Notes de publication de Salesforce Spring ‘21

Salesforce, Spring ‘21

Optimisez votre retour sur investissement Salesforce avec les toutes dernières fonctionnalités, la plupart offertes en version standard

’21

@salesforcedocs

Dernière mise à jour : 12/02/2021

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 Spring '21 1
Comment utiliser les Notes de publication 4
Préparation à la version 13
Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment 13
Navigateurs pris en charge 61
Salesforce globalement 64
Work.com 106
Service 107
Ventes 156
Chiffre d'affaires 207
Secteurs d'activité 216
Analytics 312
Salesforce Einstein 392
Commerce 394
Experience Cloud 404
Salesforce CMS 418
Mobile 424
Développement durable 436
Personnalisation 437
Sécurité et identité 491
Customer 360 Truth : 516
Déploiement 520
Développement 520
Salesforce Anywhere (Quip) 637
Pardot 646
Marketing 664
Mises à jour de version 664
myTrailhead 668
Autres produits et services Salesforce 671
Mise en évidence des contenus 671
Documentation légale 672

Index 674

Notes de publication de Salesforce Spring ’21

Saviez-vous que la plupart des nouvelles fonctionnalités sont incluses avec votre achat initial ? Explorez les toutes dernières innovations dans la version afin d'optimiser votre retour sur investissement Salesforce.

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 Spring ’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, ce qui facilite l'accès aux informations. Les navigateurs pris en charge pour Salesforce varient selon que vous utilisez Salesforce Classic ou Lightning Experience.

Globalement dans Salesforce

La terminologie et la formulation ont été mises à jour dans l'ensemble de nos produits afin de refléter l'inclusivité. Les Notes de publication de Salesforce ont été déplacées vers l'Aide de Salesforce afin d'offrir une expérience utilisateur plus unifiée. Les listes Récemment visualisés n'ont aucune action personnalisable. Vous pouvez ajouter des images à votre guide dans l'application, et mettre le guide en veille pour le consulter ultérieurement. Utilisez les nouvelles actions d'enquête dans un flux et ciblez des participants à une enquête spécifiques avec des règles d'invitation. Utilisez la nouvelle organisation d'évaluation Lightning Scheduler pour anticiper avec un aperçu de votre implémentation, et définissez des fuseaux horaires par défaut pour les créneaux horaires de rendez-vous. La recherche utilise les mots de tous les jours avec la recherche en langage naturel pour Government Cloud et l'application mobile Salesforce.

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

Exploitez un Service Cloud plus intelligent. Explorez votre modèle Recommandation d'articles Einstein avec une nouvelle carte de score et renvoyez des données d'objets standard et personnalisés dans les Robots Einstein. Field Service rationalise l'expérience de planification avec l'acheminement prédictif de point-à-point, la correspondance des rendez-vous pour les postes de travail et des alertes lorsque votre agent mobile arrive sur site. Grâce aux améliorations de la configuration et aux nouveaux outils de productivité de l'Assistant de configuration, de Voix Service Cloud et de Knowledge, vous avez plus de temps à consacrer à vos clients.

Ventes

Salesforce Meetings aide les équipes commerciales à se préparer pour des réunions et à interagir avec les participants. Les utilisateurs de High Velocity Sales peuvent utiliser les Connaissances des conversations Einstein avec des appels vidéo, suivre les opportunités et le chiffre d'affaires qui résultent de cadences de vente, et retirer des cadences de vente perdre les données. Ajustez les prévisions sur-le-champ avec l'application mobile Salesforce. Suivez les e-mails temporairement impossible à livrer, et testez et partagez des modèles d'e-mail.

Chiffre d’affaires

Les améliorations apportées à Salesforce CPQ comprennent des mises à niveau de service d'amendement et de renouvellement plus simples, des amendements de contrats en arrière-plan et une modification qui garantit une règle de configuration de prix correcte. Avec Salesforce Billing, vous configurez la méthode de création de lignes de facture lorsque vous utilisez un remplacement de date Facturé jusqu'à, et vous mappez les informations financières avec des systèmes de planification des ressources (ERP) et de comptabilité. Vous pouvez également mettre en évidence la valeur à long terme d'un actif géré par le cycle de vie. L'activation de commande autonome et la logique de création de produits ont été améliorées. Les utilisateurs des Approbations avancées peuvent gérer leurs approbations sans se connecter à Salesforce.

Secteurs d'activité

Une vague sans précédent de nouvelles solutions verticales vous attend. Loyalty Management vous aide à exécuter des programmes personnalisés de reconnaissance, de récompense et de rétention des clients. La gestion par lots permet de traiter et de suivre des millions d'enregistrements. Les tableaux de décision permettent de définir plusieurs règles métiers afin d'évaluer des produits et de calculer des remises. Notre nouveau moteur de traitement des données extrait et transforme les données de votre organisation, et crée des enregistrements avec les données transformées. La gestion des contrats de vente et des prévisions de compte dans Manufacturing Cloud a été simplifiée, et Rebate Management prend en charge des programmes de remise basés sur le volume, le chiffre d'affaires et la croissance. De son côté, Health Cloud facilite la gestion des fournisseurs avec une nouvelle API et la prise en charge conforme FHIR pour les dossiers médicaux électroniques. Financial Services Cloud facilite le suivi des performances d'agence et la capture des événements de vie et des jalons métiers en vous déplaçant. Consumer Goods Cloud permet de gérer intelligemment les visites de magasin et les livraisons, et les Solutions Public Sector offrent la prise en charge des calendriers et ajoutent de la transparence à la gestion des approbations des demandes. La Gestion des réponses d'urgence ajoute des flux mis à jour qui améliorent votre expérience de réponse aux urgences.

Analytics

Suivez rapidement les décisions métier importantes avec un générateur de rapport Lightning Experience amélioré, gagnez du temps en élaborant et en gérant des tableaux de bord avec des composants réutilisables et accélérez la recherche de connaissances avec une interface Einstein Discovery redessinée.

Salesforce Einstein

Le Générateur de recommandations Einstein est globalement disponible et vérifie vos données à mesure que vous les élaborez. Les Recommandations d'articles Einstein contiennent une carte de score qui vous aide à exploiter vos données et à améliorer vos recommandations. Parcourez aisément les connaissances dans l'interface du récit d'Einstein Discovery.

Commerce

Notre nouveau service Inventaire Omnichannel offre la puissance de la disponibilité de stock en temps réel pour B2C Commerce et la Gestion des commandes Salesforce. B2B Commerce fournit des améliorations qui facilitent l'utilisation des données Commerce et la gestion de vos produits, et la configuration des paiements et des intégrations.

Experience Cloud

Spring ’21 offre un nouveau départ à Community Cloud avec un tout nouveau nom : Experience Cloud. Lors de cette actualisation, nous avons mis à jour les outils que vous utilisez pour élaborer vos sites, et apporté plusieurs modifications à la terminologie et à la documentation. Le modèle Build Your Own (LWR) est désormais globalement disponible et inclut la prise en charge de contenus Salesforce CMS. Nous avons également amélioré plusieurs composants Lightning.

Salesforce CMS

Les actions que vous pouvez exécuter avec vos contenus Salesforce CMS n'ont jamais été si nombreuses. Déployez des contenus cohérents à l'aide d'une clé de contenu, ajoutez-les au nouveau modèle Build Your Own (LWR) pour des sites Générateur d'expérience, et exportez-les vers d'autres organisations et espaces de travail.

Mobile

Augmentez votre productivité dans l'application mobile Salesforce avec de nouvelles fonctionnalités, notamment l'accueil mobile pour iOS et la recherche en langage naturel sur appareil mobile. Mobile Publisher pour les communautés s'intitule désormais Mobile Publisher pour Experience Cloud et prend en charge les iPad.

Salesforce Sustainability Cloud

Corrigez les problèmes de données dans vos enregistrements d'empreinte carbone avec le Remplissage des écarts dans les données. Verrouillez ou déverrouillez des enregistrements de consommation d'énergie individuels avec le Contrôle de verrouillage individuel.

Personnalisation

Accédez aux valeurs d'enregistrement antérieures, et réduisez les temps d'automatisation et les coûts de maintenance avec Salesforce Flow. Élaborez aisément et en toute confiance des recommandations et des prédictions grâce aux améliorations apportées au Générateur de recommandations Einstein et au Générateur de prédiction Einstein. Configurez des pages Lightning plus flexibles et plus performantes dans le Générateur d'applications Lightning.

Sécurité et identité

Simplification de la gestion des sessions Web avec les mises à niveau OAuth 2.0. Gérez aisément vos Mon domaine et standardisez vos URL Salesforce avec des domaines avancés. De nouveaux jeux de données facilitent l'analyse de l'utilisation dans Salesforce avec l'application Event Monitoring Analytics. Le Centre de sécurité offre de nouvelles méthodes pratiques pour examiner les données de sécurité.

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.

Déploiement

Pour utiliser l'outil de migration Ant version 51.0, installez la version 11 ou supérieure de Java.

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.

Salesforce Anywhere

Adoptez la version avancée de Salesforce Anywhere, qui inclut maintenant toutes les fonctionnalités que vous connaissez et appréciez dans Quip for Customer 360. Découvrez les toutes dernières mises à jour apportées aux fonctionnalités de Salesforce Anywhere Beta.

Pardot

Accélérez la configuration de Pardot, gérez les flux de données d'engagement avec le Suivi de première partie, et profitez des fonctionnalités améliorées en personnalisation des e-mails, délivrabilité et génération de rapports. Nous avons également amélioré les actions de clonage. Vous pouvez aisément copier le contenu d'e-mails ou de nouveaux types d'actif associés à vos campagnes.

Marketing

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

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 les mises à jour de Spring '21 dans le nœud Mises à jour de version dans la Configuration.

myTrailhead

Ajoutez les noms de produit de votre entreprise à la liste Produits dans myTrailhead et aidez vos utilisateurs à identifier les contenus qu'ils recherchent. Suivez les modules myTrailhead sans quitter l'application Salesforce grâce a l'Apprentissage dans l'application avec Trailhead.

Autres produits et services Salesforce

Mise en évidence des contenus

Nous avons ajouté un module Trailhead, des vidéos d'instructions et la nouvelle ressource Licences utilisateur de communautés pour Industries.

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 gauche de la page.

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.

Modification 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.

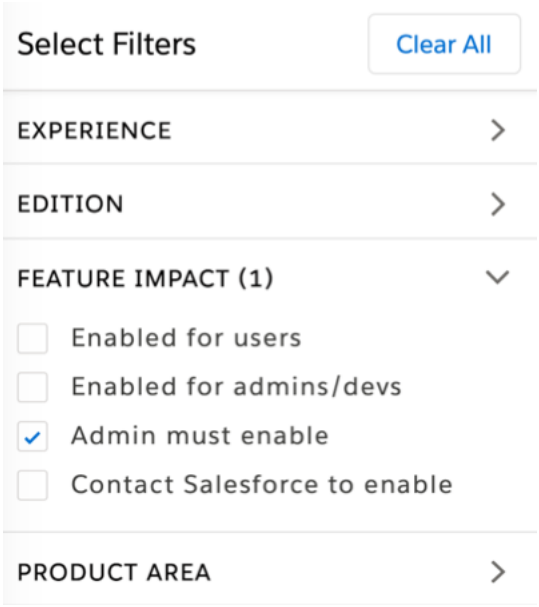
Utilisation de filtres pour sélectionner les actualités les plus importantes

Les filtres affinent la liste des notes de publication à gauche de la page.

Pour afficher les filtres, cliquez sur l'icône Filtrer ( ) en regard du champ de recherche, à gauche de n'importe quelle page.

EXPÉRIENCE	Déterminez quelles fonctionnalités sont disponibles dans Lightning Experience, l'application mobile Salesforce et Salesforce Classic.
ÉDITION	Sélectionnez une ou plusieurs éditions pour filtrer les notes de publication pour afficher uniquement les améliorations disponibles dans cette édition.
IMPACT DE LA FONCTIONNALITÉ	Certaines fonctionnalités nécessitent une activation ou une configuration pour que les utilisateurs puissent en bénéficier. Par exemple, en tant qu'administrateur, filtrez les notes de publication pour mettre en évidence ou masquer ces fonctionnalités.
ZONE DES PRODUITS	Affichez les notes de publication uniquement pour les produits que votre organisation utilise. Si votre organisation vend sans assurer le support, filtrez vos notes de publication afin d'afficher uniquement les informations commerciales.

Agrandissez le filtre pour afficher toutes les options disponibles. Sélectionnez une ou plusieurs options par filtre, puis cliquez sur **Appliquer** pour appliquer les filtres.



