l'API version 49.0, ce sous-type a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

Ventes

Gérer les paramètres de mise en évidence des modifications des affaires pour les champs Montant et Date de fermeture d'opportunité
Utilisez les champs `oppAmountDealMotionEnabled` et `oppCloseDateDealMotionEnabled` dans le type de métadonnées OpportunitySettings.

Activer l'application mobile Inbox pour l'utilisation de Microsoft Intune dans la gestion des appareils et des applications
Utilisez le nouveau champ `enableInboxMobileIntune` dans le type de métadonnées EmailIntegrationSettings.

Déterminer si les modifications que vous apportez aux événements dans Salesforce sont synchronisées avec Outlook et Gmail
Utilisez le nouveau champ `orgIsSyncingEventsOutbound` dans le type de métadonnées EmailIntegrationSettings.

Service

Personnaliser votre fonctionnalité Chat Service incorporée
Utilisez le nouveau champ `embeddedServiceCustomizations` dans les types de métadonnées EmbeddedServiceFlowConfig et EmbeddedServiceMenuSettings.

Activer le vote pour les produits et les fonctionnalités Knowledge
Utilisez le nouveau champ `votingEnabled` dans le type de métadonnées KnowledgeSettings.

Activer le service d'optimisation pour accéder aux données de Field Service
Utilisez le nouveau champ `optimizationServiceAccess` dans le type de métadonnées FieldServiceSettings.

Restreindre l'accès aux entrées de conversation dans Live Messaging
Utilisez le nouveau champ `enableCheckCEUserPerm` dans le type de métadonnées LiveMessageSettings.

Analytics

Activer Sécuriser le partage et le téléchargement d'images
Utilisez le nouveau champ `enableSecureImageSharing` dans le type de métadonnées AnalyticsSettings.

Activer la fonctionnalité Liste de surveillance pour les actifs Analytics
Utilisez le nouveau champ `enableOrgHasWatchlistEnabled` dans le type de métadonnées AnalyticsSettings.

Activer la fonctionnalité de rapport Lightning Experience pour ajouter automatiquement des champs Type de rapport personnalisé lors de la création de rapports
Utilisez le nouveau champ `enableReportCrtAutoAddPref` dans le type de métadonnées AnalyticsSettings.

Activer la planification de requêtes de flux de données basées sur la priorité
Utilisez le nouveau champ `enableRequestPrioritySchdl` dans le type de métadonnées AnalyticsSettings.

Activer l'exercice fiscal personnalisé pour importer des définitions d'exercice fiscal personnalisé depuis Salesforce vers Analytics

Utilisez le nouveau champ `enableWaveCustomFiscal` dans le type de métadonnées AnalyticsSettings.

Activer l'indexation de dimensions à valeurs multiples

Utilisez le nouveau champ `enableWaveIndexMVDim` dans le type de métadonnées AnalyticsSettings.

Spécifier le nombre maximal d'heures pendant lesquelles une application Analytics peut être `InProgress`

Utilisez le nouveau champ `maxHoursAppInProgress` dans le type de métadonnées AnalyticsSettings.

Spécifier si Fin de l'année dans Analytics correspond à la date de clôture de l'exercice fiscal ou à la fin de l'année civile

Utilisez le nouveau champ `setWaveIsYearEndFiscalYear` dans le type de métadonnées AnalyticsSettings.

RETRAIT : les champs ci-dessous ont été retirés du type de métadonnées AnalyticsSettings dans l'API version 50.0

- `analyticsCalendarApp`
- `canEnableLiveMetrics`
- `enableDataBlending`
- `inheritSharingForNonOpptyObjects`
- `inheritSharingForOpptyObject`

Communautés

Migrer les nouvelles images de rubrique de navigation et d'actualité

Utilisez les types de métadonnées ContentAsset et ManagedTopics. Pour les images de rubriques gérées qui ont été chargées dans l'API version 49.0 et antérieure, utilisez les types de métadonnées Document et ManagedTopics.

Chatter

Désactiver les notifications pour les questions Chatter

Utilisez les nouveaux champs `noQnOwnNotifyOnCaseCmt`, `noQnOwnNotifyOnRep`,`noQnSubNotifyOnBestR` et `noQnSubNotifyOnRep` dans le type de métadonnées ChatterEmailsMDSettings.

Personnalisation

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : Le champ `enableSecureGuestAccess` du type SharingSettings est toujours `true`, quelle que soit la valeur que vous définissez

Une modification de la valeur `enableSecureGuestAccess` est sans effet dans Salesforce.

RETRAIT : le champ `enableDynamicForms` du type RecordPageSettings est retiré

Le champ `enableDynamicForms` est retiré dans l'API version 50.0.

Connecter à Isotope en tant que source de données externe

Utilisez la nouvelle valeur `ContenHubIsotope` dans le champ `type` du type de métadonnées ExternalDataSource.

Comprendre l'option Licences requises pour l'autorisation personnalisée

Si vous utilisez des packages gérés Salesforce, le champ `isLicensed`, qui est en lecture seule, de l'objet CustomPermission indique si l'autorisation personnalisée nécessite des licences Salesforce.

Vérifier que seules les autorisations accessibles à votre organisation sont activées en clonant des profils

Utilisez le nouveau champ `restrictedProfileCloning` dans le type de métadonnées UserManagementSettings. Si `false`, toutes les autorisations actuellement activées dans le profil source sont également activées dans le profil cloné, même si votre organisation ne peut pas y accéder.

Lightning Flow

Spécifier la version d'API pour exécuter un flux

Utilisez le champ `apiVersion` dans le type de métadonnées Flow. Pour plus d'informations, consultez Adoption à la carte des changements de comportement à l'exécution pour des flux et des processus individuels à la page 478.

Mémoriser le paramètre d'affichage du texte pour la ressource de flux Modèle de texte

Utilisez le nouveau champ `isViewedAsPlainText` dans le sous-type FlowTextTemplate du type de métadonnées Flow.

Restreindre les règles de FlowDecision afin de renvoyer true uniquement si l'enregistrement déclencheur ne remplissait pas les conditions avant la mise à jour déclencheur et si $Record remplit désormais les conditions

Utilisez le nouveau champ `doesRequireRecordChangedToMeetCriteria` dans le sous-type de métadonnées FlowRule du type de métadonnées Flow.

Exécuter un flux déclenché par un enregistrement uniquement lors de la mise à jour d'un enregistrement afin qu'il remplisse les critères spécifiés

Utilisez le nouveau champ `doesRequireRecordChangedToMeetCriteria` dans le sous-type FlowRule du type de métadonnées Flow. Pour plus d'informations, consultez Amélioration des performances avec les flux déclenchés par un enregistrement qui exécutent uniquement des modifications spécifiques à la page 473.

Filtrer les résultats de requête Flow en définissant une logique de filtrage conditionnelle avec les opérateurs « AND » et « OR »

Utilisez le nouveau champ `filterLogic` dans les sous-types FlowRecordDelete, FlowRecordLookup, FlowRecordUpdate, FlowStart et FlowDynamicChoiceSet du type de métadonnées Flow.

Déboguer un flux dans une organisation sandbox au nom d'un autre utilisateur

Utilisez le nouveau champ `canDebugFlowAsAnotherUser` dans le type de métadonnées FlowSettings. Pour plus d'informations, consultez Débogage des erreurs de flux dans des organisations sandbox au nom d'un autre utilisateur à la page 467.

RETRAIT : le champ `sendEmailsEvenWhenAutomationUpdatesSameRecord` du type EmailAdministrationSettings est retiré

Le champ `sendEmailsEvenWhenAutomationUpdatesSameRecord` est retiré dans l'API version 50.0.

RETRAIT : le champ `enableInvocableFlowFixEnabled` du type FlowSettings est retiré

Le champ `enableInvocableFlowFixEnabled` est retiré dans l'API version 50.0.

Sécurité et identité

Sécuriser les requêtes et les réponses SAML lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité

Utilisez le nouveau champ `samlSigningAlgoType` dans le type de métadonnées ConnectedApp.

RETRAIT : le champ `requireInsecurePortalAccess` du type de métadonnées CustomSites est retiré

Le champ `requireInsecurePortalAccess` est retiré dans l'API version 50.0.

Activer le partage des ressources d'origines croisées (CORS) pour certains points de terminaison OAuth

Utilisez le nouveau champ `enableOauthCorsPolicy` dans le sous-type de métadonnées SessionSettings du type de métadonnées SecuritySettings.

Afficher et modifier les certificats d'authentification utilisateur activés par PEM

Utilisez le nouveau type de métadonnées UserAuthCertificate.

Empêcher les connexions à partir de UserDevices dont l'accès a été révoqué

Utilisez le nouveau champ `enforceUserDeviceRevoked` dans le sous-type de métadonnées SessionSettings du type de métadonnées SecuritySettings.

Développement

Activer le mode de simulation afin de tester les intégrations personnalisées à partir d'environnements de non production avec AppExchange App Analytics

Utilisez le nouveau champ `enableSimulationMode` dans le type de métadonnées AppAnalyticsSettings.

Empêcher les appels de navigation d'API consécutifs dans Visualforce

Utilisez le nouveau champ `enableNoBackgroundNavigations` dans le type de métadonnées LightningExperienceSettings.

Activer Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning

Utilisez le nouveau champ `enableAuraSecStaticResCRUCPref` dans le type de métadonnées LightningExperienceSettings. Ce champ est associé à la mise à jour de version Activer Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning.

Customer 360 Audiences

Modifiez ou gérez les objets flux de données, lac de données et modèle de données Customer 360 Audiences avec l'API de métadonnées Customer 360 Audiences.

Examinez les nouveaux types de métadonnées DataSource, DataStreamDefinition et MktDataTranObject pour connaître les possibilités de modification.

Quip : gestion des modèles, nouvelles métriques de modèle d'engagement des utilisateurs, données Salesforce dans l'application live Carte des relations, vues de liste filtrées, et davantage

Marquez vos documents Quip incorporés en tant que modèles. Favorisez l'adoption des modèles avec la Bibliothèque de modèles dans Quip. Consultez des métriques d'engagement des utilisateurs granulaires pour déterminer comment les utilisateurs exploitent les modèles Quip. Ajoutez des mentions de données Salesforce live en ligne à un document ou à une feuille de calcul Quip. Créez des cartes des relations Salesforce et Quip hybrides.

DANS CETTE SECTION :

Découverte des fonctionnalités de Quip pour Customer 360 avec le package géré Quip Setup Starter

Pour découvrir les fonctionnalités Quip pour Customer 360 les plus utilisées, installez le package géré Quip Setup Starter. Quip Setup Starter vous permet de gagner du temps en création de modèles, en configuration de composants Quip Lightning, en configuration de l'automatisation, et davantage. Vous pouvez installer le package géré dans votre organisation sandbox afin de tester sans impacter votre organisation, ou l'installer directement dans votre organisation de production Salesforce.

Gestion de vos modèles Quip dans Quip et Salesforce (bibliothèque de modèles)

Marquez vos modèles afin de différencier les documents Quip que votre équipe utilise en tant que modèles. Déterminez quels documents sont incorporés à Salesforce selon l'objet, convertissez vos documents incorporés en modèles et accédez aux modèles depuis la Bibliothèque de modèles Quip.

Utilisation de métriques pour générer des rapports sur l'engagement des utilisateurs avec des modèles Quip incorporés

Identifiez les utilisateurs qui interagissent avec des documents Quip et ceux qui ont besoin d'un accompagnement. Utilisez des rapports et des tableaux de bord pour comprendre les tendances d'interaction des utilisateurs avec des documents et des modèles. Les métriques sont disponibles pour les documents et les modèles associés à des enregistrements Salesforce.

Ajout de champs d'enregistrement Salesforce en ligne à un document Quip (mentions de données)

Ajoutez des données Salesforce live à vos documents, feuilles de calcul et plans de compte Quip sans compromettre votre mise en forme. Avec les mentions de données en ligne, les données sont lues comme un texte normal, mais restent à jour et synchronisées avec Salesforce. Vous pouvez même modifier les champs d'enregistrement à partir de mentions de données, ce qui facilite la conservation de votre travail Salesforce dans Quip.

Création d'une carte des relations dans Quip avec des données Salesforce live

Élaborez des cartes de relations dans vos Plans de compte avec des données d'enregistrement Salesforce importées. Pour ajouter des données à vos cartes existantes hors de Salesforce, créez des cartes Quip personnalisées.

Utilisation des autorisations d'enregistrement Salesforce pour déterminer l'accès aux documents Quip liés

Le partage synchronisé fournit une série d'options qui permettent de définir l'accès aux documents Quip associés à des enregistrements Salesforce. Avec la nouvelle option Accès aux enregistrements Salesforce, les utilisateurs qui ont accès à un enregistrement Salesforce ont le même accès aux documents Quip liés. Vous pouvez définir l'accès à votre document Quip lié au niveau de l'organisation sans compromettre la sécurité.

Gestion des données Salesforce live dans Quip

Gardez vos données Salesforce sécurisées et dynamiques dans Quip avec Autorisations Salesforce en miroir et désactivez la fonctionnalité des rapports live. Lorsque vous avez activé Autorisations Salesforce en miroir, dans Quip les utilisateurs peuvent accéder uniquement aux données auxquelles ils ont accès dans Salesforce.

Test de l'intégrité de votre connexion Quip à Salesforce

Utilisez le Contrôle d'intégrité Quip pour effectuer une série de tests automatisés sur la connexion de votre site Quip et de votre organisation Salesforce. Lorsque le Contrôle d'intégrité Quip détecte des problèmes, il renvoie instantanément des résultats et des solutions pour rétablir la connexion. Vous pouvez exécuter un Contrôle d'intégrité sur la connexion d'un site Quip à Salesforce ou la connexion à Quip et à Salesforce d'un utilisateur individuel.

Personnalisation de vos vues de liste Salesforce avec des filtres dans Quip

Organiser vos applications live List Salesforce dans Quip afin d'afficher uniquement les enregistrements qui vous intéressent. Avec des filtres personnalisables dans Quip, les utilisateurs qui ont accès en modification à un document peuvent filtrer les vues de liste et les listes associées en fonction des champs qu'ils spécifient. Les listes associées sont plus faciles à gérer et les utilisateurs peuvent exclure au fur et à mesure les enregistrements anciens ou obsolètes.

Simplification de votre configuration Quip pour Customer 360, processus d'activation et autres améliorations

Nous avons amélioré les expériences Quip pour Customer 360 dans Quip et Salesforce.

Élaboration d'automatisations personnalisées avec les nouvelles API Quip

Utilisez des points de terminaison d'API Quip pour automatiser vos processus métier et synchroniser les actions de votre équipe.