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
Salesforce globalement	
Ajout d'illustrations au guide dans l'application	Ajout d'images au guide dans l'application
Ventes	
Insertion d'un lien Google Hangout ou Zoom (partiellement réalisée)	Ajout de liens de réunion Zoom aux événements créés avec Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox
Liaison directe de campagnes à des comptes	Suivi de comptes en tant que membres de campagne (bêta) à la page 649
Utilisation de modèles d'e-mail Lightning dans des alertes par e-mail	Utilisation des modèles d'e-mail Lightning dans les automatisations Salesforce
Possibilité d'ajouter des modèles d'e-mail Lightning à des ensembles d'autorisations et déploiement à partir d'organisations sandbox (partiellement réalisée)	Distribution de modèles d'e-mail Lightning dans des packages et des ensembles de modifications
Service	
Lightning Knowledge - favori pointant toujours vers la toute dernière version d'un article	Définition de vos favoris sur la dernière version des articles
Analytics	
Notifications and Subscriptions in Embedded Dashboards	Activation des notifications et des abonnements dans des tableaux de bord incorporés

IdeaExchange	Idée réalisée
Autoriser plus de quatre regroupements dans les tableaux de comparaison	Regroupement jusqu'à six champs de données dans l'explorateur
Possibilité de transmettre des filtres de tableau de bord par URL	Enregistrement des résultats de tableau de bord avec des paramètres URL de filtrage
Générateur de rapport Lightning extrêmement lent et bogué	Simplification de la création de rapports avec la sélection de champs multiples
Personnalisation	
Augmentation de la limite de 255 à 510 caractères pour le texte d'aide au niveau du champ	Caractères supplémentaires pour le texte d'aide au niveau du champ
Sécurité et identité	
Domaine personnalisé pour des sites en sandbox	Test des domaines personnalisés dans une organisation sandbox (globalement disponible)

Modification des Notes de publication

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

22 février 2021

Comportement cible plus prévisible pour les liens hypertextes non externes
Ajout d'informations sur le changement de comportement cible des liens hypertextes.

15 février 2021

Changement de l'étiquette ID de piste/contact
Ajout d'une nouvelle note de publication pour clarifier un changement d'étiquette de champ.

Modification de l'interface utilisateur pour les composants Web Lightning
Clarification précisant quand ces modifications peuvent être affichées dans les organisations.

Obtention de la dernière version de Tableau CRM pour iOS
Ajout d'informations sur la version 12.0 de Tableau CRM pour iOS.

Ajout d'une exigence d'ensemble d'autorisations pour l'amendement et le renouvellement de contrats
Spécification des autorisations requises permettant aux utilisateurs d'amender ou de renouveler des contrats.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur l'objet AsyncOperationLog dans la section Commerce.

Autres améliorations des robots Einstein
Nouvelle note de publication clarifiant le comportement des transferts dans les canaux Chat et Messagerie.

Exécution de rapports sur le modèle de données conforme FHIR R4
Ajout d'une nouvelle note de publication sur la prochaine prise en charge des rapports.

Mise à jour rapide de vos informations de paiement dans AppExchange
Ajout d'un bouton Update Payment sous l'onglet Security Review.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur les nouveaux champs URL de la photo des employés pour l'objet Employé.

Test des domaines personnalisés dans une organisation sandbox (globalement disponible)
Clarification indiquant les organisations actuellement exclues de l'utilisation de cette fonctionnalité.

8 février 2021

Objets nouveaux dans Consumer Goods Cloud
Changement du nouveau nom de champ de l'objet RetailVisitKPI de SourceRecord à ContextId.

Modification des conditions requises pour l'application mobile Salesforce
Retrait de l'iPhone 6 de la liste des appareils pris en charge.

Événements de plate-forme standard nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur le retrait du champ `Username` des objets Surveillance des événements en temps réel pour le mobile.

Internationalisation avec les mises à jour des langues de robot
Retrait de Danois,Coréen et Suédois des langues prises en charge en version bêta.

Activation de Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning (mise à jour reportée)
L'application automatique de cette mise à jour de version a été reportée de Summer '21 à Winter '22.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur les objets AIApplication, AIApplicationConfig, MLField et MLPredictionDefinition.

Sécurité des conversations internes : conformité des robots HIPAA et SOC2
Ajout d'informations sur la conformité des robots HIPAA et SOC2.

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Connect
Ajout d'informations sur la ressource Profil de l'employé.

Classes Connect dans Apex nouvelles et modifiées
Ajout d'informations sur la classe Profil de l'employé.

Autres modifications de Consumer Goods Cloud
Ajout d'informations sur la gestion de l'accès aux objets Consumer Goods et le Lien connexe correspondant.

Modifications de l'ensemble d'autorisations Libre-service
Ajout d'une note de publication sur le retrait des autorisations d'objets pour les utilisateurs invités, qui peut entraîner leur retrait de l'ensemble d'autorisations Libre-service Field Service.

Retrait : Listes Récemment visualisés
Retrait de la note de publication intitulée « Animation des listes Récemment visualisés avec des actions personnalisées », suite à la suppression temporaire de cette fonctionnalité dans la version Spring '21.

Toutes les nouveautés dans l'application mobile Salesforce
Mise à jour de la date de publication la version 230.000 de l'application mobile Salesforce pour iOS. Pour plus d'informations, consultez Salesforce App for iOS release 230.000 is delayed.

1er février 2021

Mise en évidence des contenus

Ajout d'informations sur nos toutes dernières améliorations des contenus.

Autorisation de travail de service fournie aux clients
Ajout d'informations sur les champs Ordres d'exécution par autorisation et Ordres d'exécution restants ajoutés aux autorisations.

Application de l'accès aux données dans les champs de fusion de flux (mise à jour reportée)
L'application automatique de cette mise à jour de version est reportée à la version Summer '21.

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Connect
Ajout d'informations sur le chargement en masse de conversations.

Planification anticipée avec la récurrence de maintenance avancée
Ajout d'informations sur les fonctionnalités désormais disponibles, clarification précisant la configuration requise, exemple supplémentaire et clarification de l'exemple.

Masquage des champs Prénom et Nom dans l'API SOAP pour les utilisateurs de site Experience Cloud
Ajout d'une note de publication sur un nouveau paramètre qui masque les champs de prénom et de nom dans l'API SOAP.

Moteur de traitement des données
Le nom Sonic a été changé en Data Pipelines.

Événements de plate-forme à volume standard désormais publiés de façon asynchrone
Ajout d'une note de publication sur le changement du comportement de publication des événements de plate-forme à volume standard.

Modification de l'interface utilisateur pour les composants Web Lightning
Ajout d'informations sur un message de modification de champ de formule.

Accompagnement d'appel Einstein renommé en Connaissances des conversations Einstein
Ajout d'une note de publication sur le changement du nom de l'accompagnement d'appel Einstein.

Commerce : Gestion des commandes Salesforce
Retrait de la note de publication qui a pour titre « Création manuelle de commandes d'exécution », suite à la suppression de cette fonctionnalité de la version Spring '21.

Personnalisation de votre adresse Ne pas répondre par défaut pour les notifications par e-mail **à la page 153**
Clarification des détails shortdesc et ajout d'Aloha aux éditions disponibles.

Prise en charge de FHIR R4 pour améliorer l'interopérabilité
Mise à jour des informations sur le support des futurs clients avec le modèle de données DME empaqueté.

30 janvier 2021

Création de l'API fournisseur **à la page 265**
Clarification précisant la portée de la modification.

25 janvier 2021

API de métadonnées
Ajout d'informations sur les nouveaux champs dans le type de métadonnées FieldServiceSettings.

Obtention d'informations sur les requêtes de composants Lightning dans EventLogFile
Ajout d'informations sur le nouveau type d'événement Aura Request.

Objets nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur le nouveau champ `IsTimeZoneEnabled` dans l'objet FieldServiceMobileSettings.

Préparation aux modifications de la déclaration de confidentialité d'Apple
Clarification indiquant que le paramètre Autoriser le suivi sur plusieurs domaines est désormais disponible sur les appareils utilisant iOS 14+.

Consumer Goods Cloud
Liens connexes ajoutés.

Réception de notifications d'événements de modification pour de nouveaux objets
Ajout d'informations sur les nouveaux objets d'événement de modification de Loyalty Management.

Loyalty Management
Changement de nom de Loyalty Console à Loyalty Management.

Utilisation de la flexibilité du champ facultatif Propriété du client
Ajout d'une note précisant que le champ Propriété du client est désormais facultatif dans l'objet Actif de la police d'assurance.

API de métadonnées
Ajout d'informations sur les types d'API de métadonnées : AIApplication, AIApplicationConfig, MLDataDefinition et MLPredictionDefinition.

Préparation de conversations productives avec un résumé de la réunion
Clarification indiquant que la fonctionnalité est disponible peu après la mise à niveau de toutes les instances vers la version Spring '21. Ajout d'informations sur la disponibilité dans les organisations sandbox.

Amélioration des événements virtuels avec Meeting Studio
Clarification indiquant que la fonctionnalité est disponible peu après la mise à niveau de toutes les instances vers la version Spring '21. Ajout d'informations sur la disponibilité dans les organisations sandbox.

Nouvelles autorisations de création de commandes
Ajout d'informations sur les nouvelles autorisations requises pour créer des commandes.

Mise à jour de la dernière API d'intégration de la téléphonie
Ajout d'informations sur une modification de l'API REST Voix Service Cloud et de détails sur la désactivation de l'ancienne API.

18 janvier 2021

Nouvelles classes d'entrée Connect dans Apex
Ajout d'informations sur la propriété `allOrNothingTransferId` dans la classe `OCITransferReservationInputRepresentation`.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Connect
Ajout d'informations sur la propriété `allOrNothingTransferId` dans le corps de requête OCI Transfer Reservation Input.

Synchronisation des champs personnalisés dans la synchronisation des objets Pardot (bêta)
Ajout d'un tableau présentant les modifications au niveau du champ du jeu de données Prospect et activité.

Suivi de comptes en tant que membres de campagne (bêta)
Clarification de l'instruction Where.

Compréhension de la valeur à long terme de chaque actif géré par le cycle de vie
Correction des informations sur la disponibilité du champ. Il est disponible uniquement dans Lightning Experience avec Salesforce Billing.

Affichage des applications Lightning par défaut
Cette fonctionnalité n'est pas prête pour la mise en ligne. Nous vous informerons lorsqu'elle sera disponible.

Recherche d'enregistrements dans l'application mobile Salesforce en utilisant des mots de tous les jours (bêta)
Cette fonctionnalité n'est pas prête pour la mise en ligne. Nous vous informerons lorsqu'elle sera disponible.

Filtrage des enregistrements en utilisant la recherche en langage naturel sur appareil mobile (bêta)
Cette fonctionnalité n'est pas prête pour la mise en ligne. Nous vous informerons lorsqu'elle sera disponible.

Augmentation des ventes et collaboration avec des partenaires sur les remises
Mise à jour de la capture d'écran de la page d'accueil du site Manufacturing Experience Cloud.

Identification des doublons potentiels avant l'enregistrement
Ajout informations sur la configuration de règles de duplication et de règles de correspondance.

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)
Report de l'application automatique de cette mise à jour de version à Spring ’22.

Gestion des campagnes produit
Ajout d'information sur la configuration de la liste associée Élément de campagne de service de produit dans Campagne de service de produit.

Débogage des modèles
Ajout d'informations sur l'utilisation des journaux de débogage pour les modèles Tableau CRM.

Prise en charge de FHIR R4 pour améliorer l'interopérabilité
Clarification du nombre d'objets mentionnés dans le nouveau modèle de données afin de préciser que de nombreux objets sont nouveaux.

Application automatique de la mise à jour E-mail vers requête étendue à la version Winter ’22
Report de l'application automatique de cette mise à jour de version à Winter '22.

Note sur la modification dans le Centre d'apprentissage
Ajout d'une clarification sur un changement visuel du Centre d'apprentissage de Tableau CRM.

Standardisation de vos URL Salesforce avec les domaines avancés
Clarification indiquant que cette fonctionnalité est disponible progressivement avec la version Spring ’21 et disponible pour tous les utilisateurs d'ici le 31 mars 2021.

Utilisation des nouveaux champs de mappage ERP pour les transactions financières
Ajout d'informations sur les nouveaux champs Billing pour les clichés instantanés de soldes financiers.

Champs d'objet nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud
Correction du nom de champ TotalInsuredAmount en TotalSumInsured dans l'objet InsurancePolicy.

12 janvier 2021

Loyalty Management
Ajout de notes de publication pour Loyalty Management.

11 janvier 2021

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

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche
Ajout de nouveaux objets à rechercher pour Manufacturing Cloud.

Obtention d'informations supplémentaires dans les tableaux de Tableau CRM pour iOS
Ajout d'informations sur des tableaux de comparaison plus efficaces dans Tableau CRM pour iOS.

Résumés d'utilisation automatiques pour les abonnements basés sur l'usage permanent
Ajout d'informations sur la création de résumés d'utilisation par Salesforce Billing pour les abonnements permanents basés sur l'utilisation.

Prise en charge de FHIR R4 pour améliorer l'interopérabilité

Mise à jour des informations sur la prise en charge des clients nouveaux et futurs.

Ajout d'un lien à la liste des objets DME empaquetés.

Retrait des informations sur la disponibilité de la page de configuration pour les nouveaux clients.

RETRAIT : Protection et simplification du changement d'adresses e-mail et de la réinitialisation des mots de passe

Retrait de cette note de publication suite au retrait de cette modification dans la version Spring '21.

Objets nouveaux et modifiés

Ajout d'une note de publication pour le nouveau champ `InterviewStatus` dans l'objet FlowInterview.

4 janvier 2021

Lecteur de formulaire intelligent

Ajout d'une note sur la prise en charge linguistique pour le lecteur de formulaire intelligent.