Découverte des fonctionnalités de Quip pour Customer 360 avec le package géré Quip Setup Starter

Pour découvrir les fonctionnalités Quip pour Customer 360 les plus utilisées, installez le package géré Quip Setup Starter. Quip Setup Starter vous permet de gagner du temps en création de modèles, en configuration de composants Quip Lightning, en configuration de l'automatisation, et davantage. Vous pouvez installer le package géré dans votre organisation sandbox afin de tester sans impacter votre organisation, ou l'installer directement dans votre organisation de production Salesforce.

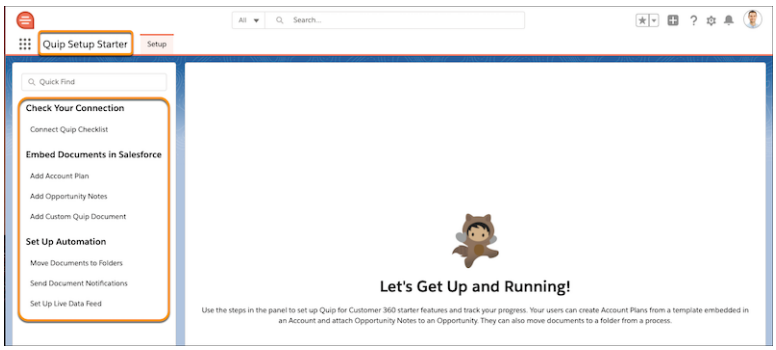
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Pourquoi : découvrez les possibilités qu'offre Quip pour Customer 360 avec un package géré Salesforce. Utilisez les paramètres préconfigurés ou configurez vos propres paramètres adaptés à vos besoins. Créez des modèles Plan de compte et Notes sur les opportunités, incorporez-les à des enregistrements Salesforce et configurez l'automatisation afin de déterminer quand un document

est créé à partir d'un modèle, le tout depuis le package géré. Le package géré Quip Setup Starter vérifie également votre connexion Quip et Salesforce pour s'assurer que tout est en place. Lorsque vous avez terminé, vous pouvez conserver les configurations de Quip Setup Starter ou les supprimer en toute sécurité pour créer les vôtres.

Comment :



téléchargez le package géré Quip Setup Starter dans une organisation sandbox ou de production, et suivez les étapes guidées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Vidéo de présentation Quip Setup Starter

Gestion de vos modèles Quip dans Quip et Salesforce (bibliothèque de modèles)

Marquez vos modèles afin de différencier les documents Quip que votre équipe utilise en tant que modèles. Déterminez quels documents sont incorporés à Salesforce selon l'objet, convertissez vos documents incorporés en modèles et accédez aux modèles depuis la Bibliothèque de modèles Quip.

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

Quand : utilisez le Gestionnaire de modèle et la validation de modèle par l'aperçu sandbox. Marquez les documents en tant que modèles et accédez aux galeries privées sur le Web d'ici octobre 2020 et sur l'application Quip pour le bureau d'ici le début du mois de novembre 2020.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Pourquoi : favorisez l'adoption des modèles par les utilisateurs dans Quip. Aidez les utilisateurs à différencier vos documents et vos modèles Quip en les marquant. Gérez aisément vos modèles Quip avec des galeries privées.

Comment : faites vos premiers pas avec les modèles Quip en utilisant les fonctionnalités ci-dessous.

- Marquer un document en tant que modèle

  Pour rechercher et utiliser aisément les documents Quip utilisés en tant que modèles, marquez-les dans Quip. Vous pouvez également protéger vos modèles contre toute modification accidentelle et indiquer qu'un modèle est prêt à être utilisé avec le verrouillage. Pour apporter des modifications ultérieures, déverrouillez-le. Après avoir marqué un document en tant que modèle, partagez-le avec d'autres utilisateurs ou gardez-le dans votre galerie privée Créé par moi. Les utilisateurs et les administrateurs peuvent marquer des documents en tant que modèles. Après avoir marqué un document en tant que modèle, vous ne pouvez pas le réinitialiser.

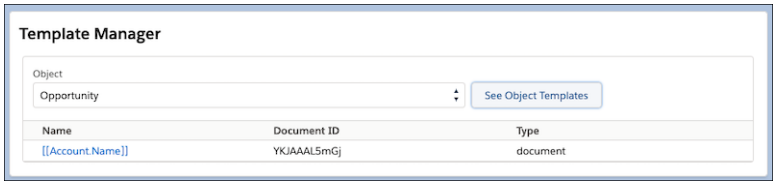
- Gérer les modèles Quip avec la bibliothèque de modèles

  Facilitez la recherche et la création de modèles dans Quip pour vous et vos utilisateurs. Laissez vos utilisateurs choisir l'emplacement où ils travaillent et créent des documents à partir de modèles Quip. Avec la Bibliothèque de modèles Quip, les utilisateurs peuvent

créer et partager des modèles dans des galeries privées, notamment les galeries Créé par moi et Partagé avec moi, ou commencer à partir de modèles échantillons.

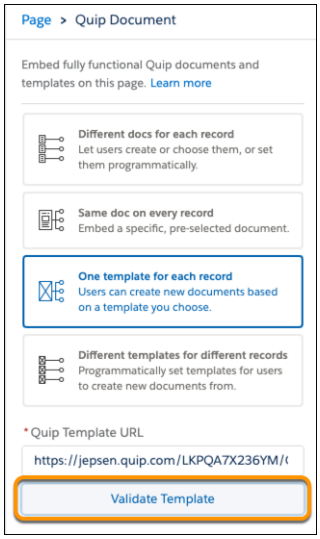
- Exposition des documents incorporés avec le Gestionnaire de modèle

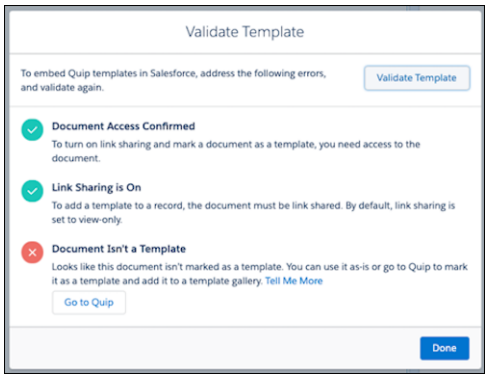
  Pour déterminer quels documents Quip sont incorporés à des enregistrements Salesforce via le composant Document Quip, accédez au Gestionnaire de modèle dans la page de configuration de Quip. Dans Salesforce, accédez à Configuration, puis saisissez `Quip` dans la case Rechercher dans Quip. Recherchez le Gestionnaire de modèle, puis sélectionnez un objet pour afficher ses documents incorporés. Vous pouvez ouvrir un aperçu du document dans Quip ou le marquer en tant que modèle. Vous pouvez marquer en tant que modèle uniquement les documents auxquels vous avez totalement accès dans Quip.



- Valider les modèles Quip à partir du composant Document Quip

  Pour vous assurer que les documents ajoutés au composant Document Quip dans le Générateur d'applications Lightning sont des modèles, partagés avec un lien, et que vous y avez accès, cliquez sur **Valider le modèle**. La validation du modèle élimine la nécessité de dépanner les erreurs éventuelles et facilite la conversion de vos nouveaux documents Quip en modèles.





CONSULTER ÉGALEMENT :

Support Quip : Getting Started with Templates

Utilisation de métriques pour générer des rapports sur l'engagement des utilisateurs avec des modèles Quip incorporés

Identifiez les utilisateurs qui interagissent avec des documents Quip et ceux qui ont besoin d'un accompagnement. Utilisez des rapports et des tableaux de bord pour comprendre les tendances d'interaction des utilisateurs avec des documents et des modèles. Les métriques sont disponibles pour les documents et les modèles associés à des enregistrements Salesforce.

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

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Pourquoi : ajoutez des métriques d'engagement des nouveaux utilisateurs Quip à vos tableaux de bord Lightning. Utilisez ces données pour déterminer quels processus métiers fonctionnent et ceux qui doivent être revisités. À l'aide des métriques d'engagement Quip pour Customer 360, vous pouvez mesurer l'adoption de vos modèles et ajuster votre stratégie de modèles pour l'adapter aux besoins de vos clients.

Comment : dans la Configuration, saisissez `Quip` dans la case Recherche rapide. Sous Recueil de données sur l'utilisation de Quip pour Customer 360, cliquez sur **Activer les métriques Quip**. Créez des rapports et des graphiques Lightning en utilisant les métriques d'engagement Quip et ajoutez-les à vos tableaux de bord. L'actualisation des données des métriques prend 48 heures. Pour générer un rapport sur l'engagement dans Quip, activez les métriques au moins deux jours à l'avance.

Ajout de champs d'enregistrement Salesforce en ligne à un document Quip (mentions de données)

Ajoutez des données Salesforce live à vos documents, feuilles de calcul et plans de compte Quip sans compromettre votre mise en forme. Avec les mentions de données en ligne, les données sont lues comme un texte normal, mais restent à jour et synchronisées avec Salesforce. Vous pouvez même modifier les champs d'enregistrement à partir de mentions de données, ce qui facilite la conservation de votre travail Salesforce dans Quip.

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

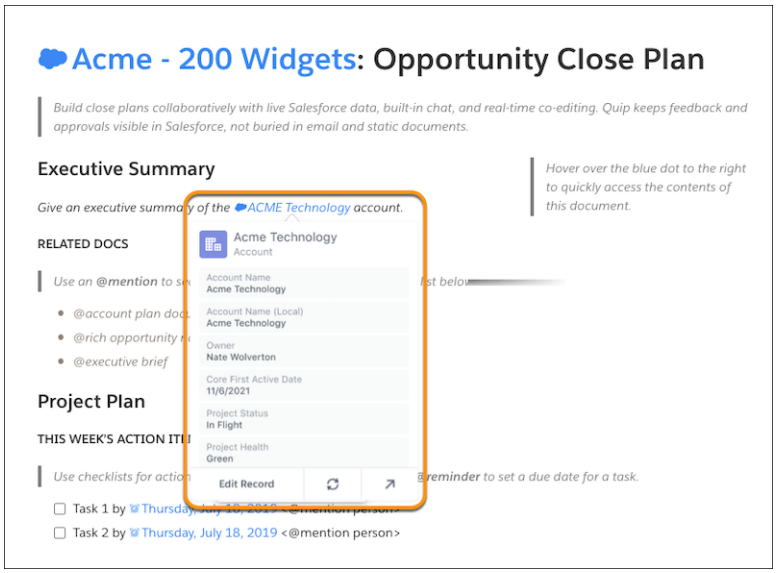
Quand : ajoutez des champs d'enregistrement Salesforce live à des documents Quip d'ici le 31 octobre 2020. Désormais disponible avec l'aperçu sandbox Salesforce.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Pourquoi : gardez vos Plans d'action à jour et spécifiques au compte. Vos commerciaux disposent en permanence des toutes dernières informations et peuvent choisir de travailler depuis Quip ou Salesforce. Utilisez les mentions de données Salesforce live afin de créer une expérience Quip et Salesforce hybride. Dans Quip, créez une feuille de calcul personnalisée qui extrait des données à partir de plusieurs sources et inclut des mentions de données Salesforce live dans les enregistrements. Vous pouvez aisément collaborer avec d'autres équipes, même avec celles qui n'utilisent pas Salesforce, et toutes vos données sont accessibles à un emplacement unique.

Comment : pour la configuration de mentions de données Salesforce live, Quip crée et attribue par défaut l'ensemble d'autorisations Autoriser l'accès aux objets de collaboration Salesforce C2C.

Dans un document ou une feuille de calcul Quip, les utilisateurs peuvent mentionner un enregistrement Salesforce, puis sélectionner l'un de ses champs. Les utilisateurs peuvent afficher et ajouter uniquement les champs auxquels ils ont accès dans Salesforce. Les utilisateurs autorisés à afficher un document Quip peuvent consulter les mentions Salesforce live qui ont été ajoutées au document. Seuls les utilisateurs qui ont accès en modification au champ peuvent synchroniser les modifications avec Salesforce.



Création d'une carte des relations dans Quip avec des données Salesforce live

Élaborez des cartes de relations dans vos Plans de compte avec des données d'enregistrement Salesforce importées. Pour ajouter des données à vos cartes existantes hors de Salesforce, créez des cartes Quip personnalisées.

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

Quand : ajoutez des données Salesforce à vos cartes de relations d'ici le mois d'octobre 2020. Désormais disponible avec l'aperçu sandbox Salesforce.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Pourquoi : aidez vos commerciaux à planifier leurs comptes à l'aide de cartes de relations Salesforce personnalisables. Créez des cartes à partir d'enregistrements de contact de Salesforce pour visualiser vos principales parties prenantes, et synchronisez les modifications effectuées dans Quip avec Salesforce. Ajoutez des cartes de relations Quip à vos cartes Salesforce afin d'organiser les données qui n'existent pas dans ou ne concernent pas Salesforce. Comme les données Salesforce restent à jour dans vos cartes, votre équipe est toujours informée et peut collaborer en temps réel.

Comment : dans un document Quip, saisissez `@Relationship Map`. Pour ajouter des données Salesforce à votre carte Quip personnalisée, accédez au Générateur de carte, puis cliquez sur **Importer depuis Salesforce**. Sélectionnez les enregistrements que vous souhaitez importer, puis cliquez sur **Importer**.

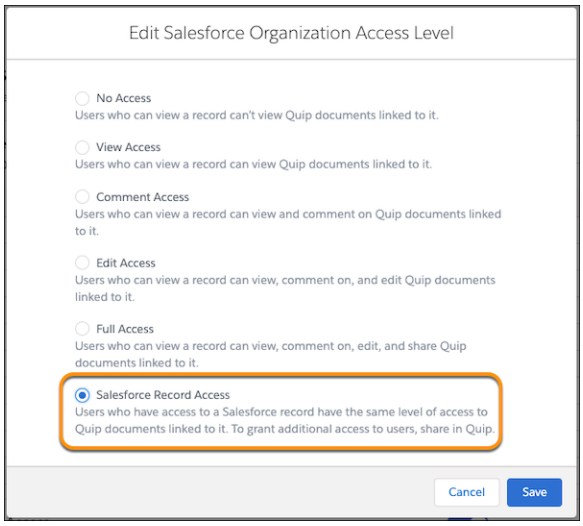
Utilisation des autorisations d'enregistrement Salesforce pour déterminer l'accès aux documents Quip liés

Le partage synchronisé fournit une série d'options qui permettent de définir l'accès aux documents Quip associés à des enregistrements Salesforce. Avec la nouvelle option Accès aux enregistrements Salesforce, les utilisateurs qui ont accès à un enregistrement Salesforce ont le même accès aux documents Quip liés. Vous pouvez définir l'accès à votre document Quip lié au niveau de l'organisation sans compromettre la sécurité.