API de métadonnées

Ajout d'une description pour le type InventorySettings.

Blocage des messages envoyés via d'anciens canaux

Ajout d'informations sur l'application de cette modification.

Modification de l'interface utilisateur pour les composants Web Lightning

Retrait d'un paragraphe sur une modification de l'interface utilisateur entraînant une erreur d'autorisation lors de la modification d'un enregistrement. À la place, cette modification est répertoriée dans les problèmes connus.

ConnectApi (Connect dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées

Ajout d'informations sur les nouvelles classes ConnectApi Gestion des commandes et Inventaire Omnichannel.

API REST Connect

Ajout d'informations sur les nouvelles ressources d'API REST Connect Gestion des commandes et Inventaire Omnichannel.

Composants nouveaux et modifiés pour les ensembles de modifications

Ajout d'un nouveau composant d'ensemble de modifications disponible, Configuration de l'abonné à l'événement de plate-forme.

Autres modifications du composant Police

Remplacement de « étiquettes codées en dur » par « étiquettes statiques » dans la description du premier élément de la section Pourquoi.

18 décembre 2020

Notes de publication de Salesforce Spring '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 les boutons de commentaires afin de voter pour ou contre. 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.
- Spring '21 Pre-release Signup. Inscrivez-vous à une organisation préliminaire pour découvrir à l'avance les nouvelles fonctionnalités.
- Release Readiness Live. Inscrivez-vous et tirez le meilleur parti des nouvelles fonctionnalités.
- Démonstrations de version. Regardez de courtes vidéos de présentation des nouveautés de la version.
- Site Web de la version Spring '21. Découvrez les nouvelles fonctionnalités.
- Module Spring '21 Release Highlights. Obtenez le badge Trailhead Spring '21.
- 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 Spring '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, ce qui facilite 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
Arrêt de la prise en charge d'Internet Explorer 11 dans Lightning Experience	✅			
Navigateurs et appareils pris en charge pour Lightning Experience	✅			
Navigateurs et appareils pris en charge pour Salesforce Classic	✅			
Navigateurs pris en charge pour Tableau CRM	✅			

Salesforce globalement

La terminologie et la formulation ont été mises à jour dans l'ensemble de nos produits afin de refléter l'inclusivité. Les Notes de publication de Salesforce ont été déplacées vers l'Aide de Salesforce afin d'offrir une expérience utilisateur plus unifiée. Les listes Récemment visualisés n'ont aucune action personnalisable. Vous pouvez ajouter des images à votre guide dans l'application, et mettre le guide en veille pour le consulter ultérieurement. Utilisez les nouvelles actions d'enquête dans un flux et ciblez des participants à une enquête spécifiques avec des règles d'invitation. Utilisez la nouvelle organisation d'évaluation Lightning Scheduler pour anticiper avec un aperçu de votre implémentation, et définissez des fuseaux horaires par défaut pour les créneaux horaires de rendez-vous. La recherche utilise les mots de tous les jours avec la recherche en langage naturel pour Government Cloud et l'application mobile Salesforce.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Améliorations générales				
Remplacement de la terminologie héritée par des termes inclusifs		✅		
Nouvelles fonctionnalités et amélioration de l'expérience avec les Notes de publication désormais disponibles dans l'Aide de Salesforce			✅	
Protection des utilisateurs contre les téléchargements non sécurisés dans Chrome			✅	
Mise à niveau des éditeurs de texte enrichi			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accélération de la recherche d'utilisateurs du portail en changeant les propriétaires d'enregistrement	✅			
Identification des doublons potentiels avant l'enregistrement	✅			
Modification de l'interface utilisateur pour les composants Web Lightning	✅			
Travail ininterrompu avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour précédemment publiée)			✅	
Engagement des utilisateurs				
Ajout d'images au guide dans l'application		✅		
Mise en veille du guide dans l'application pour le consulter ultérieurement	✅			
Choix entre plusieurs positions pour vos invites flottantes		✅		
Ajout d'étapes de procédure pas à pas au-delà des pages Nouveau, Modifier et Cloner		✅		
Accès à Activer le Guide dans l'application avec des URL partageables		✅		
Amélioration de l'édition en texte enrichi dans les invites ancrées		✅		
Déplacement des invites flottantes sur un iPad	✅			
Découverte des contenus dans l'application Salesforce		✅		
Intégration de l'expérience d'apprentissage Trailhead à l'application (bêta)			✅	
Guide personnalisé en configurant Salesforce		✅		
Enquêtes Salesforce				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Planification d'enquêtes et plus avec les nouvelles actions définies dans un flux	✅			
Ciblage de participants à une enquête spécifiques à l'aide de règles	✅			
Ciblage de participants à une enquête spécifiques à l'aide de règles dans des Cartes du cycle de vie des clients	✅			
Envoi d'enquêtes en utilisant un alias	✅			
Incorporation d'une enquête à une page Web	✅			
Validation des réponses en texte court des participants	✅			
Affichage du statut de réalisation de l'enquête aux participants	✅			
Surveillance des performances des canaux d'engagement et amélioration de l'expérience client	✅			
Lightning Scheduler				
Prédéfinition d'un fuseau horaire pour des créneaux horaires			✅	
Définition d'un fuseau horaire pour la page de révision des rendez-vous			✅	
Prise de rendez-vous sur plusieurs fuseaux horaires			✅	
Filtrez les ressources de service par ID de ressource			✅	
Modification des pages précédentes			✅	
Incorporation de flux Lightning Scheduler			✅	
Modifier les rendez-vous par API			✅	
Accélération de la prise de rendez-vous avec les mises à jour d'API			✅	
Autres améliorations			✅	
Recherche				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche		✅		

Service

Exploitez un Service Cloud plus intelligent. Explorez votre modèle Recommandation d'articles Einstein avec une nouvelle carte de score et renvoyez des données d'objets standard et personnalisés dans les Robots Einstein. Field Service rationalise l'expérience de planification avec l'acheminement prédictif de point-à-point, la correspondance des rendez-vous pour les postes de travail et des alertes lorsque votre agent mobile arrive sur site. Grâce aux améliorations de la configuration et aux nouveaux outils de productivité de l'Assistant de configuration, de Voix Service Cloud et de Knowledge, vous avez plus de temps à consacrer à vos clients.

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				
Établissement de la confiance des clients avec le dialogue système Gestionnaire d'erreur	✅			
Adaptation des modèles d'intention avec la prise en charge multilingue pour les recommandations d'entrée et les recommandations d'entrée pour ensembles d'intentions (bêta)	✅			
Accélération de la recherche de réponses avec les Réponses d'articles (pilote)	✅			
Optimisation du modèle de robot avec les données d'intention incluses (bêta)	✅			
Renvoi d'informations à partir d'enregistrements avec la recherche d'objet (bêta)	✅			
Accélération de la construction de robots avec le clonage de dialogue	✅			
Promotion des énoncés depuis l'entraînement du robot vers des ensembles d'intentions	✅			
Élaboration de modèles d'intention avec moins d'énoncés	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Internationalisation avec les mises à jour des langues de robot	✅			
Informations supplémentaires sur vos robots avec de nouvelles métriques	✅			
Sécurité accrue avec Shield Platform Encryption pour les robots Einstein	✅			
Changement du comportement du menu des options du robot	✅			
Sécurité des conversations internes : conformité des robots HIPAA et SOC2	✅			
Autres améliorations des robots Einstein	✅			
Recommandations d'articles Einstein				
Précision accrue avec les connaissances de la carte de score du modèle		✅		
Suggestion de recommandations d'articles Einstein en sept langues (globalement disponible)	✅			
Recommandations de réponses Einstein				
Activation de la réponse des agents de chat dans l'une des 16 langues (pilote)				✅
Démarrage avec moins de transcriptions et augmentation des réponses		✅		
Synthèse des appels vocaux Einstein				
Simplification des appels via Synthèse des appels vocaux Einstein (pilote)				✅
Field Service				
Accélération de la création de postes de travail avec des modèles de poste de travail prédéfinis		✅		
Désignation de postes de travail pour des rendez-vous qui remplissent vos critères		✅		
Ajout de la gestion des postes de travail à vos sites Experience Cloud		✅		
Gestion des campagnes produit	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Autorisation de travail de service fournie aux clients	✅			
Identification des comptes qui fournissent ou entretiennent les actifs d'un client	✅			
Affichage de détails de tarification supplémentaires sur les produits consommés	✅			
Planification anticipée avec la récurrence de maintenance avancée	✅			
Enregistrement de détails supplémentaires sur les plans de maintenance	✅			
Détails supplémentaires dans les éléments de ligne de contrat	✅			
Ajout de la prise en charge de PK Chunking pour ProductConsumed et ProductRequired	✅			
Modifications de l'ensemble d'autorisations Libre-service			✅	
Field Service Scheduling				
Prise de rendez-vous pendant les postes de travail qui remplissent vos critères		✅		
Réception d'estimations de temps de trajet plus intelligentes avec l'acheminement prédictif point à point		✅		
Affichage des résultats avec les connaissances en optimisation améliorées (globalement disponible)		✅		
Application Field Service Mobile				
Briefcase Builder (bêta)			✅	
Notification des clients de l'arrivée des agents	✅			
Mise à jour embarquée du statut de votre rendez-vous de service			✅	
Assistant de configuration de Service	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Canaux				
Voice				
Accélération de l'installation et de la mise en route de votre centre de contact			✅	
Gain de temps et moins de frustration pour les clients avec le rappel en file d'attente			✅	
Intégration de Voix Service Cloud à High Velocity Sales			✅	
Collaboration sur les enregistrements d'appels afin d'améliorer le service client	✅			
Temps de travail après la conversation accordé aux agents (pilote)				✅
Adaptation de votre centre de contact grâce à la résilience de Voix et l'augmentation des limites de la plate-forme Voix	✅			
Vérification de l'existence de mises à jour pour votre centre de contact			✅	
Rappels d'expiration des paires de clés			✅	
Introduction de la nouvelle documentation sur Voix Service Cloud	✅			
Mise à jour de la dernière API d'intégration de la téléphonie			✅	
Préparation de vos fonctions Lambda et réception de transcriptions en temps réel dans de nouvelles langues avec Voix		✅		
Messaging				
Optimisation de vos modèles de messagerie avec des métadonnées améliorées			✅	
Blocage des messages envoyés via d'anciens canaux			✅	
Retrait de IsOptedOut			✅	
Knowledge				
Utilisation de l'assistant de configuration du service pour configurer Knowledge			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Définition de vos favoris sur la dernière version des articles			✅	
Conservation des fichiers joints lors de l'insertion d'un article à un e-mail			✅	
Ajout d'un texte Alt aux images dans Lightning Knowledge			✅	
Acheminement				
Temps accordé aux agents après la conversation (pilote)				✅
Gestion des requêtes				
Personnalisation de votre adresse Ne pas répondre par défaut pour les notifications par e-mail			✅	
Protection des profils contre les regards indiscrets avec le filtrage du profil pour l'attribution de présentation d'interaction			✅	
Intégration d'autorisations pour dynamiser votre organisation			✅	
Amélioration de votre workflow avec le basculement entre les onglets dans le Générateur de macro	✅			
Application automatique de la mise à jour E-mail vers requête étendue à la version Winter '22		✅		
Cci masqué pour les utilisateurs de Salesforce Experience			✅	
Autres modifications				
Information sur le profil utilisateur Shield pour Prying Eyes dans CTI	✅			