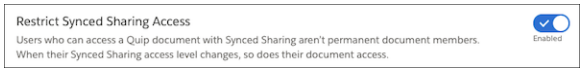
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

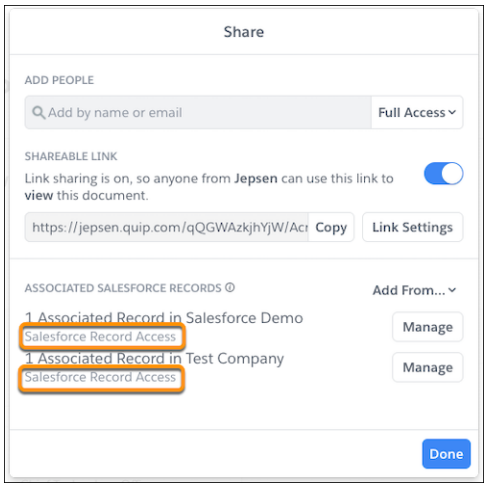
Pourquoi : utilisez l'option Partage synchronisé de l'accès aux enregistrements Salesforce afin de définir l'accès à votre document Quip lié en fonction des autorisations d'enregistrement Salesforce. Vous gagnez en temps de configuration de l'accès aux documents au niveau de l'organisation tout en préservant la sécurité des données et des informations de votre organisation.



Pour préciser l'accès aux documents, vous pouvez désormais restreindre le Partage synchronisé des documents. Les utilisateurs ajoutés à un document via le Partage synchronisé ne deviennent pas membres permanents du document. Lorsque le niveau d'accès Partage synchronisé change, l'accès à leur document change aussi. Si un utilisateur perd l'accès à un enregistrement, il perd également l'accès à ses documents Quip liés.



Les utilisateurs peuvent désormais vérifier si le Partage synchronisé est activé. Pour informer les utilisateurs que leurs documents sont partagés avec des membres de l'enregistrement, ils reçoivent une notification lorsqu'ils essaient de lier un document privé à un enregistrement Salesforce. Ils peuvent également consulter le niveau d'accès des membres de cet enregistrement à leur document lié avec le bouton Partager.



Gestion des données Salesforce live dans Quip

Gardez vos données Salesforce sécurisées et dynamiques dans Quip avec Autorisations Salesforce en miroir et désactivez la fonctionnalité des rapports live. Lorsque vous avez activé Autorisations Salesforce en miroir, dans Quip les utilisateurs peuvent accéder uniquement aux données auxquelles ils ont accès dans Salesforce.

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

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Pourquoi : simplifiez l'accès de Salesforce aux questions dans Quip avec les Autorisations Salesforce en miroir. Gardez les données Salesforce confidentielles sécurisées dans Quip sans gêner la collaboration. Les utilisateurs peuvent afficher dans Quip uniquement les données auxquelles ils ont accès dans Salesforce, ce qui facilite le partage et la collaboration sans se soucier de la confidentialité.

Comment : depuis la Console administrateur Quip, activez Autorisations Salesforce en miroir.

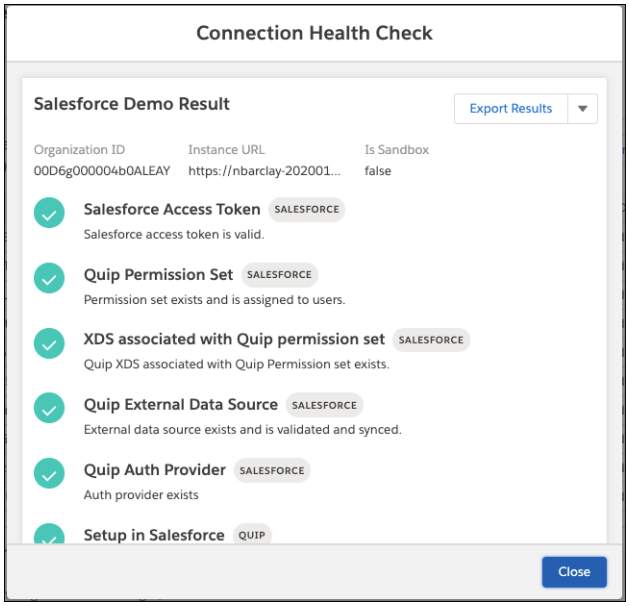
Test de l'intégrité de votre connexion Quip à Salesforce

Utilisez le Contrôle d'intégrité Quip pour effectuer une série de tests automatisés sur la connexion de votre site Quip et de votre organisation Salesforce. Lorsque le Contrôle d'intégrité Quip détecte des problèmes, il renvoie instantanément des résultats et des solutions pour rétablir la connexion. Vous pouvez exécuter un Contrôle d'intégrité sur la connexion d'un site Quip à Salesforce ou la connexion à Quip et à Salesforce d'un utilisateur individuel.

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

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Comment : dans la Console administrateur Quip, accédez aux Paramètres, puis sélectionnez **Salesforce**. Sous Organisations Salesforce connectées, cliquez sur **Tester l'intégrité de la connexion**.



Personnalisation de vos vues de liste Salesforce avec des filtres dans Quip

Organiser vos applications live List Salesforce dans Quip afin d'afficher uniquement les enregistrements qui vous intéressent. Avec des filtres personnalisables dans Quip, les utilisateurs qui ont accès en modification à un document peuvent filtrer les vues de liste et les listes associées en fonction des champs qu'ils spécifient. Les listes associées sont plus faciles à gérer et les utilisateurs peuvent exclure au fur et à mesure les enregistrements anciens ou obsolètes.

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

Quand : ajoutez des filtres à l'application live Salesforce List dans Quip à la fin du mois d'octobre 2020. Désormais disponible avec l'aperçu sandbox Salesforce.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Simplification de votre configuration Quip pour Customer 360, processus d'activation et autres améliorations

Nous avons amélioré les expériences Quip pour Customer 360 dans Quip et Salesforce.

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

Quand : obtenez les fonctionnalités avancées de Quip pour Customer 360 d'ici la fin du mois de septembre 2020. Désormais disponible avec l'aperçu sandbox Salesforce.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Pourquoi : les améliorations apportées aux fonctionnalités de Quip pour Customer 360 comprennent :

- Utiliser l'authentification unique (SSO) de Salesforce pour connecter automatiquement Salesforce à Quip.
  - Lors de la configuration de la connexion Quip et Salesforce, les utilisateurs qui utilisent la même authentification SSO pour Quip et Salesforce ne sont pas contraints de se reconnecter à Salesforce depuis Quip.
  - Les applications live Salesforce et les intégrations sont automatiquement connectées à l'organisation SSO.
- Créer un champ URL personnalisé pour vos modèles Quip à partir du composant Document Quip.

  - Pour économiser des clics et du temps, créez des champs personnalisés afin de stocker vos documents Quip incorporés depuis le Générateur d'applications Lightning.
- Autoriser les utilisateurs à marquer une organisation Salesforce préférée pour les données Salesforce dans Quip.
  - Les utilisateurs qui ont plusieurs connexions connectées peuvent en choisir une.
  - Les applications live, les mentions live, la consignation d'activités et les rapports extraient les données de l'organisation Salesforce préférée, sauf si ce choix est modifié manuellement.
  - Les utilisateurs peuvent marquer leur préférence uniquement pour les organisations qui figurent dans la liste d'autorisations Salesforce dans Quip.
- Consigner les activités de tous les objets Salesforce standard et personnalisés à partir d'un document Quip.
- Ajouter des appels, des tâches et des événements aux types d'activité pris en charge dans Quip.

Élaboration d'automatisations personnalisées avec les nouvelles API Quip

Utilisez des points de terminaison d'API Quip pour automatiser vos processus métier et synchroniser les actions de votre équipe.

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

Quand : utilisez les nouveaux points de terminaison d'API Automatisation Quip d'ici mois d'octobre 2020. Exportez des documents Quip en PDF d'ici novembre 2020. Désormais disponible avec l'aperçu sandbox Salesforce.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce qui possèdent un plan Quip pour Customer 360 ou une évaluation Quip gratuite.

Pourquoi : les nouveaux points de terminaison d'API Quip comprennent les éléments ci-dessous.

- API Automatisation Exporter en PDF
  - Pour marquer un cycle d'approbation comme complet ou prendre un cliché instantané pour garder un enregistrement, exportez un document Quip vers un fichier PDF.
  - Générez un fichier PDF à partir d'un document Quip et joignez-le à un document Quip désigné.
- API Automatisation Exportation d'applications live
  - Pour analyser vos données d'application live, faciliter les transitions d'organisation Salesforce ou réinitialiser des applications live à un autre emplacement, utilisez l'API Exportation d'applications live.
  - Pour les adapter à vos besoins métiers spécifiques, personnalisez les applications live.
  - Exportez une application live Salesforce vers une balise HTML qui peut être reconvertie en application live.
- API Automatisation Sections verrouillées
  - Pour préserver l'intégrité de vos modèles Quip et standardiser les meilleures pratiques, verrouillez les sections de modèle.
  - Verrouillez et déverrouillez des sections de documents.

Pardot : e-mails dans Lightning, améliorations d'Einstein et personnalisations supplémentaires

Créez, envoyez et gérez vos modèles d'e-mail et les contenus de vos e-mails dans une expérience de messagerie avancée. Connectez-vous à Salesforce CMS pour héberger et réutiliser des images dans le par e-mail, et recevez des métriques cumulées dans les enregistrements d'e-mail que vous utilisez le plus souvent. Vous pouvez également lancer rapidement une nouvelle synchronisation des prospects après avoir résolu des erreurs d'importation et personnaliser votre jalon de réussite Attribution Einstein.

DANS CETTE SECTION :

Expérience de la messagerie Pardot : e-mails revisités

Les marketeurs Pardot bénéficient d'une expérience de messagerie simplifiée et plus conviviale qui exploite la puissance de Lightning Platform. La nouvelle expérience de messagerie offre des capacités de composition d'e-mail avancées, des options d'aperçu et de test, et une expérience d'envoi configurable. Les marketeurs peuvent élaborer des contenus d'e-mail à partir de modèles et ajouter des images, un code HTML, du texte brut et des champs de fusion HML pour personnaliser leurs e-mails. Ils peuvent enregistrer les contenus des e-mails pour les réutiliser et consulter des rapports sur les performances des contenus.

Analytics et rapports : expérience optimisée

Recherchez les mises à jour partout dans les offres analytiques Pardot, notamment l'ajustement des options pour Attribution Einstein, des tableaux de bord B2B Marketing Analytics plus faciles à lire, et une fonctionnalité bêta qui facilite la synchronisation de champs personnalisés. Nous avons également amélioré les rapports sur les e-mails et facilité le recalcul de vos propres statistiques d'envoi d'e-mails.

Actifs et domaines marketing

De nouvelles fonctionnalités augmentent les capacités des utilisateurs, notamment des domaines plus sécurisés, et d'autres améliorations.

Ajout de liste de prospects à partir de la liste associée de contacts dans les comptes

Dans la version Summer '20, nous avons ajouté la prise en charge des marketeurs qui ajoutent des listes Pardot et des listes Engagement Studio à partir de certaines pages d'enregistrement et de vue de liste. Nous avons élargi cette prise en charge afin de permettre aux marketeurs d'ajouter des listes à partir de la liste associée de contacts dans les enregistrements de compte. Ajoutez des listes Pardot à partir d'enregistrements et de vues de liste sans quitter Salesforce.

Synchronisation des prospects avec une résolution des erreurs simplifiée

Dans la page Erreurs de synchronisation de prospect, une nouvelle option permet aux administrateurs de déclencher la synchronisation avec Salesforce des prospects dont les erreurs ont été résolues. Corrigez les erreurs existantes, revenez dans la page Erreurs de synchronisation de prospect de Pardot, sélectionnez vos prospects, puis cliquez sur le bouton pour déclencher une synchronisation. Auparavant, les prospects dont les erreurs avaient été résolues étaient synchronisés ou réimportés manuellement dans Pardot.

Organisation des données dans les rapports sur l'influence de campagne standard

Le rapport standard Campagnes avec les opportunités influencées (Customizable Campaign Influence) est désormais filtré pour afficher uniquement les principaux membres de campagne. Nous avons corrigé un problème qui affichait tous les enregistrements des membres de campagne dans la colonne Contact, ce qui entraînait des doublons.

Retrait de ObjectChangeLog

Le retrait de ObjectChangeLog est prévu avec la version Winter '21 pour les organisations Salesforce dans lesquelles le partage de données marketing est activé. Si vous utilisez le Partage de données marketing et avez une logique personnalisée élaborée autour de ObjectChangeLog, afin d'empêcher la synchronisation de certains enregistrements avec Pardot, utilisez à la place des règles de partage de données marketing.

Remplissage automatique de l'emplacement des prospects provisoirement non disponible

L'option de remplissage automatique de l'emplacement des prospects Pardot sur la base de l'adresse IP n'est pas disponible pour le moment. À l'attention des clients qui utilisent activement cette fonctionnalité, elle sera retirée le 14 décembre 2020. Modifiez tous les workflows qui s'appuient sur ces données avant cette date.

Retrait de la prise en charge d'Internet Explorer 11 dans Pardot le 31 décembre 2020

Le retrait de la prise en charge d'Internet Explorer 11 (IE11) dans Pardot est planifié pour le 31 décembre 2020. Vous pouvez continuer à utiliser IE11 après la date de retrait, mais Pardot ne peut pas garantir le support de toutes les fonctionnalités. Pour accéder à Pardot, utilisez l'un des navigateurs que nous prenons en charge.

API Pardot : éléments nouveaux et modifiés

Utilisez l'API Pardot plus efficacement avec ces fonctionnalités nouvelles et modifiées.

API Pardot version 5 (bêta)

Vous pouvez désormais essayer une nouvelle version normalisée de l'API Pardot. La version 5 de l'API Pardot offre de nouveaux points de terminaison qui permettent d'importer vos propres modèles et fichiers de page de destination externes dans Pardot.

Expérience de la messagerie Pardot : e-mails revisités

Les marketeurs Pardot bénéficient d'une expérience de messagerie simplifiée et plus conviviale qui exploite la puissance de Lightning Platform. La nouvelle expérience de messagerie offre des capacités de composition d'e-mail avancées, des options d'aperçu et de test, et une expérience d'envoi configurable. Les marketeurs peuvent élaborer des contenus d'e-mail à partir de modèles et ajouter des images, un code HTML, du texte brut et des champs de fusion HML pour personnaliser leurs e-mails. Ils peuvent enregistrer les contenus des e-mails pour les réutiliser et consulter des rapports sur les performances des contenus.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la création de contenus d'e-mails d'engagement

Créez et modifiez aisément des e-mails dans Lightning Experience avec de nouvelles capacités de conception interactives. Composez de tout nouveaux e-mails ou démarrez à partir d'un modèle que vous personnalisez en quelques clics. Les marketeurs Pardot peuvent faire glisser des composants d'e-mail vers l'emplacement de leur choix et appliquer un style. L'aperçu et les détails du contenu d'un e-mail sont disponibles dans l'enregistrement Contenu de l'e-mail. Créez des contenus d'e-mail et composez des e-mails depuis le nouvel onglet Contenu de l'e-mail, qui est disponible pour les utilisateurs de Pardot dans le Lanceur d'application.

Ajout d'images depuis Salesforce CMS aux e-mails

Permettez aux utilisateurs de sélectionner rapidement des images pour des contenus marketing par e-mail et des modèles depuis Salesforce CMS. Inutile de gérer l'hébergement de fichiers séparés ou les erreurs de copier-coller lorsque vous activez Salesforce CMS pour utiliser des contenus et des modèles d'e-mail. Après avoir activé et configuré la connexion, les utilisateurs peuvent accéder au référentiel en un clic de bouton.

Révision des métriques d'e-mail agrégées dans Lightning Experience

Les métriques de cumul sont disponibles dans les enregistrements de contenu d'e-mail et de modèle d'e-mail. Les marketeurs reçoivent une vue agrégée des performances de certains contenus et modèles basées sur des statistiques partout où ils sont utilisés. Les rapports sur les envois d'e-mails de liste individuels et le marketing par e-mail au niveau de la campagne sont également disponibles.

Prévisualisation et test d'un e-mail dans Lightning Experience

Les utilisateurs peuvent prévisualiser et tester des e-mails depuis l'enregistrement de contenu de l'e-mail. Avant d'envoyer un e-mail à une longue liste de destinataires, effectuez un test en l'envoyant à une liste test ou à des adresses e-mail individuelles. Vérifiez et dépannez les problèmes de personnalisation éventuels en prévisualisant les e-mails en tant que destinataires spécifiques.

Définition de l'envoi de vos e-mails

Après avoir élaboré le contenu d'un e-mail, les marketeurs définissent les destinataires avant de l'envoyer en tant qu'e-mail de liste. Sélectionnez une campagne, des listes de destinataires ou de suppression, des options d'expéditeur telles que le nom et l'adresse e-mail de l'expéditeur, et des actions de réalisation. L'expérience d'envoi permet aux marketeurs de contrôler les destinataires de l'e-mail, la date d'envoi et le traitement des réponses.

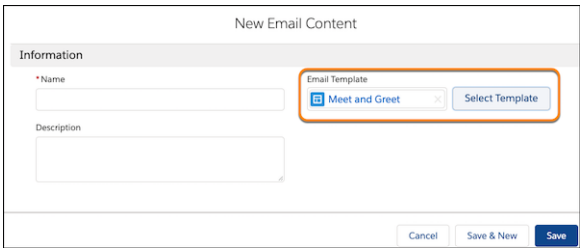
Simplification de la création de contenus d'e-mails d'engagement

Créez et modifiez aisément des e-mails dans Lightning Experience avec de nouvelles capacités de conception interactives. Composez de tout nouveaux e-mails ou démarrez à partir d'un modèle que vous personnalisez en quelques clics. Les marketeurs Pardot peuvent faire glisser des composants d'e-mail vers l'emplacement de leur choix et appliquer un style. L'aperçu et les détails du contenu d'un e-mail sont disponibles dans l'enregistrement Contenu de l'e-mail. Créez des contenus d'e-mail et composez des e-mails depuis le nouvel onglet Contenu de l'e-mail, qui est disponible pour les utilisateurs de Pardot dans le Lanceur d'application.

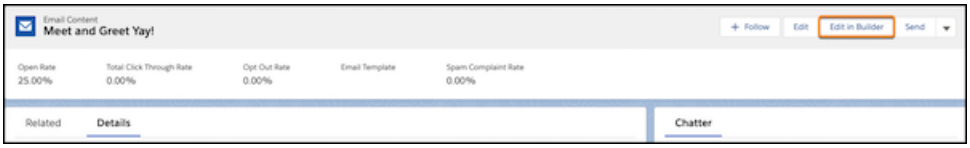
Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot dans Lightning Experience avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited. Elle n'est pas disponible dans Pardot Classic ou l'application autonome Pardot.

Qui : les marketeurs Pardot qui disposent des autorisations utilisateur Accéder au générateur de contenu par glisser-déposer et Gérer Email Content peuvent accéder aux capacités de composition d'e-mails.

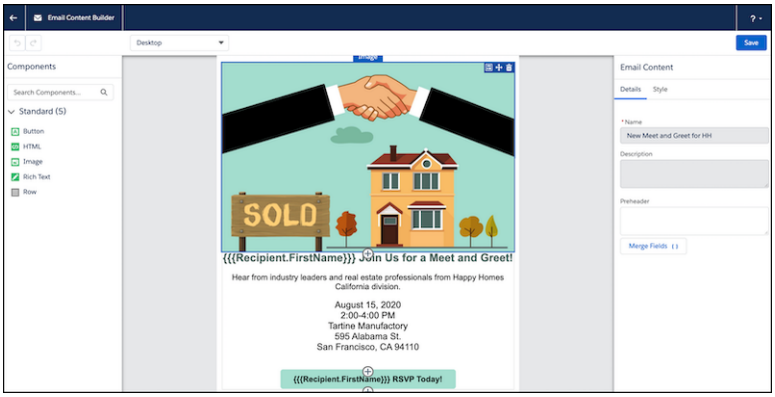
Comment : la nouvelle entité Contenu de l'e-mail est disponible pour les utilisateurs de Pardot dans le Lanceur d'application. Les marketeurs créent un enregistrement de contenu d'e-mail sous l'onglet Contenu de l'e-mail, puis ajoutent des composants et conçoivent des éléments depuis l'enregistrement. La création d'un e-mail à partir d'un modèle remplit les champs Objet et Corps HTML de l'e-mail à partir du modèle.



Cliquez sur **Modifier dans le générateur** depuis l'enregistrement.



Ajoutez des composants standard, concevez chaque composant, ajoutez des images depuis Salesforce CMS, mettez l'e-mail en forme et ajoutez des champs de fusion.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Création interactive de modèles d'e-mail d'engagement

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

Ajout d'images depuis Salesforce CMS aux e-mails

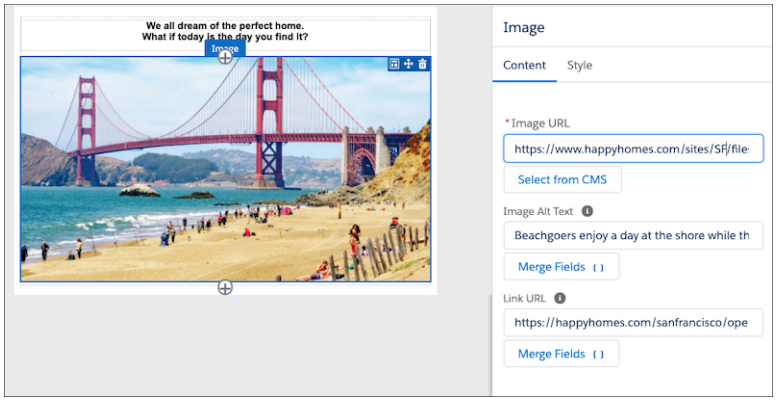
Permettez aux utilisateurs de sélectionner rapidement des images pour des contenus marketing par e-mail et des modèles depuis Salesforce CMS. Inutile de gérer l'hébergement de fichiers séparés ou les erreurs de copier-coller lorsque vous activez Salesforce CMS pour utiliser des contenus et des modèles d'e-mail. Après avoir activé et configuré la connexion, les utilisateurs peuvent accéder au référentiel en un clic de bouton.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot dans Lightning Experience avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited. Elle n'est pas disponible dans Pardot Classic ou l'application autonome Pardot.

Comment : pour utiliser des images CMS dans des e-mails Pardot, vous devez avoir un connecteur Salesforce-Pardot vérifié, et utiliser les Campagnes connectées et le Langage de fusion Handlebars. Une fois ces prérequis satisfaits, vous pouvez configurer la connexion CMS et les autorisations dans la Configuration de Salesforce. Ajoutez un domaine, créez ou sélectionnez un espace de travail et un canal dans CMS, puis désignez un canal à utiliser.

Remarque: Les utilisateurs de Professional Edition peuvent désormais créer un domaine personnalisé pour l'utiliser avec Salesforce CMS et les e-mails Pardot. Pendant la configuration, vous pouvez sélectionner uniquement l'option Salesforce CMS Content Delivery Network (CDN). La création de domaines personnalisés pour d'autres usages et méthodes reste limitée aux éditions Enterprise et Unlimited.

En composant des e-mails, faites glisser un bloc d'image vers la zone de dessin, puis cliquez sur **Sélectionner dans le CMS**. Sélectionnez une image ou cliquez sur **Ajouter un contenu** pour insérer une image. Si le canal connecté est utilisé dans plusieurs espaces de travail CMS, cliquez sur le titre de l'espace de travail pour en sélectionner un autre et accéder à d'autres images. Les images CMS sont disponibles dans les composants image et HTML, l'éditeur de texte enrichi et l'arrière-plan.



CONSULTER ÉGALEMENT :

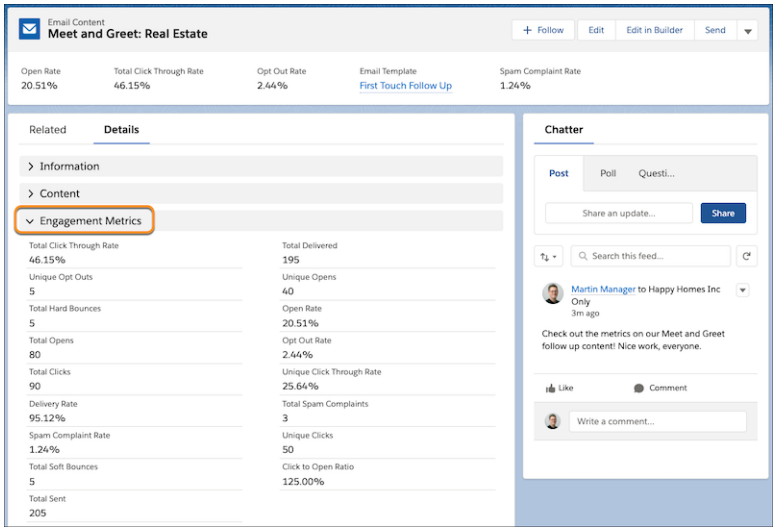
Livraison de contenus CMS avec un réseau de livraison de contenu (CDN)

Révision des métriques d'e-mail agrégées dans Lightning Experience

Les métriques de cumul sont disponibles dans les enregistrements de contenu d'e-mail et de modèle d'e-mail. Les marketeurs reçoivent une vue agrégée des performances de certains contenus et modèles basées sur des statistiques partout où ils sont utilisés. Les rapports sur les envois d'e-mails de liste individuels et le marketing par e-mail au niveau de la campagne sont également disponibles.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot dans Lightning Experience avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited. Elle n'est pas disponible dans Pardot Classic ou l'application autonome Pardot.

Comment : Aucune configuration n'est requise. Les métriques d'engagement sont affichées dans les pages de détail de modèle d'e-mail et de contenu d'e-mail.



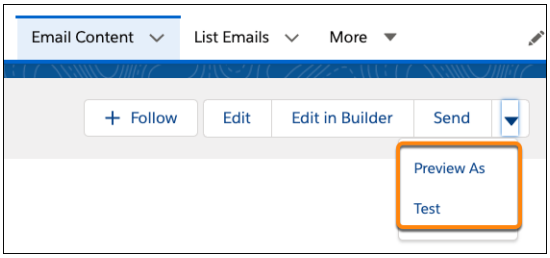
Prévisualisation et test d'un e-mail dans Lightning Experience

Les utilisateurs peuvent prévisualiser et tester des e-mails depuis l'enregistrement de contenu de l'e-mail. Avant d'envoyer un e-mail à une longue liste de destinataires, effectuez un test en l'envoyant à une liste test ou à des adresses e-mail individuelles. Vérifiez et dépannez les problèmes de personnalisation éventuels en prévisualisant les e-mails en tant que destinataires spécifiques.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot dans Lightning Experience avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited. Elle n'est pas disponible dans Pardot Classic ou l'application autonome Pardot.

Qui : les utilisateurs Pardot qui disposent des autorisations utilisateur Accéder au générateur de contenu par glisser-déposer et Gérer Email Content peuvent prévisualiser et tester le contenu des e-mails. Pour prévisualiser et tester les e-mails, les utilisateurs doivent également disposer des autorisations Pardot Afficher les prospects et Afficher les listes de segmentation.

Comment : depuis un enregistrement de contenu d'e-mail, les marketeurs peuvent prévisualiser au nom d'un prospect ou envoyer un e-mail test à une liste ou à une sélection de destinataires.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Prévisualisation et test des envois d'e-mails dans Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

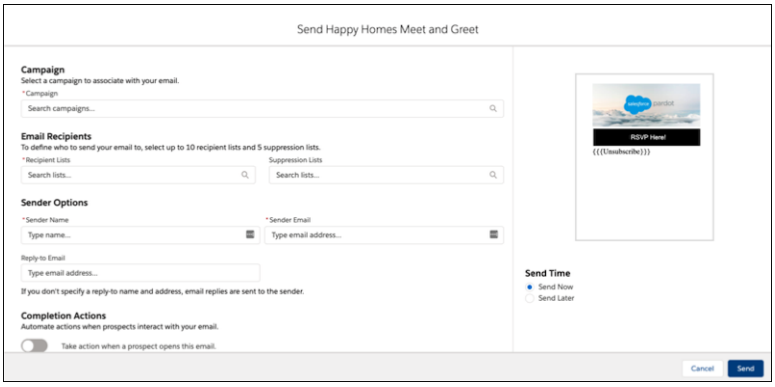
Définition de l'envoi de vos e-mails

Après avoir élaboré le contenu d'un e-mail, les marketeurs définissent les destinataires avant de l'envoyer en tant qu'e-mail de liste. Sélectionnez une campagne, des listes de destinataires ou de suppression, des options d'expéditeur telles que le nom et l'adresse e-mail de l'expéditeur, et des actions de réalisation. L'expérience d'envoi permet aux marketeurs de contrôler les destinataires de l'e-mail, la date d'envoi et le traitement des réponses.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot dans Lightning Experience avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited. Elle n'est pas disponible dans Pardot Classic ou l'application autonome Pardot.