Ventes

Salesforce Meetings aide les équipes commerciales à se préparer pour des réunions et à interagir avec les participants. Les utilisateurs de High Velocity Sales peuvent utiliser les Connaissances des conversations Einstein avec des appels vidéo, suivre les opportunités et le chiffre d'affaires qui résultent de cadences de vente, et retirer des cadences de vente perdre les données. Ajustez les prévisions sur-le-champ avec l'application mobile Salesforce. Suivez les e-mails temporairement impossible à livrer, et testez et partagez des modèles d'e-mail.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Salesforce Meetings				
Préparation de conversations productives avec un résumé de la réunion			✅	
Amélioration des événements virtuels avec Meeting Studio			✅	
High Velocity Sales				
Connaissances des conversations Einstein				
Accompagnement d'appel Einstein renommé en Connaissances des conversations Einstein	✅			
Utilisation des Connaissances des conversations avec des appels vidéo			✅	
Création et partage de collections d'appels	✅			
Accès aux données d'appels vidéo dans les tableaux de bord Connaissances des conversations	✅			
Utilisation de cadences de vente pour faire avancer des opportunités et suivre des engagements cibles			✅	
Retrait de cadences de vente sans perdre leurs données			✅	
Spécification des personnes qui peuvent changer les bénéficiaires cibles			✅	
Détails supplémentaires sur les performances des cadences de vente			✅	
Sales Cloud Einstein				
Activation du Score des opportunités Einstein avec moins de données		✅		
Stockage des champs inclus au lieu des champs exclus dans le Score des pistes Einstein			✅	
Principales fonctionnalités commerciales				
Prévisions collaboratives				
Ajustement embarqué de vos prévisions	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Opportunités				
Actions supplémentaires avec les produits d'opportunité		✅		
Pistes				
Conversion simultanée de pistes en compte personnel et compte professionnel avec l'API			✅	
Campagnes				
Suivi de comptes en tant que membres de campagne (bêta)			✅	
Changement de l'étiquette ID de piste/contact				
Commandes				
Configuration du comportement d'enregistrement des commandes dans les packages de deuxième génération et non verrouillés	✅			
Autres modifications des principales fonctionnalités de vente				
Retrait de la gestion des territoires d'origine		✅		
Fonctionnalités de productivité				
Expérience de la messagerie				
Remise des e-mails avec la gestion des rebonds temporaires	✅			
Suivi de modifications supplémentaires dans le Journal d'audit de configuration			✅	
Utilisation de la fonction Envoyer plus tard avec des e-mails à threads	✅			
Ajout de liens de réunion Zoom à des événements créés en utilisant Insérer la disponibilité			✅	
Modèles d'e-mail				
Distribution de modèles d'e-mail Lightning dans des packages et 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
Utilisation des modèles d'e-mail Lightning dans les automatisations Salesforce		✅		
Gain de temps avec les composants dupliqués dans le Générateur de modèle d'e-mail	✅			
Optimisation de la gestion des e-mails	✅			
Capture d'activité Einstein				
Ajout de profils aux configurations de la Capture d'activité Einstein		✅		
Personnalisation des mappages de champ pour la synchronisation de contacts et d'événements		✅		
Synchronisation des événements internes				✅
Salesforce Inbox				
Salesforce Inbox Mobile	✅			
Calendrier				
Création de calendriers de liste d'utilisateurs, de ressources, publics, partagés depuis l'API		✅		
Dialer				
Lightning Dialer s'intitule désormais Sales Dialer	✅			
Intégration à Google				
Intégration à Gmail				
Retrait de la version héritée de l'extension Chrome Inbox pour Gmail le 31 mars 2021			✅	
Simplification de la consignation avec la correspondance des personnes améliorée dans l'intégration à Gmail			✅	
Respect de la liste de sélection du type d'événement du profil lors de la consignation d'événements depuis l'intégration à Gmail			✅	
Ajout de liens de réunion Zoom aux événements créés avec Insérer la			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox				
Vue plus précise des e-mails envoyés depuis l'intégration à Gmail avec Inbox			✅	
Lightning Sync pour Google				
Dernières informations sur la synchronisation avec les applications Google			✅	
Intégration à Microsoft®				
Intégration Outlook®				
Arrêt de la prise en charge de l'intégration à Outlook dans les anciennes versions d'Outlook et de Windows			✅	
Retrait de la version héritée du complément Inbox Outlook le 31 mars 2021			✅	
Changement de l'authentification pour les utilisateurs d'Exchange Online et d'Inbox			✅	
Simplification de la consignation avec la correspondance des personnes améliorée dans l'intégration à Outlook			✅	
Respect de la liste de sélection du type d'événement du profil lors de la consignation d'événements depuis l'intégration à Outlook			✅	
Ajout de liens de réunion Zoom aux événements créés avec Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox			✅	
Vue plus précise des e-mails envoyés depuis l'intégration à Outlook avec Inbox			✅	
Lightning Sync pour Microsoft® Exchange®				
Dernières informations sur la synchronisation avec les applications Microsoft			✅	
Modification des paramètres requise pour certains clients de Microsoft Office 365			✅	
Salesforce pour Outlook				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Retrait de Salesforce pour Outlook en juin 2021 et 2023			✅	
Restauration de l'accès en cas d'interruption du service			✅	
Recherche de Notes de publication Salesforce pour Outlook spécifiques à une version			✅	

Chiffre d'affaires

Les améliorations apportées à Salesforce CPQ comprennent des mises à niveau de service d'amendement et de renouvellement plus simples, des amendements de contrats en arrière-plan et une modification qui garantit une règle de configuration de prix correcte. Avec Salesforce Billing, vous configurez la méthode de création de lignes de facture lorsque vous utilisez un remplacement de date Facturé jusqu'à, et vous mappez les informations financières avec des systèmes de planification des ressources (ERP) et de comptabilité. Vous pouvez également mettre en évidence la valeur à long terme d'un actif géré par le cycle de vie. L'activation de commande autonome et la logique de création de produits ont été améliorées. Les utilisateurs des Approbations avancées peuvent gérer leurs approbations sans se connecter à Salesforce.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Salesforce CPQ				
Basculement en douceur vers le Service d'amendement et de renouvellement à grande échelle		✅		
Amendement des contrats sans interrompre le travail			✅	
Champ d'événement d'évaluation du configurateur ajouté à la présentation de page Règles de prix			✅	
Accélération des commandes volumineuses	✅			
Nouvelles autorisations de création de commandes	✅			
Ajout d'une exigence d'ensemble d'autorisations pour l'amendement et le renouvellement de contrats			✅	
Salesforce Billing				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Création de périodes partielles lors de l'utilisation d'une Date de fin de facturation de remplacement	✅			
Utilisation des nouveaux champs de mappage ERP pour les transactions financières	✅			
Compréhension de la valeur à long terme de chaque actif géré par le cycle de vie			✅	
Mise à jour de la logique d'activation de commande autonome	✅			
Mise à jour de la logique de création de produits de commande autonome	✅			
Résumés d'utilisation automatiques pour les abonnements basés sur l'usage permanent	✅			
Approbations avancées	✅			

Secteurs d'activité

Une vague sans précédent de nouvelles solutions verticales vous attend. Loyalty Management vous aide à exécuter des programmes personnalisés de reconnaissance, de récompense et de rétention des clients. La gestion par lots permet de traiter et de suivre des millions d'enregistrements. Les tableaux de décision permettent de définir plusieurs règles métiers afin d'évaluer des produits et de calculer des remises. Notre nouveau moteur de traitement des données extrait et transforme les données de votre organisation, et crée des enregistrements avec les données transformées. La gestion des contrats de vente et des prévisions de compte dans Manufacturing Cloud a été simplifiée, et Rebate Management prend en charge des programmes de remise basés sur le volume, le chiffre d'affaires et la croissance. De son côté, Health Cloud facilite la gestion des fournisseurs avec une nouvelle API et la prise en charge conforme FHIR pour les dossiers médicaux électroniques. Financial Services Cloud facilite le suivi des performances d'agence et la capture des événements de vie et des jalons métiers en vous déplaçant. Consumer Goods Cloud permet de gérer intelligemment les visites de magasin et les livraisons, et les Solutions Public Sector offrent la prise en charge des calendriers et ajoutent de la transparence à la gestion des approbations des demandes. La Gestion des réponses d'urgence ajoute des flux mis à jour qui améliorent votre expérience de réponse aux urgences.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Loyalty Management				
Élaboration d'une expérience de fidélité unique avec un programme de fidélité			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Réalisation des objectifs de votre entreprise avec des promotions			✅	
Augmentation de l'engagement de vos membres avec des partenaires de programme de fidélité			✅	
Récompense des membres avec des coupons expérimentaux	✅			
Reconnaissance des membres avec les avantages d'un programme de fidélité	✅			
Suivi des activités par les membres avec le Portail des membres du programme de fidélité			✅	
Analytics for Loyalty				
Analyse de la fidélité des clients et développement de votre activité	✅			
Augmentation de l'engagement des membres avec Einstein Discovery for Loyalty	✅			
Nouveaux objets de Loyalty Management		✅		
Nouveaux types de métadonnées dans Loyalty Management		✅		
Apex : nouveaux éléments				
API REST Connect		✅		
Nouvelles actions invocables dans Loyalty Management		✅		
Gestion par lot				
Définition de tâches pour traiter les volumes importants d'enregistrements		✅		
Planification de vos tâches		✅		
Surveillance de vos tâches par lot		✅		
Partage de vos tâches de Gestion par lot		✅		
Nouvel objet dans la Gestion par lot		✅		
Nouveaux objets d'API Tooling dans la Gestion par lot		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Nouvel événement de plate-forme dans la Gestion par lot		✅		
Nouvelle action invocable dans la Gestion par lot		✅		
Nouveau type de métadonnées dans la Gestion par lot		✅		
Nouveaux objets dans Surveiller les services de workflow		✅		
Tableaux de décision				
Définition de vos règles métiers		✅		
Spécification de règles et automatisation des processus		✅		
Détermination du résultat pour des enregistrements provenant de plusieurs sources		✅		
Invocation d'un tableau de décision à partir d'un flux		✅		
Mise à jour de vos règles métiers à tout moment		✅		
Partage de tableaux de décision		✅		
Protection de vos règles métier		✅		
Nouveaux objets pour le tableau de décision		✅		
Apex : nouveaux éléments				
API REST Connect		✅		
Nouvelles actions invocables pour le tableau de décision		✅		
Nouveaux types de métadonnées pour le tableau de décision		✅		
Moteur de traitement des données				
Transformation des données en quelques clics		✅		
Saisie de vos propres entrées lors de la transformation des données		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Exécution du Moteur de traitement des données selon vos termes		✓		
Suivi des exécutions de votre Moteur de traitement des données		✓		
Écriture différée des résultats dans les champs cryptés de Salesforce Shield		✓		
Gain de temps avec les définitions de modèle de Moteur de traitement des données		✓		
Partage de définitions de Moteur de traitement des données avec d'autres organisations		✓		
Suivi de l'utilisation de votre Moteur de traitement des données		✓		
Nouveaux objets pour le moteur de traitement de données		✓		
Nouveaux objets de l'API Tooling pour le moteur de traitement de données		✓		
Nouvelle action invocable pour le moteur de traitement de données		✓		
Nouveaux types de métadonnées pour le moteur de traitement de données		✓		
Nouvelle événement de plate-forme pour le moteur de traitement de données		✓		
Nouveaux objets dans Surveiller les services de workflow		✓		
Manufacturing Cloud				
Introduction du guide Customer 360 for Discrete Manufacturing				
Résolution des solutions cross-cloud avec les kits de solutions Salesforce			✓	
Conversion des devis et des opportunités en contrats de vente			✓	
Prise en compte des planifications d'opportunité dans les prévisions de compte			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Clarification de votre liste de contrats de vente			✓	
Nouveau type de métadonnées Manufacturing Cloud		✓		
API REST Connect		✓		
Gestion des remises				
Définition de programmes qui facilitent le calcul des montants de remise			✓	
Recueil de nouvelles connaissances avec la gestion optimisée des remises			✓	
Augmentation des ventes et collaboration avec des partenaires sur les remises			✓	
Analyse des programmes de remise et stimulation de votre activité avec les Rebate Analytics	✓			
Health Cloud				
Création de l'API fournisseur			✓	
Interopérabilité				
Prise en charge de FHIR R4 pour améliorer l'interopérabilité			✓	
Exécution de rapports sur le modèle de données conforme FHIR R4			✓	
Automatisation intelligente des documents				
Création automatique de plans d'action			✓	
Lecteur de formulaire intelligent				
Résolution des valeurs de champ imprécises dans les documents reçus			✓	
Ventes intelligentes				
Suivi des visites dans le calendrier Salesforce			✓	
Choix du type de compte dans l'application Analytics for Healthcare				
Objets nouveaux et modifiés dans Health Cloud		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Financial Services Cloud				
Gestion d'agence				
Capture de hiérarchies et de membres d'agence avec le modèle de données d'agence			✅	
Définition d'agences et de membres dans l'application Branch Management Console			✅	
Définition du contexte de votre agence avec le sélecteur d'agence			✅	
Suivi de la création de comptes et de pistes avec l'association automatique d'agence (bêta)			✅	
Amélioration des opérations dans les agences dans l'application Analytics for Retail Banking			✅	
Assurance pour Financial Services Cloud				
Capture embarquée d'événements et de jalons			✅	
PK Chunking pour les objets Police et Déclaration			✅	
Améliorations du composant Police			✅	
Analytics for Insurance				
Centre de relations actionnable (ARC)				
Affichage des participants d'un enregistrement dans ARC			✅	
Modification des listes associées dans ARC			✅	
Résumés d'interaction				
Capturer et partager des résumés d'interaction			✅	
Partage de données conforme				
Partage d'enregistrements avec des groupes de participants			✅	
Autorisation de partage d'enregistrements par des utilisateurs non propriétaires			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Partage conforme de résumés d'interaction			✅	
Lecteur de formulaire intelligent				
Automatisation de la capture de données financières à l'aide de mappages			✅	
Extraction d'informations à partir de documents chargés			✅	
Cumul pour Financial Services Cloud				
Cumul-par-référence en utilisant le Moteur de traitement des données			✅	
Optimisation du cumul d'enregistrements (globalement disponible)	✅			
Utilisation de déclencheurs de cumul d'enregistrement optimisés	✅			
Autres modifications de Financial Services Cloud				
Contrôle de l'engagement des clients avec les connaissances des événements de vie				
Productivité embarquée avec plus de composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles	✅			
Utilisation de la flexibilité du champ facultatif Propriété du client			✅	
Champs d'objet nouveaux et modifiés dans Financial Services Cloud		✅		
Consumer Goods Cloud				
Améliorations d'Einstein for Consumer Goods				
Planification des tâches appropriées pour une visite avec les Recommandations de tâches de visite Einstein			✅	
Recommandations de visite en utilisant des prédictions			✅	
Utilisation d'Einstein for Consumer Goods avec la licence Lightning Retail Execution Starter			✅	
Amélioration de la planification des livraisons en magasin avec des			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
attributions véhicule-utilisateur contrôlées				
Accès aux détails de visite et de commande dans la page Magasin de détail			✅	
Amélioration de l'exécution des visites				
Amélioration du service offert aux magasins en créant sur le champ des tâches	✅			
Rationalisation de l'exécution de tâches avec le séquençage des tâches et des indicateurs de performance clés	✅			
Organisation avec des tâches attribuées	✅			
Analytics for Consumer Goods				
Surveillance de la conformité des prix en magasin avec Analytics for Consumer Goods	✅			
Analyse des performances d'un magasin et augmentation des ventes avec Einstein Discovery	✅			
Autres modifications de Consumer Goods Cloud	✅			
Objets nouveaux dans Consumer Goods Cloud		✅		
API REST Connect		✅		
Solutions Public Sector				
Affichage des frais réglementaires lors d'une demande de licence ou d'autorisation			✅	
Affichage des visites planifiées dans le calendrier Salesforce			✅	
Amélioration de l'expérience d'inspection avec l'application mobile Inspection Management				
Exécution des tâches d'inspection avec efficacité			✅	
Information pendant une visite de site			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Amélioration du suivi de la gestion des plaintes avec les améliorations du site Public Sector			✅	
Nouveaux objets dans les solutions Public Sector			✅	
Gestion des réponses d'urgence				
Capture de la date et de l'heure dans les flux de collecte de contacts			✅	
Informations supplémentaires sur les licences utilisateur de communautés pour Industries			✅	

Analytics

Suivez rapidement les décisions métier importantes avec un générateur de rapport Lightning Experience amélioré, gagnez du temps en élaborant et en gérant des tableaux de bord avec des composants réutilisables et accélérez la recherche de connaissances avec une interface Einstein Discovery redessinée.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Rapports et tableaux de bord				
Simplification de la création de rapports avec la sélection de champs multiples	✅			
Enregistrement des résultats de tableau de bord avec des paramètres URL de filtrage	✅			
Réception des détails de rapport par e-mail sous le format .xlsx	✅			
Activation du partage de dossier avancé (mise à jour reportée)			✅	
Tableau CRM				
Einstein Analytics renommé en Tableau CRM		✅		
Intégration et préparation des données				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Actualisation des données Salesforce dans Snowflake avec Sync Out (globalement disponible)	✅			
Exportation de jeux de données dans un fichier .csv avec le nœud de sortie Préparation des données	✅			
Fusion des données Tableau CRM préparées dans Salesforce avec le connecteur de sortie Salesforce (bêta)			✅	
Exportation de vos données Tableau CRM vers Tableau Online pour approfondir l'analyse (bêta)			✅	
Renforcement des exigences de cryptage de sécurité pour les sources de données connectées	✅			
Identification de candidats supplémentaires pour le partage au niveau de la ligne simplifié avec l'amélioration de l'évaluation de la couverture de l'héritage du partage	✅			
Calculs entre des lignes avec des fonctions de fenêtrage	✅			
Programme pilote Transformation intelligente pour garder une longueur d'avance			✅	
Anticipation avec les prévisions temporelles (pilote)			✅	
Recherche de nouvelles méthodes pour segmenter vos données avec le Clustering (pilote)			✅	
Analyse des données agrégées sous de nouveaux angles avec le croisement (pilote)			✅	
Nettoyage de vos données en standardisant le format des valeurs de colonne	✅			
Ajout de lignes à partir de sources de données disjointes	✅			
Accélération de l'exécution des recettes utilisant des sources de jeux de données	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Autres améliorations de la préparation des données	✅			
Exécution intelligente de recettes et de flux de données avec la planification prioritaire	✅			
Modèles et applications prédéfinis				
Examen des activités de votre équipe pour améliorer les taux de conclusion	✅			
Gain de nouveaux comptes avec la modélisation Einstein Discovery	✅			
Ajustement de vos efforts commerciaux en comprenant les principaux contributeurs des prévisions de chiffre d'affaires	✅			
Élaboration d'applications				
Simplification de l'élaboration de tableaux de bord avec des composants réutilisables (globalement disponible)	✅			
Ajout d'un texte personnalisé et de visualisations aux info-bulles des widgets numériques	✅			
Exécution d'action n'importe où sur n'importe quelles données et jusqu'à 100 enregistrements à la fois		✅		
Utilisation de SQL avec Tableau CRM Direct Data (bêta)			✅	
Regroupement jusqu'à six champs de données dans l'explorateur	✅			
Nouveautés dans le langage SAQL		✅		
Einstein Discovery				
Découverte de connaissances supplémentaires avec une interface intuitive revue				✅
Intégration de prédictions dans votre jeu de données lors de la préparation des données (globalement disponible)				✅
Implémentation de modèles externes dans votre organisation Salesforce (pilote)				✅

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Amélioration des connaissances dans les données de vos rapports avec les Connaissances des données Einstein avancées				✅
Empaquetage, promotion et distribution de vos prédictions				✅
Création de modèles précis en utilisant des algorithmes de forêt aléatoires (globalement disponible)		✅		
Maintien de la précision du modèle avec des notifications de performance				✅
Augmentation de la transparence des prédictions avec des cartes de modèle (pilote)				✅
Imputation des valeurs manquantes pour améliorer les performances du modèle (pilote)				✅
Amélioration des prédictions avec la correspondance partielle typographique (pilote)				✅
Automatisation du déploiement de modèle et du score de jeux de données avec les applications basées sur un modèle				✅
Gain de temps de configuration avec l'activation automatique lors de l'activation de la licence				✅
Prédictions Einstein dans Tableau en utilisant des calculs de tableau personnalisés				✅
Gestion des versions d'un modèle avec l'historique des versions				✅
Capture immédiate des détails de version d'un récit				✅
Amélioration des performances dans vos récits Einstein Discovery				✅
Tableau CRM pour tous				
Contrôle des utilisateurs de l'onglet Analytics qui accèdent à Analytics Studio		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Contrôle des données que les utilisateurs peuvent afficher dans une implication avec la visibilité des actifs (bêta)				✅
Activation des notifications et des abonnements dans des tableaux de bord incorporés		✅		
Organisation des e-mails d'abonnement comme vous le souhaitez	✅			
Note sur la modification dans le Centre d'apprentissage	✅			
Obtention d'informations supplémentaires dans les tableaux de Tableau CRM pour iOS	✅			
Obtention de la dernière version de Tableau CRM pour iOS	✅			

Commerce

Notre nouveau service Inventaire Omnichannel offre la puissance de la disponibilité de stock en temps réel pour B2C Commerce et la Gestion des commandes Salesforce. B2B Commerce fournit des améliorations qui facilitent l'utilisation des données Commerce et la gestion de vos produits, et la configuration des paiements et des intégrations.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Inventaire Omnichannel				
Obtention de l'inventaire des stocks et gestion des réservations avec des API sans titre	✅			
Affichage de la disponibilité des stocks et gestion des emplacements avec la Console Inventaire Omnichannel	✅			
Amélioration de l'expérience d'achat et de commande avec les intégrations de B2C Commerce et de la Gestion des commandes Salesforce	✅			
B2B Commerce pour Lightning Experience				
Application Commerce				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Ajout de données échantillons à votre magasin			✅	
Utilisation des données d'interaction de magasin pour générer des rapports pertinents		✅		
Augmentation de la visibilité avec la navigation des invités		✅		
Choix de nouveaux produits dans les mises à jour incrémentielles de plan de site			✅	
Conservation des paramètres de liste d'espace de travail	✅			
Création de règles de partage Product2 pour partager des données B2B Commerce avec des invités		✅		
Modèle B2B Commerce				
Utilisation de composants de référence pour guider votre développement de composants personnalisés		✅		
Listes globalement disponibles	✅			
Masquage du bouton Ajouter à la liste				
Affichage des détails d'une variante produit parente dans la page d'un produit		✅		
Affichage des attributs de variante dans la page d'un produit		✅		
Variantes produits et attributs				
Options produits supplémentaires pour les acheteurs avec des variantes et des attributs			✅	
Affichage des classes parentes de l'espace de travail Produit			✅	
Guide de configuration de variantes et d'attributs			✅	
Checkout et intégrations				
Création de systèmes de paiement adaptables avec des intégrations synchrones		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Gestion des intégrations avec des onglets Intégration			✓	
Mise à jour de votre composant Méthode de livraison		✓		

Experience Cloud

Spring '21 offre un nouveau départ à Community Cloud avec un tout nouveau nom : Experience Cloud. Lors de cette actualisation, nous avons mis à jour les outils que vous utilisez pour élaborer vos sites, et apporté plusieurs modifications à la terminologie et à la documentation. Le modèle Build Your Own (LWR) est désormais globalement disponible et inclut la prise en charge de contenus Salesforce CMS. Nous avons également amélioré plusieurs composants Lightning.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Bienvenue à Experience Cloud qui remplace Community Cloud	✓			
Composants Lightning dans le Générateur d'expérience				
Ajout ou retrait des ombres portées du composant Menu de vignettes		✓		
Accès à Liste associée - unique dans les sites mobiles avec le composant redessiné		✓		
Productivité des développeurs				
Élaboration rapide d'expériences efficaces avec le modèle Build Your Own (LWR) (globalement disponible)				
Activation par défaut de ExperienceBundle pour les sites Build Your Own (LWR)		✓		
Continuité avec la page Service non disponible personnalisable (pilote)				✓
Utilisation d'un domaine de certificat unique pour votre réseau de livraison de contenu (pilote)		✓		
Ajout de contenus CMS Salesforce à des composants Web Lightning personnalisés		✓		
Prise en charge du service de messagerie Lightning dans Experience Cloud (bêta)		✓		

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 generateUrl avec plus de actionNames lightning:navigation dans les sites Aura		✅		
Navigation dans les pages de contenu CMS en utilisant une PageReference		✅		
Mobile pour Experience Cloud				
Amélioration de l'expérience mobile avec les styles SLDS Touch		✅		
Ajout de plusieurs fichiers à des enregistrements dans des sites Experience Cloud avec un appareil mobile		✅		
Utilisateur invité				
Retrait des autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer pour les utilisateurs invités		✅		
Retrait des autorisations obsolètes des profils utilisateur invité		✅		
Sécurité et partage				
Les utilisateurs qui ont un profil externe standard ne peuvent plus se connecter aux sites Experience Cloud		✅		
Définition des préférences pour les cookies autorisés dans les sites du Générateur d'expérience		✅		
Masquage des champs Prénom et Nom dans l'API SOAP pour les utilisateurs de site Experience Cloud		✅		
Autres modifications				
Masquage des champs dans les résultats de recherche de Lightning Knowledge			✅	
Simplification du traitement des membres en appliquant des limites			✅	
Fusion de comptes personnels activés par les clients			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Génération de rapports sur les temps de réponse aux questions		✅		

Salesforce CMS

Les actions que vous pouvez exécuter avec vos contenus Salesforce CMS n'ont jamais été si nombreuses. Déployez des contenus cohérents à l'aide d'une clé de contenu, ajoutez-les au nouveau modèle Build Your Own (LWR) pour des sites Générateur d'expérience, et exportez-les vers d'autres organisations et espaces de travail.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Maintien de la cohérence avec une clé de contenu		✅		
Utilisation de la clé de contenu pour référencer des médias à importer		✅		
Publication en masse de contenus après l'importation		✅		
Exportation de contenus de votre espace de travail Salesforce CMS		✅		
Déploiement de contenus et de composants CMS depuis Sandbox en Production		✅		
Blocage du téléchargement de contenus mixtes dans Google Chrome		✅		
Utilisation du modèle Build Your Own (LWR) pour Experience Cloud		✅		
Utilisation de votre contenu CMS Salesforce dans des composants Web Lightning personnalisés		✅		
Ajout d'images CMS avec l'éditeur de contenu enrichi dans le modèle Build Your Own (LWR)		✅		

Mobile

Augmentez votre productivité dans l'application mobile Salesforce avec de nouvelles fonctionnalités, notamment l'accueil mobile pour iOS et la recherche en langage naturel sur appareil mobile. Mobile Publisher pour les communautés s'intitule désormais Mobile Publisher pour Experience Cloud et prend en charge les iPad.