Qui : les utilisateurs Pardot qui disposent de l'autorisation Gérer le contenu des e-mails peuvent envoyer des e-mails. Les utilisateurs doivent également disposer des autorisations Pardot Envoyer des e-mails, Envoyer des e-mails de liste et Créer des e-mails, Afficher les campagnes et Afficher les listes de segmentation.

Comment : envoyez et renvoyez des e-mails depuis l'enregistrement de contenu de l'e-mail. Les e-mails sont envoyés sous forme d'e-mail de liste, et les envois d'e-mail associés peuvent être visualisés sous l'onglet Associé de l'enregistrement. Sélectionnez des options d'envoi, définissez des actions de réalisation et planifiez l'envoi différé de l'e-mail dans la fenêtre modale.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Analytics et rapports : expérience optimisée

Recherchez les mises à jour partout dans les offres analytiques Pardot, notamment l'ajustement des options pour Attribution Einstein, des tableaux de bord B2B Marketing Analytics plus faciles à lire, et une fonctionnalité bêta qui facilite la synchronisation de champs personnalisés. Nous avons également amélioré les rapports sur les e-mails et facilité le recalcul de vos propres statistiques d'envoi d'e-mails.

DANS CETTE SECTION :

Choix d'un jalon de réussite pour Attribution Einstein Pardot

Ajustez votre modèle Attribution Einstein afin de mieux refléter vos processus métier en choisissant une étape du cycle de vie d'une opportunité en tant que jalon de réussite. Le paramètre par défaut suit une conversion, ou réussite, lors de la création d'une opportunité. Ce paramètre ne convient pas à votre activité, vous pouvez désormais le changer. Vous pouvez sélectionner ce jalon de réussite lors de la configuration initiale ou réentraîner le modèle sur la base de nouveaux critères.

Compréhension de vos clients avec de nouvelles connaissances sur les campagnes

Les Connaissances des campagnes Einstein fournissent maintenant des informations de tendance sur la taille de la société de vos prospects. Ces connaissances décrivent les personnes qui interagissent avec vos campagnes et actifs pour vous permettre de définir des modèles d'engagement et de cibler les personnes appropriées. Grâce à ces nouvelles informations, vous pouvez créer de meilleures audiences pour vos campagnes.

Métriques des tableaux de bord B2BMA plus faciles à consulter

À l'appui de vos commentaires, nous avons mis à jour de nombreuses étiquettes de widgets dans B2B Marketing Analytics afin de faciliter leur lecture. Par exemple, lorsqu'une métrique ou un filtre provient de Salesforce ou Pardot, ou correspond à un total ou à une valeur unique, sa nature est clairement indiquée (1). Pour en savoir plus sur un widget ou une valeur, l'utilisateur clique sur le bouton Aide d'un tableau de bord (2) afin de consulter la documentation de référence correspondante.

Accélération de la récupération des données de champs personnalisés des prospects (bêta)

Cette solution améliore les performances de vos champs personnalisés de prospect Pardot à travers vos applications analytiques. La synchronisation des objets Pardot fonctionne en copiant les données de vos prospects dans un nouveau jeu de données. Elle améliore les performances dans la plate-forme Analytics, car les données des prospects peuvent être utilisées séparément des autres jeux de données volumineux.

Affichage des taux d'ouverture et de clic plus précis pour les e-mails dans Pardot

Nous avons ajouté un filtrage à l'activité d'ouverture et de clic sur un lien d'e-mail afin d'exclure les interactions des scanners de sécurité suspects. Les marketeurs par e-mail et les responsables marketing peuvent désormais observer des scores de prospects, des parcours et des actions de réalisation plus précis qui ne contiennent pas d'activités de scanner.

Recalcul des statistiques d'e-mail de liste en toute confiance

Veillez à la continuité de l'activité la prochaine fois que vous fusionnez des prospects ou remarquez une divergence dans les statistiques de vos e-mails. La tâche de recalcul des statistiques est désormais exécutée de façon asynchrone afin d'accélérer les temps de chargement. L'utilisateur qui lance la tâche est notifié par e-mail lorsqu'elle est terminée.

Choix d'un jalon de réussite pour Attribution Einstein Pardot

Ajustez votre modèle Attribution Einstein afin de mieux refléter vos processus métier en choisissant une étape du cycle de vie d'une opportunité en tant que jalon de réussite. Le paramètre par défaut suit une conversion, ou réussite, lors de la création d'une opportunité. Ce paramètre ne convient pas à votre activité, vous pouvez désormais le changer. Vous pouvez sélectionner ce jalon de réussite lors de la configuration initiale ou réentraîner le modèle sur la base de nouveaux critères.

Où : cette modification s'applique aux éditions Pardot Advanced et Pardot Premium avec les éditions Salesforce Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans la Configuration de Salesforce, recherchez Attribution Einstein, puis sélectionnez l'étape que vous utilisez en tant que jalon de réussite. Si vous changez un modèle d'attribution, la réinitialisation du modèle et l'affichage des nouveaux résultats peut prendre jusqu'à 24 heures.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Compréhension de vos clients avec de nouvelles connaissances sur les campagnes

Les Connaissances des campagnes Einstein fournissent maintenant des informations de tendance sur la taille de la société de vos prospects. Ces connaissances décrivent les personnes qui interagissent avec vos campagnes et actifs pour vous permettre de définir des modèles d'engagement et de cibler les personnes appropriées. Grâce à ces nouvelles informations, vous pouvez créer de meilleures audiences pour vos campagnes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience pour Pardot Advanced avec les éditions Salesforce Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : comprenez le bien fondé des messages en utilisant ces nouvelles données affichées lorsque votre modèle Connaissances des campagnes identifie une tendance.

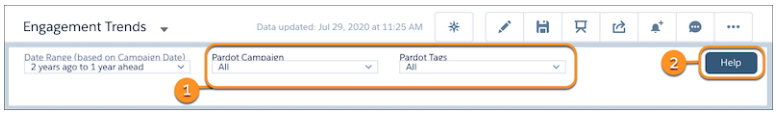
CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Fonctionnement des connaissances des campagnes Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Métriques des tableaux de bord B2BMA plus faciles à consulter

À l'appui de vos commentaires, nous avons mis à jour de nombreuses étiquettes de widgets dans B2B Marketing Analytics afin de faciliter leur lecture. Par exemple, lorsqu'une métrique ou un filtre provient de Salesforce ou Pardot, ou correspond à un total ou à une valeur unique, sa nature est clairement indiquée (1). Pour en savoir plus sur un widget ou une valeur, l'utilisateur clique sur le bouton Aide d'un tableau de bord (2) afin de consulter la documentation de référence correspondante.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic, et est incluse dans Pardot Plus et Advanced. Elle est également disponible dans les éditions Pardot Pro et Ultimate avec le complément B2B Marketing Analytics.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Tableaux de bord B2B Marketing Analytics (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Accélération de la récupération des données de champs personnalisés des prospects (bêta)

Cette solution améliore les performances de vos champs personnalisés de prospect Pardot à travers vos applications analytiques. La synchronisation des objets Pardot fonctionne en copiant les données de vos prospects dans un nouveau jeu de données. Elle améliore les performances dans la plate-forme Analytics, car les données des prospects peuvent être utilisées séparément des autres jeux de données volumineux.

Où : ce paramètre s'applique à B2B Marketing Analytics et à B2B Marketing Analytics Plus dans Lightning Experience et Salesforce Classic.

- B2B Marketing Analytics Plus est disponible dans les éditions Salesforce Enterprise, Unlimited et Developer avec Pardot Premium ou le complément B2B Marketing Analytics Plus.
- B2B Marketing Analytics est disponible dans les éditions Pardot Plus et Advanced et Pardot Pro et Ultimate avec le complément B2B Marketing Analytics.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la synchronisation des objets Pardot 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 Synchronisation des objets Pardot dans IdeaExchange.

Pourquoi : les grandes organisations ont constaté des temps de changement d'application plus longs en raison de la méthode de partage des données de champs personnalisés par Salesforce et Pardot. Comme ce paramètre duplique les données, nous le recommandons uniquement aux grandes organisations qui ont des dizaines de millions de lignes de données et moins de 500 champs personnalisés.

Comment : activez la Synchronisation des objets Pardot dans la Configuration de Salesforce, puis exécutez la première synchronisation. Dans Analytics Studio, ouvrez le Gestionnaire de données afin de vérifier que la synchronisation est terminée et que les données sont affichées normalement. Pour recevoir les mises à jour, les utilisateurs doivent reconfigurer les applications qui utilisent les champs personnalisés de prospect.

Affichage des taux d'ouverture et de clic plus précis pour les e-mails dans Pardot

Nous avons ajouté un filtrage à l'activité d'ouverture et de clic sur un lien d'e-mail afin d'exclure les interactions des scanners de sécurité suspects. Les marketeurs par e-mail et les responsables marketing peuvent désormais observer des scores de prospects, des parcours et des actions de réalisation plus précis qui ne contiennent pas d'activités de scanner.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

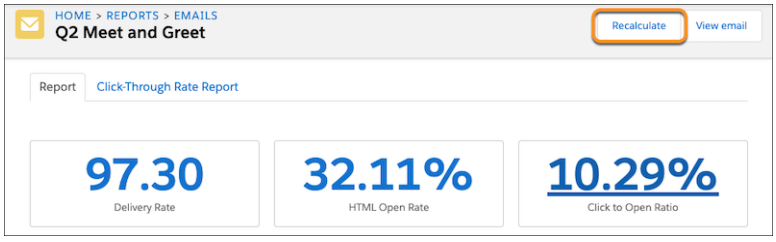
Comment : les activités suspectées de provenir de scanners sont automatiquement exclues. Il n'est pas nécessaire d'activer cette fonctionnalité ni de gérer une liste d'adresses IP.

Recalcul des statistiques d'e-mail de liste en toute confiance

Veillez à la continuité de l'activité la prochaine fois que vous fusionnez des prospects ou remarquez une divergence dans les statistiques de vos e-mails. La tâche de recalcul des statistiques est désormais exécutée de façon asynchrone afin d'accélérer les temps de chargement. L'utilisateur qui lance la tâche est notifié par e-mail lorsqu'elle est terminée.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Comment : ouvrez un rapport sur un e-mail envoyé, puis cliquez sur **Recalculer**. Une fois la tâche démarrée, une bannière indique que le processus est en cours. Lorsque les statistiques ont été recalculées, l'utilisateur qui a demandé le recalcul reçoit une notification de réalisation.



Actifs et domaines marketing

De nouvelles fonctionnalités augmentent les capacités des utilisateurs, notamment des domaines plus sécurisés, et d'autres améliorations.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de l'éditeur WordPress Block de façon transparente avec le plug-in Pardot

Le plug-in Pardot WordPress est désormais compatible avec l'éditeur WordPress Block. Appliquez des actifs Pardot tels que les formulaires et des blocs de contenus dynamiques à des pages WordPress en utilisant les fonctionnalités de WordPress.

Authentification de votre plug-in WordPress avec l'authentification unique (SSO) Salesforce

Nous avons mis à jour la méthode d'authentification disponible dans le plug-in Pardot WordPress. Authentifiez avec la SSO Salesforce au lieu de l'authentification Pardot pour une expérience plus cohérente entre Pardot et Salesforce. L'authentification Pardot existante sera retirée en février 2021.

Protection automatique des nouveaux domaines de suivi Pardot

Dans les paramètres de votre compte Pardot, une nouvelle option permet aux administrateurs d'activer automatiquement des certificats SSL pour les nouveaux domaines de suivi. Les certificats SSL permettent de charger de façon sécurisée des domaines de suivi validés sur HTTPS. Auparavant, les administrateurs Pardot activaient manuellement les certificats SSL pour tous les domaines de suivi.

Personnalisation d'actifs Pardot supplémentaires avec n'importe quel domaine de suivi

Vous pouvez désormais utiliser n'importe quel domaine de suivi pour personnaliser les liens de gestionnaires de formulaire Pardot, de contenus dynamiques, de publications sociales et de tests de page de destination à variables multiples. Auparavant, ces liens d'actif étaient définis par défaut sur le domaine de suivi principal. Les e-mails sans modèle sont désormais les seuls actifs Pardot qui ne contiennent pas cette fonctionnalité.

Utilisation de l'éditeur WordPress Block de façon transparente avec le plug-in Pardot

Le plug-in Pardot WordPress est désormais compatible avec l'éditeur WordPress Block. Appliquez des actifs Pardot tels que les formulaires et des blocs de contenus dynamiques à des pages WordPress en utilisant les fonctionnalités de WordPress.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Authentification de votre plug-in WordPress avec l'authentification unique (SSO) Salesforce

Nous avons mis à jour la méthode d'authentification disponible dans le plug-in Pardot WordPress. Authentifiez avec la SSO Salesforce au lieu de l'authentification Pardot pour une expérience plus cohérente entre Pardot et Salesforce. L'authentification Pardot existante sera retirée en février 2021.

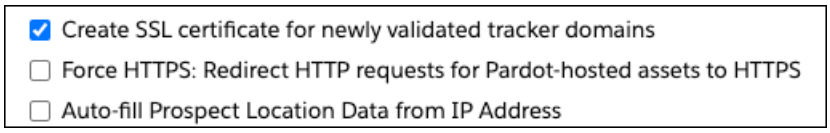
Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Protection automatique des nouveaux domaines de suivi Pardot

Dans les paramètres de votre compte Pardot, une nouvelle option permet aux administrateurs d'activer automatiquement des certificats SSL pour les nouveaux domaines de suivi. Les certificats SSL permettent de charger de façon sécurisée des domaines de suivi validés sur HTTPS. Auparavant, les administrateurs Pardot activaient manuellement les certificats SSL pour tous les domaines de suivi.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Comment : dans les paramètres de votre compte Pardot, cochez l'option de création de certificats SLL pour les nouveaux domaines de suivi validés.



Personnalisation d'actifs Pardot supplémentaires avec n'importe quel domaine de suivi

Vous pouvez désormais utiliser n'importe quel domaine de suivi pour personnaliser les liens de gestionnaires de formulaire Pardot, de contenus dynamiques, de publications sociales et de tests de page de destination à variables multiples. Auparavant, ces liens d'actif étaient définis par défaut sur le domaine de suivi principal. Les e-mails sans modèle sont désormais les seuls actifs Pardot qui ne contiennent pas cette fonctionnalité.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Quand : cette fonctionnalité est disponible pour tous les clients de Pardot depuis juillet 2020.

Comment : ouvrez un actif Pardot pour le modifier, cliquez sur la liste déroulante de domaines de suivi, puis sélectionnez un domaine à utiliser.