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	✅			
Confort dans l'accueil mobile (bêta)			✅	
Exploitation de Salesforce depuis votre écran d'accueil avec le widget Navigation rapide	✅			
Défilement amélioré, la nouvelle norme	✅			
Suivi de vos activités avec la chronologie des activités sur Android	✅			
Utilisation d'actions dynamiques avec des objets personnalisés sur appareil mobile			✅	
Préparation aux modifications de la déclaration de confidentialité d'Apple	✅			
Nouvelle interface utilisateur de Configuration de la sécurité mobile optimisée (bêta)				✅
Protection de vos données avec les mises à jour de sécurité mobile avancées				✅
Amélioration des performances de page Lightning sur appareil mobile		✅		
Activation de la nouvelle expérience d'application mobile Salesforce sur tablette			✅	
Mobile Publisher				
Mobile Publisher pour les communautés s'intitule désormais Mobile Publisher pour Experience Cloud.			✅	
Prise en charge iPad avec Mobile Publisher pour Experience Cloud (globalement disponible)			✅	
Arrêt de la prise en charge de la distribution publique gérée pour Android			✅	

Développement durable

Corrigez les problèmes de données dans vos enregistrements d'empreinte carbone avec le Remplissage des écarts dans les données. Verrouillez ou déverrouillez des enregistrements de consommation d'énergie individuels avec le Contrôle de verrouillage individuel.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Résolution des problèmes d'enregistrement d'empreinte carbone avec le remplissage des écarts dans les données			✅	
Gestion des enregistrements de consommation d'énergie avec le contrôle de verrouillage individuel			✅	

Personnalisation

Accédez aux valeurs d'enregistrement antérieures, et réduisez les temps d'automatisation et les coûts de maintenance avec Salesforce Flow. Élaborez aisément et en toute confiance des recommandations et des prédictions grâce aux améliorations apportées au Générateur de recommandations Einstein et au Générateur de prédiction Einstein. Configurez des pages Lightning plus flexibles et plus performantes dans le Générateur d'applications Lightning.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Flux Salesforce				
Lightning Flow renommé en Salesforce Flow		✅		
Flow Builder				
Référence aux valeurs antérieures de l'enregistrement ayant déclenché votre flux		✅		
Exécution d'une partie d'un flux déclenché par l'enregistrement après l'événement de déclenchement		✅		
Envoi d'e-mails en texte enrichi à votre flux en utilisant l'action Envoyer un e-mail		✅		
Contrôle des valeurs de composant d'écran revisitées dans les flux		✅		
Erreurs d'appel externe automatiquement évitées dans les flux d'écran		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Amélioration du style des composants d'écran de flux		✅		
Éviter les avertissements répétitifs à l'exécution Lightning dans les flux d'écran		✅		
Affichage d'une syntaxe moins complexe {!Complex.Syntax} dans Flow Builder		✅		
Affichage de l'étiquette de flux dans le titre du navigateur avec Déboguer ou Exécuter le flux		✅		
Accès à des champs de fusion complexes à partir de boucles		✅		
Débogage des flux				
Simplification du débogage des flux échoués		✅		
Simplification du débogage des flux avec une terminologie cohérente et débogage direct des flux déclenchés par une planification		✅		
Consultation d'informations précises sur les flux dans les journaux de débogage		✅		
gestion des flux				
Suppression d'une version de flux installée à partir d'un package sans désinstaller le package		✅		
Extensions de flux et de processus				
Simplification de la configuration d'actions invocables dans Flow Builder avec les éditeurs de propriétés personnalisées (globalement disponible)		✅		
Accès à des valeurs de sortie supplémentaires depuis les éditeurs de propriétés personnalisées de Flow Builder		✅		
Mises à jour de version de flux et de processus				
Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour automatiquement appliquée)			✅	

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 automatiquement appliquée)			✅	
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)			✅	
Définition de la reprise des interviews de flux interrompues dans le même contexte avec le même accès utilisateur (mise à jour déjà publiée)			✅	
Mesure précise de la consommation de temps processeur par les flux et les processus (mise à jour)			✅	
Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)			✅	
Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)			✅	
Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API Version 51.0		✅		
Générateurs Einstein				
Validation de vos recommandations avec le Vérificateur des données (globalement disponible)			✅	
Simplification de l'accès à vos recommandations (globalement disponible)			✅	
Élaboration de prédictions pour des packages gérés			✅	
Nouvelle élaboration d'une prédiction échouée			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Générateur d'applications Lightning				
Définition d'étiquettes et de valeurs d'attribut de composant traduites dans les pages Lightning avec des étiquettes personnalisées		✅		
Prise en charge supplémentaire des actions dynamiques			✅	
Analyse des performances des pages Lightning visualisées sur un téléphone		✅		
Réception d'informations plus détaillées sur les performances de vos pages Lightning pour ordinateur de bureau		✅		
Réception de conseils sur les pages Lightning activées pour le téléphone dans le Guide du Générateur d'applications		✅		
Réduction et extension des sections de champ dans les pages activées pour les formulaires dynamiques		✅		
Globalisation				
Différences entre le Yuan Onshore et Offshore			✅	
Lecture de l'hébreu de droite à gauche dans davantage de clouds	✅			
Communication avec les clients qui parlent et lisent la langue Amharic			✅	
Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour déjà publiée)			✅	
Services externes				
Retrait de la version Services externes hérités		✅		
Insertion d'une définition de groupe nommé de niveau supérieur pour des types de liste dans vos schémas Services externes		✅		
Salesforce Connect				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Configuration de plusieurs licences Salesforce Connect dans une organisation test		✓		
Réauthentification après la modification de certains champs d'un identifiant nommé ou d'une source de données externe		✓		
Champs				
Amélioration des performances avec des limites sur les valeurs de liste de sélection inactives		✓		
Caractères supplémentaires pour le texte d'aide au niveau du champ		✓		
Désactivation du rendu HTML dans les étiquettes de champs personnalisés (mise à jour automatiquement appliquée)		✓		
Profils et autorisations				
Conversion du profil Lecture seule standard en profil personnalisé (mise à jour)			✓	
Profil Lecture seule non disponible dans les nouvelles organisations Salesforce		✓		
Utilisation d'ensembles d'autorisations Intégration pour les données Exchange avec des partenaires d'intégration		✓		
Partage				
Partage manuel d'enregistrements	✓			
Création de rôles plus nombreux		✓		
Types de métadonnées personnalisées				
Affichage des limites en types de métadonnées personnalisées dans la page Vue d'ensemble du système		✓		
Accès aux enregistrements de type de métadonnées personnalisées à l'aide de méthodes statiques		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Configuration générale				
Demande d'autorisation d'affichage de tous les noms d'enregistrement de référence		✅		
Demande d'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence (mise à jour retirée)			✅	
Comportement cible plus prévisible pour les liens hypertextes non externes			✅	

Sécurité et identité

Simplification de la gestion des sessions Web avec les mises à niveau OAuth 2.0. Gérez aisément vos Mon domaine et standardisez vos URL Salesforce avec des domaines avancés. De nouveaux jeux de données facilitent l'analyse de l'utilisation dans Salesforce avec l'application Event Monitoring Analytics. Le Centre de sécurité offre de nouvelles méthodes pratiques pour examiner les données de sécurité.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Gestion de l'identification et de l'accès				
Activation d'applications hybrides pour gérer directement les sessions Web		✅		
Demande du secret client durant le flux de jetons d'actualisation		✅		
Réduction des interruptions de session d'applications mobiles hybrides avec un nouveau paramètre Frontdoor.jsp		✅		
Guide supplémentaire avec l'Assistant d'authentification multifacteur			✅	
Surveillance des métriques de connexion pour les services d'identité de votre organisation			✅	
Surveillance de l'authentification de vos utilisateurs par les fournisseurs d'identité avec la Référence de la méthode d'authentification		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Simplification de l'intégration de jetons d'accès et d'actualisation plus grands pour OpenID Connect		✓		
Confirmation de l'identité avec l'activation de l'appareil	✓			
Domaines				
Simplification de la gestion de Mon domaine		✓		
Standardisation de vos URL Salesforce avec les domaines avancés			✓	
Amélioration de la connectivité avec le réseau Edge Salesforce			✓	
Test des domaines personnalisés dans une organisation sandbox (globalement disponible)			✓	
Arrêt des redirections depuis les URL Mon domaine précédentes		✓		
Activation de HTTPS dans vos domaines			✓	
Déploiement d'un Mon domaine (mise à jour déjà publiée)			✓	
Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour retirée)		✓		
Salesforce Shield				
Shield Platform Encryption				
Cryptage des données d'énoncés pour les robots			✓	
Accélération du chiffrement de données supplémentaires avec le cryptage en arrière-plan			✓	
Surveillance des événements				
Analyse d'événements supplémentaires dans l'application Event Monitoring Analytics		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Modification des réponses par défaut dans l'assistant de configuration de l'application Analytics		✓		
Automatisation de la configuration de la Surveillance des événements en temps réel avec l'API de métadonnées		✓		
Localisation des utilisateurs dans tous les types d'événement Lightning		✓		
Récupération d'informations sur les événements Commerce dans EventLogFile		✓		
Suivi des fournisseurs d'identité pour les requêtes d'authentification		✓		
Obtention d'informations sur les requêtes de composants Lightning dans EventLogFile		✓		
Centre de sécurité				
Mise à jour à la demande des données des métriques			✓	
Affichage des détails historiques du contrôle d'intégrité dans le Centre de sécurité			✓	
Mise en évidence des modifications avec des graphiques de page de détail améliorés			✓	

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				
Découverte des nouveautés dans Customer 360 Audiences	✓			
Customer 360 Data Manager				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Découverte des nouveautés dans Customer 360 Data Manager	✓			
Customer 360 Identity				
Identité pour les clients et les partenaires renommée en Customer 360 Identity	✓			
Demander une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients de Experience Cloud changent leur adresse e-mail (mise à jour reportée)			✓	
Centre de confidentialité Customer 360				
Surveillance du Respect des demandes d'accès aux données de la personne concernée avec le journal de portabilité		✓		
Changement de comportement dans Centre de confidentialité Customer 360 : suppression automatique des fichiers de portabilité de plus de 60 jours		✓		
Synchronisation des données de consentement à travers plusieurs enregistrements		✓		

Déploiement

Pour utiliser l'outil de migration Ant version 51.0, installez la version 11 ou supérieure de Java.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Composants nouveaux et modifiés pour les ensembles de modifications		✓		
Java version 11 ou supérieure requise pour l'outil de migration Ant		✓		

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				
Personnalisation des marqueurs et du comportement des contrôles de la carte dans le composant de base lightning-map		✅		
Mise à jour des tests d'interface utilisateur éventuellement requise suite aux modifications de l'API DOM		✅		
Dépréciation des composants Aura dans l'espace de noms ui			✅	
Création d'éditeurs de propriétés personnalisées Flow Builder qui accèdent à des sorties automatiques		✅		
Mises à jour de version				
Utilisation de with sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour automatiquement appliquée)			✅	
Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour automatiquement appliquée)			✅	
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)			✅	
Activation de Sécuriser les ressources statiques pour les composants Lightning (mise à jour reportée)			✅	
Création d'une action de composant Web Lightning (pilote)			✅	
Einstein Vision et Language				
Einstein Vision et Language compatibles HIPAA		✅		
Einstein Vision				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Détection de texte supplémentaire avec Einstein OCR		✅		
Nouveau champ dans la réponse du statut de formation de l'API Vision		✅		
Einstein Language				
Prise en charge de langues supplémentaires par Einstein Intent globalement disponible		✅		
Création d'un modèle d'intention Einstein avec moins de données		✅		
Nouveau champ dans la réponse du statut de formation de l'API Language		✅		
Fonctions Salesforce (bêta)		✅		
Visualforce				
Appel sécurisé avec l'API Visualforce Remoting (mise à jour)		✅		
Empêcher les appels de navigation d'API consécutifs dans les pages Visualforce (mise à jour déjà publiée)		✅		
Apex				
Actions jointes à des tâches Apex asynchrones à l'aide de finaliseurs de transaction (bêta)		✅		
Utilisation de déclencheurs BatchApexErrorEvent pour surveiller les applications d'éditeur de logiciel (ISV)		✅		
Création d'éditeurs de propriété personnalisés pour des actions invocables (globalement disponible)		✅		
Cache de la plate-forme disponible pour les packages gérés (globalement disponible)		✅		
Marquage des méthodes Apex invocables qui exécutent des appels externes		✅		
Optimisation des curseurs de requête pour améliorer les performances		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Conversion simultanée de pistes en compte personnel et compte professionnel avec les nouvelles méthodes LeadConvert			✅	
API				
Notification préalable sur le prochain retrait des versions héritées de l'API Platform			✅	
Empaquetage				
Ciblage d'une version spécifique de vos packages pendant les transitions de versions Salesforce				✅
Vous ne parvenez pas à résoudre vos métadonnées ? Essayez les packages déverrouillés dépendants de l'organisation (globalement disponibles)		✅		
Surveillance des opérations d'empaquetage avec de nouveaux champs d'API				✅
Demande de l'authentification multifacteur pour les connexions aux organisations abonnées (mise à jour)				✅
Spécification de métadonnées non gérées pour des tests de création de versions de package (globalement disponibles)				✅
Organisations tests				
Création d'organisations tests avec plus de fonctionnalités		✅		
Sandbox				
Ajustement de la sécurité de vos données avec Data Mask		✅		
Suivi des modifications entre votre projet local et votre organisation sandbox (globalement disponible)		✅		
Outils de développement de plate-forme				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Simplification du développement d'applications Customer 360 Platform		✅		
Lightning Design System				
Dépréciation de la notation BEM à tirets doubles		✅		
Mises à jour des avant-projets de composants Lightning Design System		✅		
Partenaires AppExchange				
Analyse de votre code personnalisé Apex avec AppExchange App Analytics				✅
Accélération de la soumission de votre solution et suivi de la progression avec le contrôle de sécurité redessiné d'AppExchange	✅			
Mise à jour rapide de vos informations de paiement dans AppExchange	✅			
Capture des données de modification				
Enrichissement des messages d'événement de modification avec des champs supplémentaires (globalement disponible)		✅		
Réception de notifications d'événements de modification pour de nouveaux objets		✅		
Événements de plate-forme				
Configuration de l'utilisateur et de la taille du lot pour votre déclencheur d'événement de plate-forme		✅		
Événements de plate-forme à volume standard désormais publiés de façon asynchrone		✅		