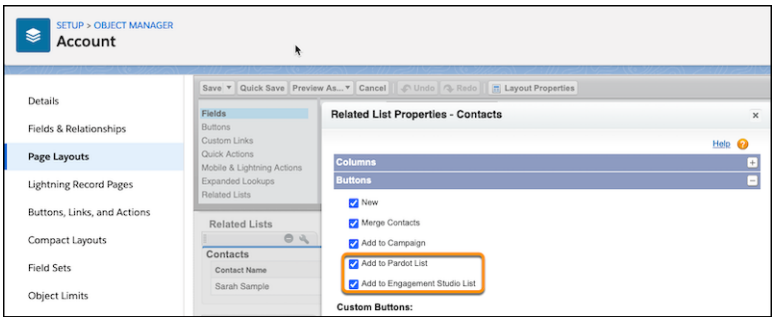


Ajout de liste de prospects à partir de la liste associée de contacts dans les comptes

Dans la version Summer '20, nous avons ajouté la prise en charge des marketeurs qui ajoutent des listes Pardot et des listes Engagement Studio à partir de certaines pages d'enregistrement et de vue de liste. Nous avons élargi cette prise en charge afin de permettre aux marketeurs d'ajouter des listes à partir de la liste associée de contacts dans les enregistrements de compte. Ajoutez des listes Pardot à partir d'enregistrements et de vues de liste sans quitter Salesforce.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited.

Comment : ajoutez les options Ajouter aux listes Pardot et Ajouter aux listes Engagement Studio à la liste associée des contacts dans la présentation de page de compte.

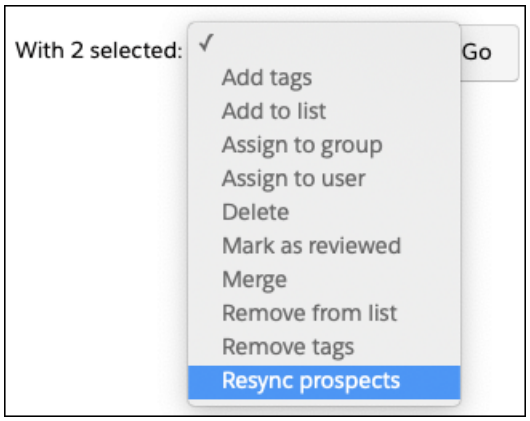


Synchronisation des prospects avec une résolution des erreurs simplifiée

Dans la page Erreurs de synchronisation de prospect, une nouvelle option permet aux administrateurs de déclencher la synchronisation avec Salesforce des prospects dont les erreurs ont été résolues. Corrigez les erreurs existantes, revenez dans la page Erreurs de synchronisation de prospect de Pardot, sélectionnez vos prospects, puis cliquez sur le bouton pour déclencher une synchronisation. Auparavant, les prospects dont les erreurs avaient été résolues étaient synchronisés ou réimportés manuellement dans Pardot.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Comment : après avoir corrigé les erreurs de synchronisation, revenez dans la page Erreurs de synchronisation de prospect de Pardot. Sélectionnez les prospects dont les erreurs ont été résolues, puis cliquez sur le menu déroulant pour les resynchroniser.



CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Resolve Salesforce Sync Errors from the sync error page

IdeaExchange : Re-sync option for Salesforce Prospect sync error list

Organisation des données dans les rapports sur l'influence de campagne standard

Le rapport standard Campagnes avec les opportunités influencées (Customizable Campaign Influence) est désormais filtré pour afficher uniquement les principaux membres de campagne. Nous avons corrigé un problème qui affichait tous les enregistrements des membres de campagne dans la colonne Contact, ce qui entraînait des doublons.

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

Retrait de ObjectChangeLog

Le retrait de ObjectChangeLog est prévu avec la version Winter '21 pour les organisations Salesforce dans lesquelles le partage de données marketing est activé. Si vous utilisez le Partage de données marketing et avez une logique personnalisée élaborée autour de ObjectChangeLog, afin d'empêcher la synchronisation de certains enregistrements avec Pardot, utilisez à la place des règles de partage de données marketing.

Où : cette modification s'applique à l'application Pardot Lightning avec l'édition Pardot Premium ou Advanced achetée ou mise à niveau après le 12 février 2019.

Pourquoi : les règles de partage de données marketing offrent les mêmes personnalisations qui pouvaient auparavant être élaborées autour de ObjectChangeLog. L'élimination de ObjectChangeLog réduit la nécessité pour votre organisation Salesforce de synchroniser les enregistrements avec Pardot.

Remplissage automatique de l'emplacement des prospects provisoirement non disponible

L'option de remplissage automatique de l'emplacement des prospects Pardot sur la base de l'adresse IP n'est pas disponible pour le moment. À l'attention des clients qui utilisent activement cette fonctionnalité, elle sera retirée le 14 décembre 2020. Modifiez tous les workflows qui s'appuient sur ces données avant cette date.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Suspension temporaire des données d'emplacement des prospects Pardot (peut ne pas être disponible avant le 30 novembre 2020)

Retrait de la prise en charge d'Internet Explorer 11 dans Pardot le 31 décembre 2020

Le retrait de la prise en charge d'Internet Explorer 11 (IE11) dans Pardot est planifié pour le 31 décembre 2020. Vous pouvez continuer à utiliser IE11 après la date de retrait, mais Pardot ne peut pas garantir le support de toutes les fonctionnalités. Pour accéder à Pardot, utilisez l'un des navigateurs que nous prenons en charge.

Quand : la prise en charge d'IE11 dans Pardot se termine le 31 décembre 2020.

API Pardot : éléments nouveaux et modifiés

Utilisez l'API Pardot plus efficacement avec ces fonctionnalités nouvelles et modifiées.

API exportation

Objet Prospect : ajout de la prise en charge des données de champ personnalisé d'exportation dans les enregistrements de prospect.

Objet Activité de visiteur : ajout d'une procédure pour récupérer uniquement les enregistrements d'activités nouveaux et modifiés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Developer Docs : Pardot API Documentation

API Pardot version 5 (bêta)

Vous pouvez désormais essayer une nouvelle version normalisée de l'API Pardot. La version 5 de l'API Pardot offre de nouveaux points de terminaison qui permettent d'importer vos propres modèles et fichiers de page de destination externes dans Pardot.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la version 5 de l'API Pardot 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 soumettre des commentaires et des suggestions sur la version 5 de l'API Pardot dans ce Formulaire Google.

Comment : activez l'accès aux points de terminaison de l'API Pardot version 5 à partir des paramètres de votre compte Pardot.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Developer Docs : Pardot API Documentation

Marketing : envois transactionnels et déclencheurs comportementaux dans Journey Builder, application e-commerce Optimizer dans Datorama, Einstein dans Interaction Studio

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 possibles.

Prenez connaissance des toutes dernières fonctionnalités et améliorations présentées dans les notes de publication de Marketing Cloud.

- Version d'octobre 2020
- Version de juillet 2020
- Version de mars 2020
- Version de janvier 2020
- 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 de version et alertes de sécurité : globalement disponibles avec des améliorations

Consultez les mises à jour et les alertes importantes à un emplacement unique avec les Mises à jour de version globalement disponibles. Nous avons ajouté quelques améliorations pour nous assurer que votre organisation reste informée de toutes les modifications qui affectent ses performances, sa sécurité et ses utilisateurs.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des changements d'organisation à un emplacement unique avec les mises à jour de version (globalement disponible)
Si vous les avez manquées dans la dernière version, les mises à jour de version précisent les informations précédemment disponibles dans les Mises à jour critiques et les Alertes de sécurité. Recherchez toutes vos mises à jour et alertes sous un format amélioré. Il n'est plus nécessaire de cliquer à plusieurs emplacements pour consulter des informations sur les mises à jour importantes pour votre organisation Salesforce.

Recherche d'alertes de sécurité au même emplacement que les mises à jour de version
Lorsque vous recherchez des alertes de sécurité qui affectent votre organisation Salesforce, retrouvez-les dans le nœud Mises à jour de version. Auparavant, les alertes de sécurité résidaient à un emplacement séparé.

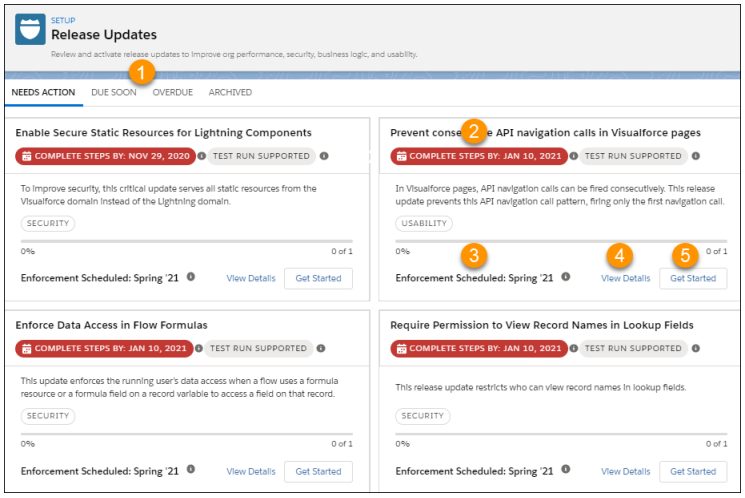
Mises à jour de version
Salesforce publie régulièrement des mises à jour qui améliorent les performances, la logique, la sécurité et la convivialité de Salesforce, mais qui peuvent affecter vos personnalisations existantes. Vous trouverez ces mises à jour importante dans le nœud Mises à jour de version dans la Configuration.

Affichage des changements d'organisation à un emplacement unique avec les mises à jour de version (globalement disponible)

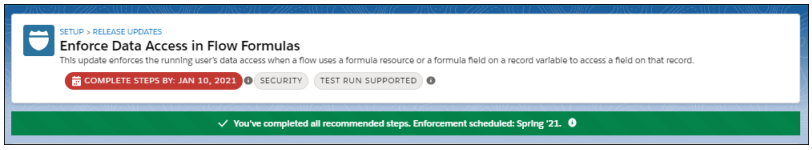
Si vous les avez manquées dans la dernière version, les mises à jour de version précisent les informations précédemment disponibles dans les Mises à jour critiques et les Alertes de sécurité. Recherchez toutes vos mises à jour et alertes sous un format amélioré. Il n'est plus nécessaire de cliquer à plusieurs emplacements pour consulter des informations sur les mises à jour importantes pour votre organisation Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec toutes les éditions à l'exception de Database.com.

Comment : dans Configuration, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide.



1. Utilisez les onglets pour consulter les mises à jour de version d'une catégorie spécifique. **Archivée** remplace l'onglet **Étapes terminées** précédemment disponible dans la version bêta. Lorsque vous consultez des mises à jour dans **Imminente**, **En retard** ou **Archivée**, une bannière s'affiche en haut pour indiquer le statut de la mise à jour. Par exemple dans **Archivé**, une mise à jour terminée affiche le texte « Vous avez complété toutes les étapes recommandées ». Elle inclut également des informations sur l'application automatique.



> **Remarque:** Dans la version bêta, le texte « Imminente » était affiché en haut de la page de détail pour les mises à jour dont la date d'application automatique est proche. Ce texte a été retiré.

2. Consultez les étapes terminées par date. Salesforce recommande d'effectuer votre test avant cette date, car le test n'est pas toujours pris en charge au-delà de cette date.
3. Pour vérifier la version dans laquelle Salesforce applique automatiquement la mise à jour, consultez l'information Application planifiée ou Appliquée. Dans la version bêta, nous indiquions les informations d'application automatique avec le texte « Automatiquement appliquée ». Pour connaître la date de mise à niveau de la version majeure pour votre instance, survolez l'info-bulle.

   > **Remarque:** Certaines mises à jour de version contiennent des dates spécifiques. Dans ce cas, consultez la date de la mise à jour pour déterminer la date d'application automatique.

4. Consultez les informations rapides sur une mise à jour sans quitter la page d'accueil en cliquant sur **Afficher les détails**.
5. Démarrez ou arrêtez une exécution test, complétez les étapes de mise à jour et consultez l'historique de mise à jour en cliquant sur **Commencer**.

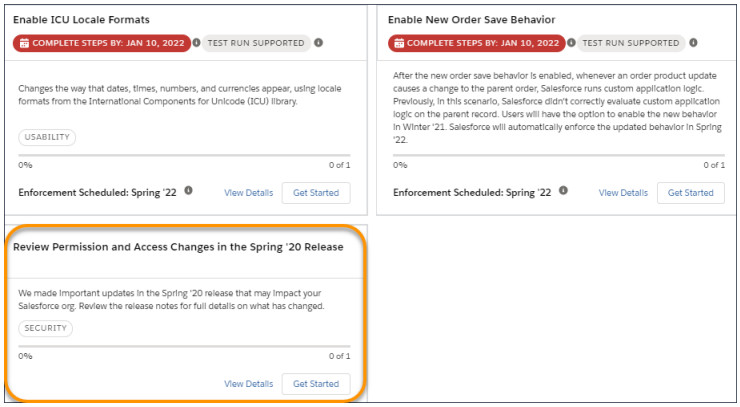
Si des étapes supplémentaires ont été ajoutées à une mise à jour depuis sa publication d'origine, recherchez une icône de corne indiquant que la mise à jour inclut de nouvelles étapes à compléter.

Recherche d'alertes de sécurité au même emplacement que les mises à jour de version

Lorsque vous recherchez des alertes de sécurité qui affectent votre organisation Salesforce, retrouvez-les dans le nœud Mises à jour de version. Auparavant, les alertes de sécurité résidaient à un emplacement séparé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic avec toutes les éditions à l'exception de Database.com.

Comment : dans **Configuration**, saisissez `Mises à jour de version` dans la case Recherche rapide. La page Mises à jour de version contient des cartes d'alerte de sécurité. La fonctionnalité des alertes de sécurité reste inchangée.



Mises à jour de version

Salesforce publie régulièrement des mises à jour qui améliorent les performances, la logique, la sécurité et la convivialité de Salesforce, mais qui peuvent affecter vos personnalisations existantes. Vous trouverez ces mises à jour importante dans le nœud Mises à jour de version dans la Configuration.

La page Mises à jour de version présente la liste des mises à jour qui affectent votre organisation. Chaque mise à jour indique les actions étape par étape que vous devez suivre. Pour garantir une transition en douceur, de nombreuses mises à jour de version incluent des exécutions tests. Utilisez l'option d'exécution test pour activer et désactiver une mise à jour autant de fois que nécessaire avant la date « Terminer les étapes d'ici le » afin d'évaluer son impact sur votre organisation.

Mises à jour appliquées

Ces mises à jour ont été annoncées dans une version précédente et sont désormais appliquées.

Limiter l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs invités et de portail en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)

Cette mise à jour permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs invités, de portail ou de communauté aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`. Ajoutez l'accès du profil utilisateur invité à toutes les classes Apex `@AuraEnabled` utilisées par une communauté ou un portail. Lorsque cette mise à jour est activée, un utilisateur invité, de portail ou de communauté 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 est automatiquement appliquée dans la version Winter '21.

Restreindre l'accès aux méthodes Apex @AuraEnabled pour les utilisateurs authentifiés en fonction du profil utilisateur (mise à jour automatiquement appliquée)

Cette mise à jour permet de mieux contrôler l'accès des utilisateurs authentifiés aux classes Apex contenant des méthodes `@AuraEnabled`. Lorsque cette mise à jour est automatiquement appliquée, 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 est automatiquement appliquée dans la version Winter '21.

Sécurité des transactions héritée : fin de vie

Avec l'infrastructure de politique de sécurité des transactions optimisée, vous pouvez créer des stratégies de sécurité des transactions qui exécutent des actions sur n'importe quel objet standard ou personnalisé. La nouvelle infrastructure étant désormais globalement disponible, toutes les politiques écrites avec l'infrastructure héritée sont désactivées. Assurez-vous de migrer vos politiques de sécurité des transactions héritées vers la nouvelle infrastructure. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '20.

Mises à jour déjà publiées

Ces mises à jour critiques ont été annoncées dans une version précédente et sont toujours disponibles.

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour déjà publiée)

Pour faciliter votre travail où que vous soyez, nous adoptons les formats ICU (International Components for Unicode) pour les dates et les heures. 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. Les formats ICU remplacent les formats Oracle JDK8 (Java 8 Development Kit). Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '20.

Demander l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrement de référence (mise à jour déjà publiée)

Pour mieux protéger les données de votre organisation Salesforce, nous avons limité les utilisateurs autorisés à afficher les noms d'enregistrement dans les champs de référence. Pour pouvoir afficher ces données, les utilisateurs doivent avoir accès Lire sur ces enregistrements ou l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrements de référence. Cette mise à jour s'applique également aux champs système tels que Créé par et Dernière modification par. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Spring '20.

Autoriser les utilisateurs à utiliser des profils externes standard pour s'auto-inscrire et se connecter à des communautés et des portails (mise à jour précédemment publiée)

Cette mise à jour active le paramètre Autoriser l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et la création d'utilisateurs dans votre organisation. Ce paramètre permet aux administrateurs d'utiliser des profils externes standard pour l'auto-inscription, la création d'utilisateurs et la connexion.

Empêcher les mises à jour de champ automatisées de supprimer les notifications par e-mail (mise à jour de version)

L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans la version Summer ’17, était planifiée dans Spring ’20, mais est désormais disponible uniquement en contactant le Support client de Salesforce. Pour diverses opérations, notamment l'attribution d'une tâche à une personne, vous pouvez choisir de notifier l'utilisateur concerné par e-mail. Cette mise à jour empêche les processus, les règles de workflow et les déclencheurs Apex de supprimer ces notifications par e-mail.

Nouvelles mises à jour annoncées

Ces mises à jour de version viennent d'être annoncées dans la version Winter ’21.

Désactivation des modifications d'objet standard dans le profil standard (mise à jour)

Salesforce réserve les autorisations d'objet standard dans les profils standard. Par conséquent, aucune modification n'est autorisée. Cette mise à jour force une validation pour bloquer les modifications des autorisations d'objet des profils standard afin de protéger l'intégrité de l'organisation.

Demander une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients de communauté changent leur adresse e-mail (mise à jour)

Cette mise à jour de sécurité nécessite que les utilisateurs externes confirment la modification de leur adresse e-mail de communauté.

Déployer un Mon domaine (mise à jour)

Pour utiliser les toutes dernières fonctionnalités et satisfaire aux exigences en navigateur, toutes les organisations Salesforce doivent avoir un Mon domaine. Vous déployez ce domaine ou nous vous en attribuons un basé sur le nom de votre société. Mon domaine affecte toutes les URL d'application. Par conséquent, nous recommandons de tester et de déployer un Mon domaine avant l'application automatique de cette mise à jour dans la version Winter ’22.

Vérifier le paramètre de suivi des e-mails au niveau de l'organisation pour Salesforce Inbox (mise à jour)

Cette mise à jour corrige une incohérence lorsque le suivi des e-mails Salesforce Inbox est désactivé. Cependant, les fonctionnalités de suivi restent disponibles pour les utilisateurs et les informations de suivi sont toujours collectées.

Demande d'une autorisation utilisateur pour l'action Envoyer une notification personnalisée (mise à jour)

Cette mise à jour permet de mieux contrôler les utilisateurs autorisés à déclencher l'action Envoyer une notification personnalisée. Lorsqu'elle est activée, un utilisateur doit disposer de l'autorisation Envoyer des notifications personnalisées pour pouvoir déclencher l'action Envoyer une notification personnalisée dans les flux exécutés dans le contexte utilisateur, des appels d'API REST ou des appels externes Apex. Utilisez l'autorisation utilisateur Envoyer des notifications personnalisées afin d'augmenter la sécurité de votre organisation Salesforce et de limiter les notifications personnalisées à certains utilisateurs et cas d'utilisation.

Désactivation du rendu HTML dans les étiquettes de champs personnalisés (mise à jour)

Pour mieux protéger votre organisation Salesforce, cette mise à jour retire le comportement hérité qui autorise la mise en forme HTML dans les étiquettes de champs personnalisés. Lorsqu'elle est activée, les balises HTML des étiquettes de champ personnalisé sont restituées en texte brut.

Définition de la reprise des interviews de flux interrompues dans le même contexte avec le même accès utilisateur (mise à jour) **à la page 486**

Lorsque cette mise à jour est activée, les flux lancés automatiquement interrompus sont toujours repris dans le même contexte et avec le même accès utilisateur qu'avant leur interruption.

Commandes : nouveau comportement d'enregistrement des commandes (mise à jour)

L'exécution d'une logique d'application personnalisée sur les commandes a été simplifiée. Salesforce évalue la logique d'application personnalisée lorsqu'un nouveau produit de commande ou un produit de commande modifié entraîne une modification de la commande parente.

Mises à jour reportées

Ces mises à jour ont été reportées.

Utiliser with sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Spring '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Spring '20. Cette mise à jour modifie le comportement des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` qui ne spécifient pas `with sharing` ou `without sharing` par défaut sur `with sharing`.

Désactiver l'accès aux méthodes de contrôleur Apex non globales dans les packages gérés (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Winter '20. Cette mise à jour 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.

Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Summer '20. Cette mise à jour 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.

Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Spring '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Winter '21. Pour plus de sécurité et de stabilité, cette mise à jour empêche l'interprétation des valeurs d'attribut transmises à `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` en tant qu'expressions de fonction Aura.

Activation de Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer '21. Son activation (application) automatique était prévue dans Spring '21. Pour renforcer la sécurité, cette mise à jour sert toutes les ressources statiques depuis le domaine visualforce au lieu du domaine lightning. Cette modification empêche un script inclus dans une ressource statique d'accéder au document dans le domaine lightning en raison d'une stratégie de sécurité de même origine.

Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)

L'activation (application) automatique de cette mise à jour, publiée dans Summer '19, était programmée dans Summer '20, reportée à la version Winter '21 et de nouveau reportée à la version Winter '22. Cette mise à jour de version s'assure qu'un processus avec plusieurs critères et une mise à jour d'enregistrement évalue la valeur *d'origine* du champ qui a démarré le processus avec une valeur nulle.

Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour reportée)

L'activation (application) automatique de cette mise à jour, publiée dans Winter '20, était programmée dans Summer '20, reportée à la version Winter '21 et de nouveau reportée à la version Spring '21. Cette mise à jour de version 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.

Application de l'accès aux données dans les champs de fusion de flux (mise à jour reportée)
Cette mise à jour, publiée dans Spring '20, était programmée pour Summer '20, mais son activation (application) automatique a été reportée à la version Spring '21. Cette mise à jour force l'accès aux données de l'utilisateur actif lorsque Flow Builder utilise un champ de fusion pour accéder à un champ dans un enregistrement associé.

Forcer les flux à respecter les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées (mise à jour reportée)
Cette mise à jour, publiée dans Spring '20, était programmée pour Summer '20, mais son activation (application) automatique a été reportée à la version Spring '21. Lorsque cette mise à jour de version est activée, les développeurs savent, en toute confiance, que leurs actions Apex héritées sont correctement protégées et disponibles uniquement pour d'autres composants dans leurs packages gérés. Cette mise à jour provoque l'échec des flux qui contiennent une action Apex héritée publique.

Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)
L'activation automatique de la mise à jour Désactiver les règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex, publiée dans Summer '20, était programmée dans Spring '21, mais a été reportée à la version Summer '21. Cette mise à jour de version remplace la mise à jour Demander l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux. La mise à jour Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex rétablit les organisations à leur état d'origine, dans lequel les utilisateurs peuvent accéder uniquement pour exécuter un flux qui inclut des actions Apex.

Vérification de 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 reportée) **à la page 491**
Cette mise à jour, publiée dans Spring '19, était programmée pour Spring '20, mais son activation (application) automatique a été reportée à la version Spring '21. **Remarque :** Cette mise à jour a déjà été activée dans les organisations Salesforce qui ont reçu Summer '20 avant le 10 juillet 2020. Si c'est le cas pour votre organisation, vous pouvez la désactiver jusqu'à la publication de Spring '21. Cette mise à jour permet aux formules de processus et de flux de renvoyer des valeurs nulles lorsque les calculs impliquent un champ de variable d'enregistrement nulle ou de relation de référence nulle.

Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour reportée)
Nous retirons les noms d'instance de Visualforce, du Générateur d'expérience, de Site.com Studio et des URL de fichier de contenu. Un nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation Salesforce est hébergée. Le retrait du nom d'instance raccourcit des domaines qui sont plus simples à mémoriser pour les utilisateurs. Cette mise à jour s'applique aux organisations qui ont déployé Mon domaine. Une fois cette mise à jour activée, les URL qui incluent le nom d'instance, par exemple les favoris, redirigent automatiquement vers le nouveau nom d'hôte. Publiée dans Spring '18, cette mise à jour est reportée à la version Summer '22.

Empêcher les appels de navigation d'API consécutifs dans les pages Visualforce (mise à jour reportée)
L'activation automatique de cette mise à jour, publiée dans Summer '20, était programmée dans Spring '21, mais elle a été reportée à la version Winter '22. Dans les pages Visualforce, des appels de navigation d'API peuvent être déclenchés simultanément, ce qui peut entraîner un comportement inattendu. Cette mise à jour de version empêche ce modèle d'appel de navigation d'API en déclenchant uniquement le premier appel de navigation.

Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour reportée)
L'activation automatique de cette mise à jour, publiée dans Winter '20, était programmée dans Winter '21, mais elle a été reportée à la version Winter '22. 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 de version limite le focus des dialogues à l'onglet ou au sous-onglet qui les a déclenchés.

Mises à jour retirées

Cette mise à jour a été annoncée dans une version précédente, mais a été retirée. Elle a été retirée du nœud Mises à jour de version et ne sera pas appliquée.

Activer les vérifications d'accès des dépendances dans les composants Lightning (mise à jour retirée)
Cette mise à jour a été retirée et ne nécessite plus d'action.

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.

Groupe Customer Success

Les experts certifiés, les consultants et les outils innovants du groupe Salesforce Customer Success peuvent vous aider avec le support, les meilleures pratiques et les services professionnels à chaque étape de votre parcours. Avec chaque version, nous introduisons de nouvelles méthodes et des améliorations pour vous permettre de consulter plus rapidement des résultats correspondant à tous vos produits Salesforce. Les points forts de cette version comprennent :

- Plans Premier Success disponibles pour Salesforce Anywhere, work.com, Centre de sécurité, et plus encore
- Accélérateurs nouveaux et actualisés, notamment des options pour work.com, Salesforce Maps et Voix Service Cloud
- Nouveaux engagements Démarrage rapide et Transformation pour la consignation de requêtes de support DatoramaSimplified et de nouvelles ressources dans l'application
- Améliorations de la surveillance proactive

Toutes ces nouvelles offres et améliorations sont disponibles dans le monde entier.

myTrailhead : simplification de l'expérience de connexion de vos utilisateurs avec Salesforce Identity pour myTrailhead

Salesforce Identity pour myTrailhead simplifie et accélère l'accès à myTrailhead. Vos utilisateurs ne sont pas contraints de s'inscrire à Salesforce Trailhead ni de créer un profil. Salesforce Identity pour myTralhead utilise un fournisseur d'authentification que vous contrôlez. Vous pouvez ainsi accorder l'accès à myTrailhead à l'audience de votre choix. Vous pouvez par exemple définir l'accès à myTrailhead pour vos utilisateurs internes et les membres de votre communauté.

DANS CETTE SECTION :

Connexion à myTrailhead en une seule étape
Salesforce Identity pour myTrailhead permet aux utilisateurs de contourner le processus à plusieurs étapes de configuration et de connexion d'un compte dans Salesforce Trailhead. Il n'est pas nécessaire de créer des liens d'authentification unique, car une URL myTrailhead mène directement à myTrailhead. Les utilisateurs de Trail Tracker peuvent attribuer des activités Trailblazer et générer des rapports exclusivement pour myTrailhead.

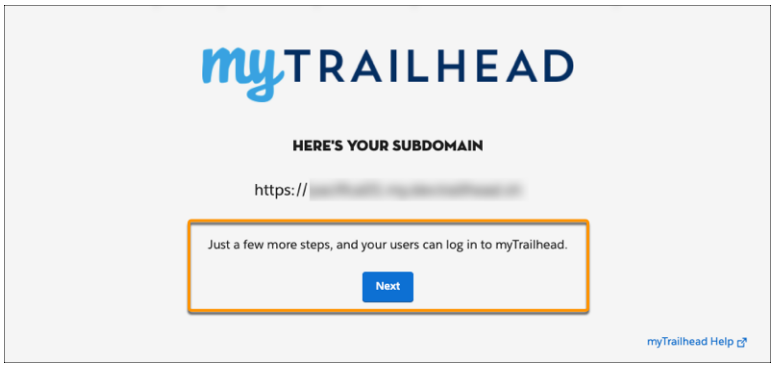
Connexion à myTrailhead en une seule étape

Salesforce Identity pour myTrailhead permet aux utilisateurs de contourner le processus à plusieurs étapes de configuration et de connexion d'un compte dans Salesforce Trailhead. Il n'est pas nécessaire de créer des liens d'authentification unique, car une URL myTrailhead mène directement à myTrailhead. Les utilisateurs de Trail Tracker peuvent attribuer des activités Trailblazer et générer des rapports exclusivement pour myTrailhead.