Salesforce Anywhere (Quip)

Adoptez la version avancée de Salesforce Anywhere, qui inclut maintenant toutes les fonctionnalités que vous connaissez et appréciez dans Quip for Customer 360. Découvrez les toutes dernières mises à jour apportées aux fonctionnalités de Salesforce Anywhere Beta.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Disponibilité des fonctionnalités Salesforce Anywhere	✅			
Quip for Customer 360 est désormais Salesforce Anywhere Advanced	✅			
Accélération de la prise en main avec la configuration de Salesforce Anywhere	✅			
Partage à l'échelle des modèles personnalisés de votre entreprise (bibliothèque de modèles)	✅			
Création d'un document depuis n'importe où (création de documents dans Salesforce)	✅			
Modèles dynamiques avec les mentions de données Salesforce basées sur un modèle	✅			
Définition de sections d'un modèle avec des plages de document	✅			
Mise à jour des plages de document, verrouillage des sections et exportation de documents en PDF avec Salesforce Flow	✅			
Retrait des diapositives Quip	✅			
Ajout de mentions de données Salesforce sur iOS, affichage des enregistrements Salesforce liés à un document depuis la vue Tous les fichiers, et autres améliorations	✅			
Simplification de l'accès aux alertes dans Lightning Experience (bêta)	✅			
Accélération de l'abonnement aux alertes (bêta)	✅			
Tonalité distincte des messages Salesforce Anywhere (bêta)				
Découverte des fonctionnalités bêta publiées	✅			

Pardot

Accélérez la configuration de Pardot, gérez les flux de données d'engagement avec le Suivi de première partie, et profitez des fonctionnalités améliorées en personnalisation des e-mails, délivrabilité et génération de rapports. Nous avons également amélioré les actions de clonage. Vous pouvez aisément copier le contenu d'e-mails ou de nouveaux types d'actif associés à vos campagnes.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Campagnes et actifs				
Clonage rapide des campagnes avec des actifs associés	✅			
Suivi de comptes en tant que membres de campagne (bêta)			✅	
Organisation des campagnes par unité commerciale				
Protection de Webinaires Webex			✅	
Marketing par e-mail				
Augmentation de la rétention de votre marketing par e-mail avec le désabonnement en deux clics	✅			
Analyse des performances des contenus d'e-mail avec des rapports personnalisés	✅			
Gain de temps en clonant un enregistrement de contenu d'e-mail	✅			
Définition d'un lien pour les actions d'exécution dans les e-mails Pardot	✅			
Ajout d'adresses e-mail d'expéditeur et de réponse alternatives aux e-mails Pardot	✅			
Affichage du nombre de prospects qui peuvent être contactés lors de la définition des paramètres d'envoi d'e-mail	✅			
Analytics et rapports				
Synchronisation des champs personnalisés dans la synchronisation des objets Pardot (bêta)			✅	
Attribution de confiance avec des ID de piste	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Exclusion des prospects archivés des jeux de données			✅	
Ajout du Score du comportement Einstein à la configuration d'Analytics				
Protection des données d'activité des prospects avec le Suivi de première partie (globalement disponible)			✅	
Accès à l'assistant de configuration de Pardot depuis la nouvelle application Salesforce Marketing Setup		✅		
Nom de l'unité commerciale défini par le champ Nom de la société dans la configuration de compte Pardot			✅	
Protection de la synchronisation des prospects avec des pistes et des contacts entre unités commerciales		✅		
API Pardot V5 globalement disponible		✅		
API Pardot : éléments nouveaux et modifiés		✅		
Retrait de l'authentification des utilisateurs Pardot			✅	

myTrailhead

Ajoutez les noms de produit de votre entreprise à la liste Produits dans myTrailhead et aidez vos utilisateurs à identifier les contenus qu'ils recherchent. Suivez les modules myTrailhead sans quitter l'application Salesforce grâce a l'Apprentissage dans l'application avec Trailhead.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Personnalisation des filtres de produit dans myTrailhead		✅		
Formation continue avec Apprentissage dans l'application avec Trailhead (bêta)			✅	

Navigateurs pris en charge

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

DANS CETTE SECTION :

Arrêt de la prise en charge d'Internet Explorer 11 dans Lightning Experience

IE11 n'est plus pris en charge depuis le 31 décembre 2020. Les utilisateurs d'IE11 affichent une bannière permanente dans votre organisation Salesforce, indiquant qu'ils utilisent un navigateur non pris en charge. Les clients qui utilisent IE11 peuvent accéder à Lightning Experience, mais l'exécution normale des fonctionnalités n'est pas garantie. Les nouvelles fonctionnalités sont prises en charge et disponibles uniquement sur les navigateurs modernes.

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 Tableau CRM

Les navigateurs pris en charge pour Tableau CRM (auparavant Einstein Analytics) sont identiques à ceux pris en charge pour Lightning Experience à l'exception du navigateur suivant : Tableau CRM n'est pas pris en charge sur Apple® Safari®.

Arrêt de la prise en charge d'Internet Explorer 11 dans Lightning Experience

IE11 n'est plus pris en charge depuis le 31 décembre 2020. Les utilisateurs d'IE11 affichent une bannière permanente dans votre organisation Salesforce, indiquant qu'ils utilisent un navigateur non pris en charge. Les clients qui utilisent IE11 peuvent accéder à Lightning Experience, mais l'exécution normale des fonctionnalités n'est pas garantie. Les nouvelles fonctionnalités sont prises en charge et disponibles uniquement sur les navigateurs modernes.

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

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 ci-dessous. 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 a pris fin le 31 décembre 2020.

- Lors de l'utilisation d'IE11, une bannière permanente affichée dans votre organisation Salesforce indique que vous utilisez un navigateur non pris en charge.
- 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 a pris fin le 31 décembre 2020.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (non-Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	Pas pris en charge	Pas pris en charge	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
Sites Générateur d'expérience	Pas pris en charge	Pas pris en charge	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 ?	Pas pris en charge	Pas pris en charge	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.

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 a pris fin le 31 décembre 2020.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (non-Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	IE 11 seulement	Pas pris en charge	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
Console Salesforce Classic	IE 11 seulement	Pas pris en charge	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	Pas pris en charge	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 Tableau CRM

Les navigateurs pris en charge pour Tableau CRM (auparavant Einstein Analytics) sont identiques à ceux pris en charge pour Lightning Experience à l'exception du navigateur suivant : Tableau CRM n'est pas pris en charge sur Apple® Safari®.

Globalement dans Salesforce

La terminologie et la formulation ont été mises à jour dans l'ensemble de nos produits afin de refléter l'inclusivité. Les Notes de publication de Salesforce ont été déplacées vers l'Aide de Salesforce afin d'offrir une expérience utilisateur plus unifiée. Les listes Récemment visualisés n'ont aucune action personnalisable. Vous pouvez ajouter des images à votre guide dans l'application, et mettre le guide en veille pour le consulter ultérieurement. Utilisez les nouvelles actions d'enquête dans un flux et ciblez des participants à une enquête spécifiques avec des règles d'invitation. Utilisez la nouvelle organisation d'évaluation Lightning Scheduler pour anticiper avec un aperçu de votre implémentation, et définissez des fuseaux horaires par défaut pour les créneaux horaires de rendez-vous. La recherche utilise les mots de tous les jours avec la recherche en langage naturel pour Government Cloud et l'application mobile Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Améliorations générales

Pour refléter l'inclusivité avec plus de précision, plusieurs termes et formules ont été mis à jour. Pour améliorer l'expérience des utilisateurs, les Notes de publication ont été déplacées dans l'Aide de Salesforce. Les listes Récemment visualisés ont été améliorées avec des actions personnalisables.

Engagement des utilisateurs

Augmentez l'attrait de votre guide dans l'application avec des images, de nouveaux emplacements pour les invites flottantes et l'invite ancrée Édition en texte enrichi. Les utilisateurs peuvent mettre le guide dans l'application en veille pour le consulter ultérieurement. Vous pouvez de plus améliorer votre programme de formation grâce à l'Apprentissage dans l'application avec Trailhead (bêta). Les administrateurs et les responsables de formation peuvent personnaliser un nouveau panneau d'apprentissage.

Enquêtes Salesforce

Exécutez plus d'opérations avec les enquêtes en utilisant des actions dans un flux. Planifiez des enquêtes, envoyez des rappels ou identifiez les participants qui peuvent être de nouveau invités à participer à une enquête. Récupérez des données ciblées et recueillez des connaissances actionnables en envoyant des enquêtes à des groupes de participants spécifiques à l'aide de règles d'invitation à une enquête. Utilisez les adresses e-mail d'organisation définies dans votre organisation Salesforce pour envoyer des enquêtes. Validez comment les participants répondent à une courte question de texte dans une enquête. Montrez aux participants leur progression dans une enquête en insérant une barre de progression.

Lightning Scheduler

Accélérez l'obtention de ressources et de territoires de service en prenant des rendez-vous avec le nouveau filtre de ressource de service dans les flux et les API Lightning Scheduler. Le nouvel attribut Fuseau horaire par défaut dans les flux Lightning Scheduler permet de définir, dans les pages de rendez-vous, un fuseau horaire correspondant à celui de la ressource de service, du territoire de service, du client ou du navigateur. Vous pouvez également modifier les rendez-vous de service par API en soumettant des requêtes PATCH à l'API Service Appointments.

Recherche

Offrez une recherche intelligente et efficace aux utilisateurs qui cherchent des informations pertinentes dans leurs organisations Salesforce. La recherche d'enregistrements a été simplifiée et les utilisateurs peuvent exécuter des tâches directement depuis la page des résultats de recherche.

Améliorations générales

Pour refléter l'inclusivité avec plus de précision, plusieurs termes et formules ont été mis à jour. Pour améliorer l'expérience des utilisateurs, les Notes de publication ont été déplacées dans l'Aide de Salesforce. Les listes Récemment visualisés ont été améliorées avec des actions personnalisables.

DANS CETTE SECTION :

Remplacement de la terminologie héritée par des termes inclusifs

Dans le cadre de nos efforts d'amélioration de la description de nos produits afin de mieux refléter la notion d'inclusivité, Salesforce remplace les termes jugés non inclusifs. Les API et la documentation sur les anciennes API ne sont pas concernées, car une modification des termes utilisés dans notre code pourrait rompre les implémentations actuelles. Nous n'avons pas non plus changé les termes hérités de la documentation sur les produits que nous allons retirer.

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.

Protection des utilisateurs contre les téléchargements non sécurisés dans Chrome

Les récentes mises à jour du navigateur Chrome affectent de nombreuses fonctionnalités Salesforce. Google protège les utilisateurs contre tout téléchargement non sécurisé en bloquant les téléchargements de contenus mixtes dans Chrome. Insérer un lien vers un site HTTP dans une page HTTPS est un exemple de téléchargement de contenu mixte.

Mise à niveau des éditeurs de texte enrichi

Les éditeurs de texte enrichi qui utilisent CKEditor ont été mis à niveau vers CKEditor version 4.14.0.

Accélération de la recherche d'utilisateurs du portail en changeant les propriétaires d'enregistrement

Lorsque vous souhaitez attribuer la propriété d'un enregistrement à un utilisateur du portail, vous pouvez désormais filtrer par utilisateur du portail client et utilisateur partenaire dans la fenêtre de changement de propriétaire pour retrouver rapidement la personne de votre choix.

Identification des doublons potentiels avant l'enregistrement

Dans les pages activées par des formulaires dynamiques, Salesforce vérifie si vous travaillez avec un doublon possible et vous avertit avant d'enregistrer. Auparavant, nous vérifions la présence de doublons seulement après une tentative d'enregistrement.

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 fonctionnalités ne sont pas affectées, mais l'interface utilisateur présente quelques différences mineures.

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

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. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '20.

Remplacement de la terminologie héritée par des termes inclusifs

Dans le cadre de nos efforts d'amélioration de la description de nos produits afin de mieux refléter la notion d'inclusivité, Salesforce remplace les termes jugés non inclusifs. Les API et la documentation sur les anciennes API ne sont pas concernées, car une modification des termes utilisés dans notre code pourrait rompre les implémentations actuelles. Nous n'avons pas non plus changé les termes hérités de la documentation sur les produits que nous allons retirer.

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.

Quand : à partir de la version Winter '21.

Pourquoi : l'égalité est une valeur essentielle chez Salesforce. Pour employer des termes plus inclusifs dans la description des contenus et des produits, Salesforce va continuer à mettre à jour la terminologie et communiquer les modifications dans les Notes de publication.

Comment : pour plus d'informations sur les termes qui changent, consultez Comment nous intégrons une terminologie inclusive dans nos produits.

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.