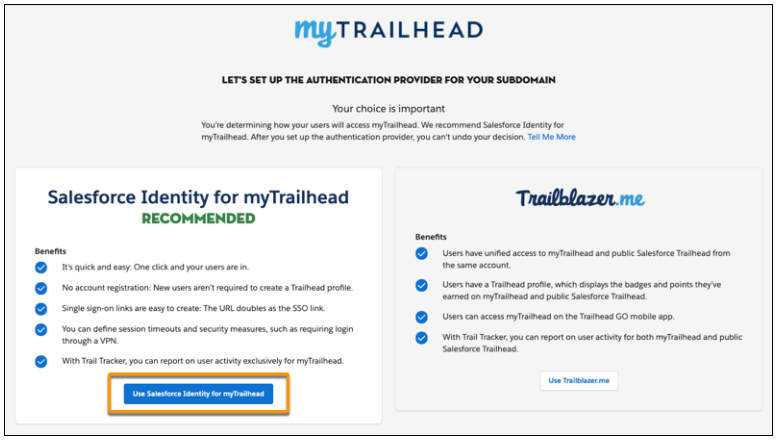
Où : myTrailhead est disponible pour les clients avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited moyennant un coût supplémentaire. Salesforce Identity pour myTrailhead est disponible pour les clients qui n'ont pas créé leur sous-domaine myTrailhead ou qui ont un sous-domaine dans lequel personne n'a soumis de réponse à un questionnaire.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Accès aux contenus myTrailhead peuvent se connecter au site myTrailhead de leur société. Les utilisateurs qui disposent des autorisations Gestion de la marque myTrailhead, Personnaliser l'application, et Modifier toutes les données ou Gérer les applications connectées peuvent créer une application connectée et configurer Salesforce Identity pour myTrailhead.

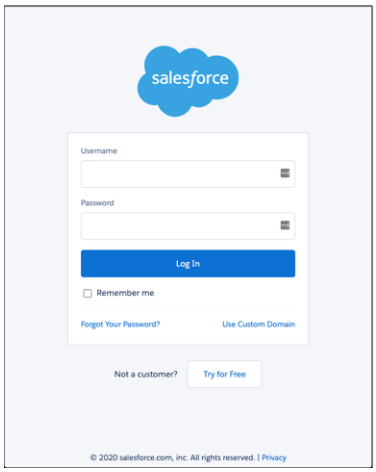
Comment : après avoir créé le sous-domaine myTrailhead de votre entreprise, vous êtes invité à configurer un fournisseur d'authentification pour myTrailhead.

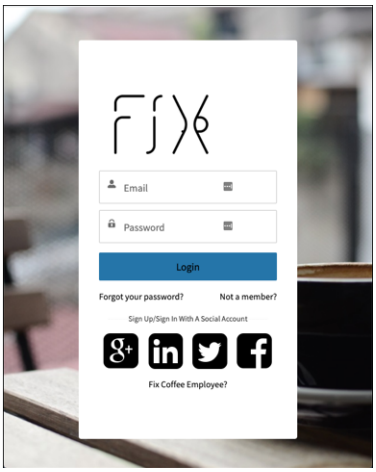


Nous recommandons Salesforce Identity pour myTrailhead qui offre à vos utilisateurs l'accès le plus simple et le plus rapide à vos contenus. Si vous souhaitez accorder à vos utilisateurs l'accès à myTrailhead et à Salesforce Trailhead, utilisez Trailblazer.me.



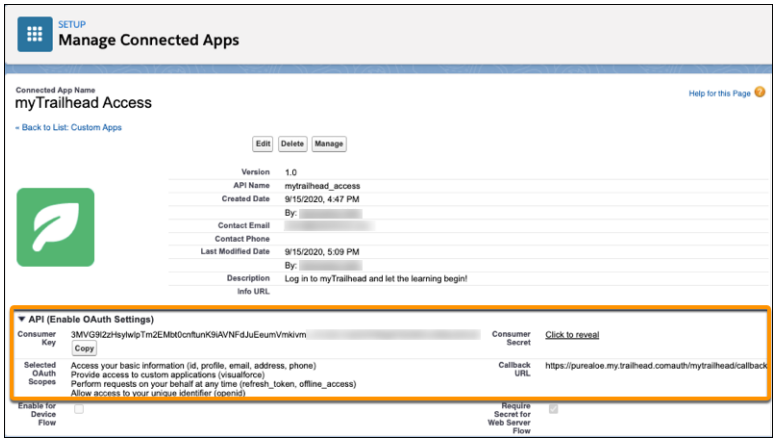
Avec Salesforce Identity pour myTrailhead, vous spécifiez l'URL de connexion qui sert de page d'authentification pour myTrailhead.



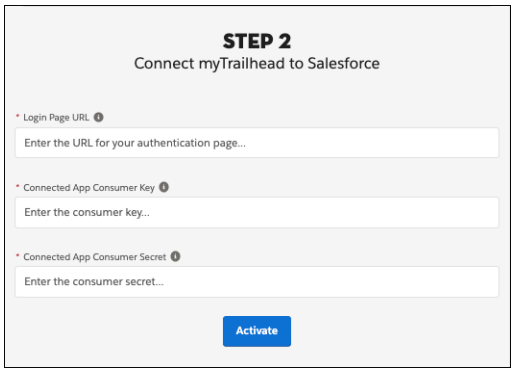


Si vous souhaitez accorder à vos utilisateurs internes l'accès à myTrailhead, utilisez votre URL Mon domaine. Vous pouvez ainsi activer la déconnexion unique qui déconnecte les utilisateurs de myTrailhead lorsqu'ils se déconnectent de Salesforce. Si vous n'avez pas configuré Mon domaine dans votre organisation Salesforce, utilisez `http://login.salesforce.com`. Si vous souhaitez accorder aux membres de votre communauté l'accès à myTrailhead, utilisez l'URL de votre communauté.

Vous pouvez également créer une application connectée dans votre organisation Salesforce pour lier myTrailhead à votre organisation. L'application connectée facilite le partage de données entre myTrailhead et votre organisation Salesforce en utilisant OpenID Connect et OAuth2.0.



Pour la configuration, saisissez l'URL de votre page d'authentification et deux détails de votre application connectée dans la page de configuration de Salesforce Identity pour myTrailhead. Cliquez ensuite sur **Activer**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration du fournisseur d'authentification pour votre sous-domaine myTrailhead (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mise en évidence des contenus

Nous avons ajouté des informations sur les toutes dernières améliorations que nous avons apportées aux contenus, notamment de nouveaux kits de solutions, de nouvelles vidéos et une nouvelle page d'accueil pour Identity Content. La documentation légale a été déplacée vers sa propre section.

DANS CETTE SECTION :

Accès à tous les contenus Identity Content à un emplacement unique

Pour améliorer votre expérience de Salesforce, nous avons relocalisé tous les contenus d'identité vers un nouvel espace dans l'aide de Salesforce. Désormais, au lieu de rechercher des informations d'identité dispersées dans l'Aide de Salesforce et sur le site developer.salesforce.com, tout est rassemblé au même endroit. Vous trouverez tous les contenus d'aide et d'implémentation des informations d'identification, telles que l'authentification utilisateur, les applications connectées, OAuth, Identity pour les clients et les partenaires, et plus encore. Visitez et adoptez le nouvel espace qui regroupe les informations d'identité.

Résolution des solutions inter-cloud avec les kits de solutions Salesforce

Les kits de solutions Salesforce facilitent l'implémentation de solutions pour les cas d'utilisation inter-cloud complexes. Chaque kit de solutions comprend des recommandations pour des produits, des configurations et des meilleures pratiques spécifiques.

Vidéos à visionner (en anglais uniquement)

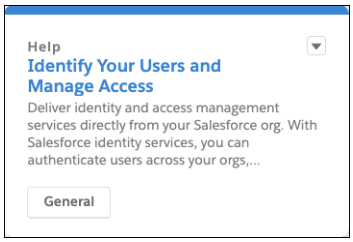
Nous avons créé et mis à jour des vidéos de formation pour aider vos utilisateurs à prendre en main les fonctionnalités nouvelles et améliorées de Salesforce.

Accès à tous les contenus Identity Content à un emplacement unique

Pour améliorer votre expérience de Salesforce, nous avons relocalisé tous les contenus d'identité vers un nouvel espace dans l'aide de Salesforce. Désormais, au lieu de rechercher des informations d'identité dispersées dans l'Aide de Salesforce et sur le site developer.salesforce.com, tout est rassemblé au même endroit. Vous trouverez tous les contenus d'aide et d'implémentation des informations d'identification, telles que l'authentification utilisateur, les applications connectées, OAuth, Identity pour les clients et les partenaires, et plus encore. Visitez et adoptez le nouvel espace qui regroupe les informations d'identité.

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

Comment : accédez à la section d'aide Identification de vos utilisateurs et gestion de l'accès pour découvrir tous les contenus d'aide relatifs à l'identification dans Salesforce.



Résolution des solutions inter-cloud avec les kits de solutions Salesforce

Les kits de solutions Salesforce facilitent l'implémentation de solutions pour les cas d'utilisation inter-cloud complexes. Chaque kit de solutions comprend des recommandations pour des produits, des configurations et des meilleures pratiques spécifiques.

Nouveaux kits de solutions

Kit de solutions Pilotage de campagnes conversationnelles par WhatsApp
Répondez directement aux clients par messages marketing via un chat WhatsApp live avec votre agent ou chatbot pour répondre à toutes les questions concernant une promotion produit.

Kit de solutions Pilotage de campagnes conversationnelles par SMS
Répondez directement aux clients par messages marketing via un chat SMS live avec votre agent ou chatbot pour répondre à toutes les questions concernant une promotion produit.

Synchronisation du kit de solutions Product and Pricing Data
Établissez une source de preuve unique pour les données des produits et de tarification dans CPQ et B2B Commerce.

Liaison du panier d'achat au kit de solutions Quote
Intégrez les paniers d'achat B2B Commerce à CPQ afin de permettre aux commerciaux de finaliser les devis et aux clients de passer commande.

Liaison du panier d'achat au kit de solutions Cash
Connectez B2B Commerce aux informations de facturation et de commande de CPQ afin d'améliorer le processus de gestion du chiffre d'affaires.

Kit de solutions Communication des modifications dans les magasins
Gagnez la confiance de vos clients en les informant des politiques, des horaires d'ouverture et des changements d'adresse de vos magasins.

Kit de solutions Prise de rendez-vous
Implémentez des processus évolutifs afin de permettre aux acheteurs de prendre des rendez-vous pour respecter les mesures de distanciation sociale locales en vigueur ou préférées des clients.

Kit de solutions Faciliter le Curbside Pickup (enlèvement sur le trottoir)
Préparez l'arrivée des clients, exécutez des commandes Curbside Pickup et tenez les engagements sans vous connecter à des systèmes multiples.

Création d'une solution de prorogation de prêt
Gérez les volumes importants de demandes de modification de prêt occasionnées par les conséquences de la pandémie de COVID-19 sur l'économie. Les outils Cross-Cloud de Salesforce fournissent des canaux numériques qui répondent aux besoins des emprunteurs de façon responsable tout en réduisant le trafic des centres d'appels et en augmentant la visibilité du processus.

Kits de solutions mis à jour

Kit de solutions Conversion des paniers d'achat abandonnés en solutions commerciales complètes
Communiquez avec les acheteurs qui ajoutent des articles à leur panier d'achat sans finaliser leurs commandes. Envoyez des messages comportementaux personnalisés afin de les encourager à revenir, finaliser et acheter.

Kit de solutions Échange de coupons
Offrez des parcours clients ciblés et augmentez les décisions d'achat positives. Augmentez les achats réalisés, personnalisez l'expérience et suivez l'utilisation des coupons.

Kit de solutions Commande au nom du client
Placez des commandes au nom des acheteurs qui ont besoin d'aide, car ils n'ont pas accès à Internet ou ne trouvent pas les produits qu'ils souhaitent acheter.

Kit de solutions Personnalisation des recommandations marketing
Entretenez l'intérêt des acheteurs pour vos produits avec des recommandations par e-mail basées sur les articles que vos clients ont déjà achetés chez vous.

Kit de solutions Information des clients avec des e-mails transactionnels
Informez les clients par e-mail sur le statut de leurs commandes tout en réduisant le volume d'appels de vos centres de service. Augmentez les visites de boutiques.

Kit de solutions Affichage de l'historique des commandes et des commandes annulées
Améliorez le service client et permettez à vos agents d'annuler des commandes. Personnalisez l'expérience en connectant Commerce Cloud et Service Cloud.

Kit de solutions Interaction avec les clients via Conversational Commerce
Offrez un service client enrichi et favorisez les ventes en implémentant un chat avec un agent live ou des chatbots dans Commerce Cloud. Développez la fidélité à la marque, consultez le statut des commandes et offrez une assistante supplémentaire par l'intermédiaire de vos agents de service.

Kit de solutions Implémentation transparente de l'identité cross-clouds
Unifiez les données des clients dans une identité unique pour chaque client à travers vos sites e-commerce et vos communautés. Activez une seule identité et offrez aux clients la visibilité sur l'ensemble du catalogue de produits.

Kit de solutions Exploration des modèles de données d'engagement cross-clouds
Augmentez la fidélité des clients en définissant un profil commun à chaque client dans Marketing Cloud, Commerce Cloud, et les clouds Sales, Service ou Community. Déterminez le meilleur système d'enregistrement pour chaque type de données clients afin de tirer parti des intégrations clouds prêtes à l'emploi.

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 Focus on Report Results in Salesforce Console montre comment visualiser les données de rapport dans un environnement Salesforce Console rapide. Vous pouvez accéder aux résultats qui vous intéressent en un clic sans perdre votre focus.
- La nouvelle vidéo Configure SAML Single Sign-On with Salesforce as the Identity Provider montre comment configurer l'authentification unique avec votre organisation Salesforce en tant que fournisseur d'identité. Découvrez comment permettre à vos utilisateurs Salesforce de se connecter à une application externe avec leurs identifiants Salesforce.

Documentation légale

Nous avons apporté des mises à jour saisonnières aux documents Salesforce légaux.

Trust et conformité

Pour la liste complète des modifications apportées aux documents Trust et conformité associés à cette version, consultez Journal des modifications de la documentation Salesforce Trust et conformité.

INDEX

A

Analytics 72
Application mobile Salesforce 445, 447, 454
Application Salesforce 444

N

Navigateurs
    configuration requise 69
    paramètres 69
    recommandations 69
Navigateurs *(suite)*
    support limité 69
    versions prises en charge 69

Q

Quip pour Customer 360 659

S

Salesforce Knowledge 163
Salesforce Quip 659
Salesforce Service Cloud 114