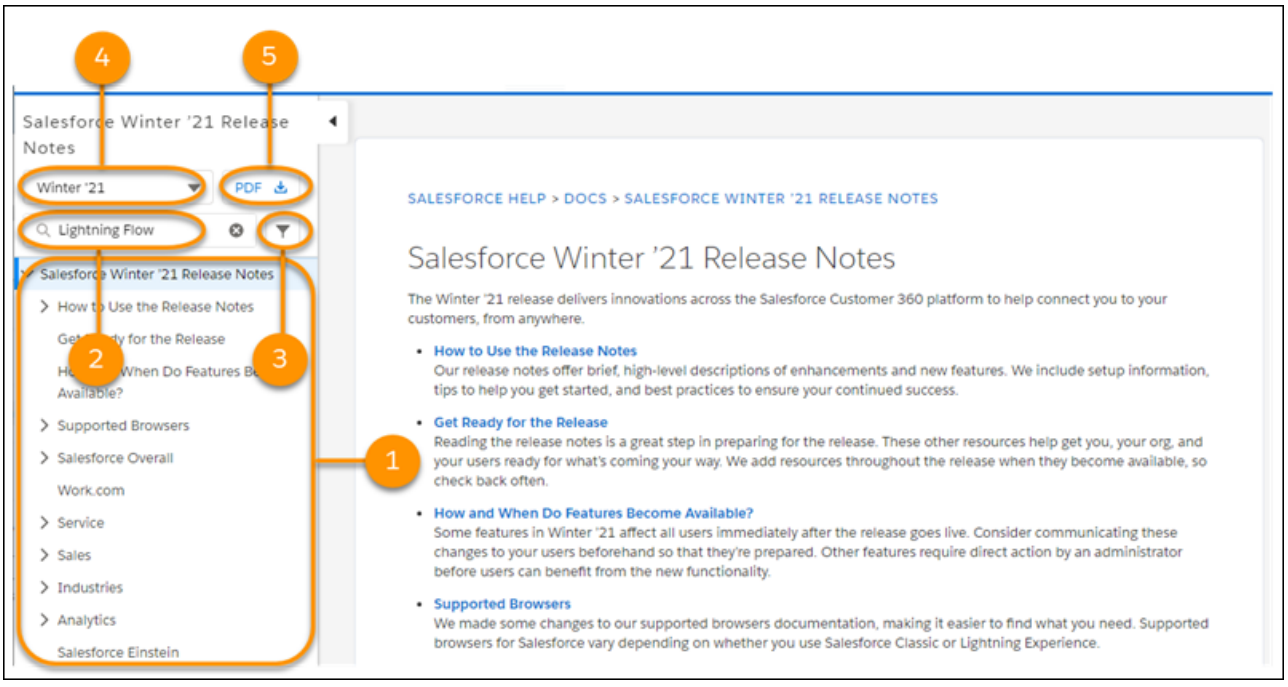
Quand : les notes de publication sont disponibles sous le format HTML dans l'Aide de Salesforce des versions Spring '16 à Winter '21. Les Notes de publication des versions antérieures sont disponibles sous le format PDF. Le portail initial Notes de publication de Salesforce est retiré en juillet 2021.

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).

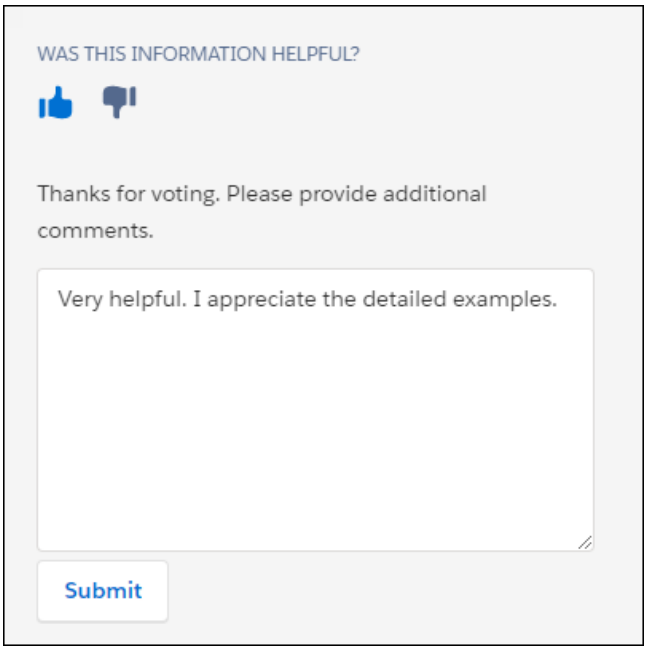
Ou bien recherchez les rubriques qui vous intéressent en filtrant au préalable (3). Cliquez simplement sur l'icône Filtrer. Les filtres incluent les expériences : Salesforce Classic, Lightning Experience et Mobile. Des filtres sont disponibles selon l'impact des éditions Salesforce, des zones de produit 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.



Protection des utilisateurs contre les téléchargements non sécurisés dans Chrome

Les récentes mises à jour du navigateur Chrome affectent de nombreuses fonctionnalités Salesforce. Google protège les utilisateurs contre tout téléchargement non sécurisé en bloquant les téléchargements de contenus mixtes dans Chrome. Insérer un lien vers un site HTTP dans une page HTTPS est un exemple de téléchargement de contenu mixte.

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

Comment : Le plan de déploiement progressif de Google commence par un avertissement dans le navigateur suivi du blocage des téléchargements de contenus mixtes. l'initiative de Google a commencé en septembre 2020 et va se poursuivre avec les prochaines versions de Chrome.

Pour plus d'informations sur les fonctionnalités affectées dans Salesforce, consulter l'article Knowledge Google protège les utilisateurs contre les téléchargements non sécurisés dans Google Chrome.

Mise à niveau des éditeurs de texte enrichi

Les éditeurs de texte enrichi qui utilisent CKEditor ont été mis à niveau vers CKEditor version 4.14.0.

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 : CKEditor version 4.14.0 corrige plusieurs failles de sécurité.

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

- Éditeur d'e-mails
- Lightning Knowledge

Dans Salesforce Classic, CKEditor est utilisé par :

- Éditeur Chatter

- Champs personnalisés
- E-mail
- Flow Builder
- Groupes
- Thèmes d'idées
- Article Knowledge

CONSULTER ÉGALEMENT :

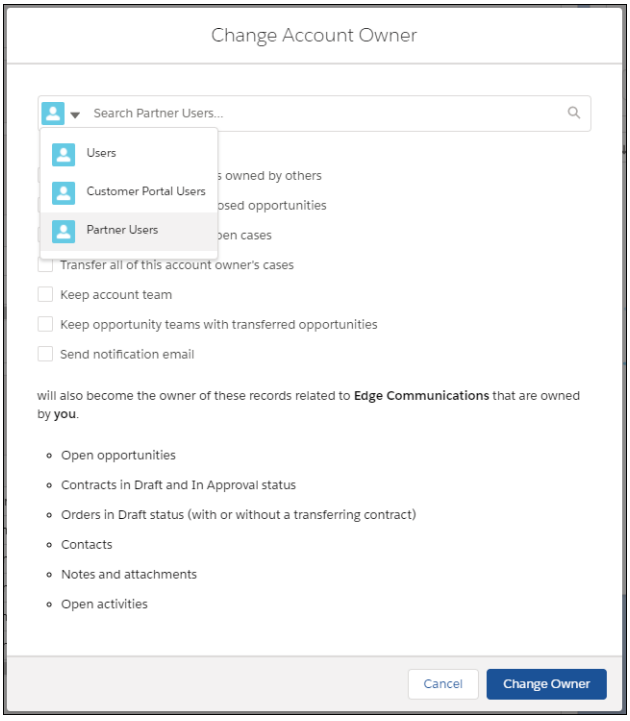
Dépréciation des composants Aura dans l'espace de noms ui

Accélération de la recherche d'utilisateurs du portail en changeant les propriétaires d'enregistrement

Lorsque vous souhaitez attribuer la propriété d'un enregistrement à un utilisateur du portail, vous pouvez désormais filtrer par utilisateur du portail client et utilisateur partenaire dans la fenêtre de changement de propriétaire pour retrouver rapidement la personne de votre choix.

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

Comment : choisissez un type d'utilisateur lors d'un changement de propriétaire pour affiner vos résultats de recherche.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Changement du propriétaire d'un enregistrement (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Identification des doublons potentiels avant l'enregistrement

Dans les pages activées par des formulaires dynamiques, Salesforce vérifie si vous travaillez avec un doublon possible et vous avertit avant d'enregistrer. Auparavant, nous vérifions la présence de doublons seulement après une tentative d'enregistrement.

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

Comment : pour détecter les doublons, configurez des règles de duplication et des règles de correspondance pour l'objet.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation de la gestion des duplications (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 fonctionnalités ne sont pas affectées, mais l'interface utilisateur présente quelques différences mineures.

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

Quand : les modifications sont progressivement disponibles dans les organisations pendant la version Spring ’21 et ultérieure.

Comment : Lorsque vos utilisateurs créent, modifient ou clonent des comptes, des pistes, des contacts et des opportunités, les champs modifiés sont désormais mis en évidence. Un bouton Annuler ou Défaire est également affiché en regard des champs modifiés pour pouvoir annuler les modifications. Les erreurs sont affichées dans le pied de page au lieu de l'en-tête de la page. Le message d'erreur est automatiquement masqué lorsque les utilisateurs cliquent sur un lien du message. Auparavant, la mise en évidence, l'annulation et les erreurs dans le pied de page étaient disponibles uniquement pour des objets personnalisés.

Les notifications flottantes de réussite de création ou de clonage d'enregistrement contiennent désormais un lien vers l'enregistrement correspondant. Auparavant, un lien était inclus uniquement lors de la création d'un enregistrement à partir d'une liste associée. Pour les messages de réussite, si le nom de l'enregistrement n'est pas disponible, l'ID d'enregistrement est fourni à la place.

Un champ de formule affiche désormais « Ce champ est calculé lors de l'enregistrement » lorsqu'un enregistrement est modifié en utilisant l'édition en ligne ou l'édition standard. Auparavant, le message était affiché uniquement lors de modifications en ligne.

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

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. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter ’20.

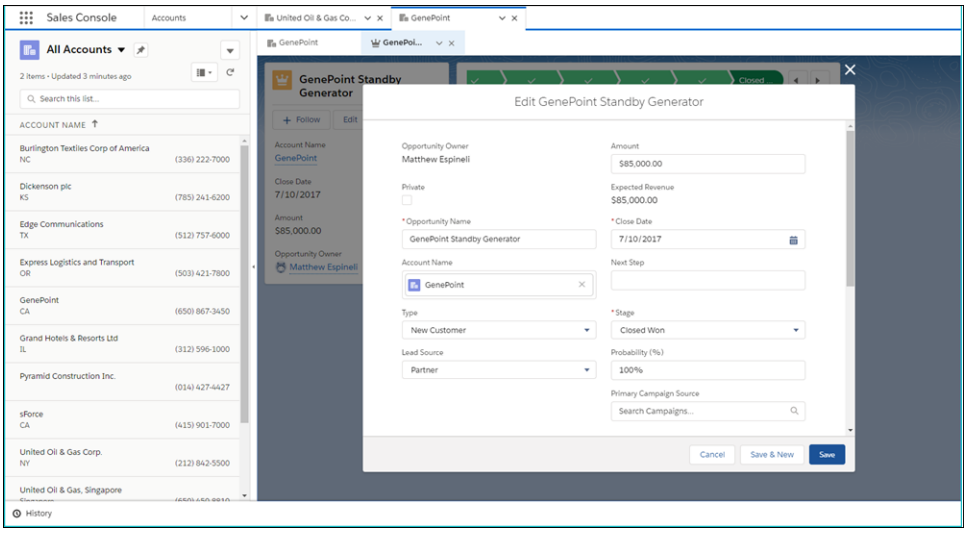
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Les applications de console Lightning sont disponibles moyennant un coût supplémentaire pour les utilisateurs qui disposent de licences Salesforce Platform 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, 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

Engagement des utilisateurs

Augmentez l'attrait de votre guide dans l'application avec des images, de nouveaux emplacements pour les invites flottantes et l'invite ancrée Édition en texte enrichi. Les utilisateurs peuvent mettre le guide dans l'application en veille pour le consulter ultérieurement. Vous pouvez de plus améliorer votre programme de formation grâce à l'Apprentissage dans l'application avec Trailhead (bêta). Les administrateurs et les responsables de formation peuvent personnaliser un nouveau panneau d'apprentissage.

DANS CETTE SECTION :

Ajout d'images au guide dans l'application

Créez un guide dans l'application plus attrayant en ajoutant un fichier .jpg, .jpeg, .png ou .gif. Les .gif animés illustrent le guide dans une invite.

Mise en veille du guide dans l'application pour le consulter ultérieurement

Vos utilisateurs peuvent désormais mettre tout le guide dans l'application en veille. La mise en veille permet aux utilisateurs d'ignorer temporairement le guide dans l'application, pendant la période de leur choix et sans attendre le prochain affichage planifié.

Choix entre plusieurs positions pour vos invites flottantes

Positionnez votre invite flottante au centre ou près des composants que vous référencez avec trois nouvelles options de présentation de ligne. Avec neuf zones au total, orientez l'attention de vos utilisateurs vers un endroit spécifique de l'écran.

Ajout d'étapes de procédure pas à pas au-delà des pages Nouveau, Modifier et Cloner

Vos procédures pas à pas peuvent désormais décrire le processus complet de création, de modification et de clonage d'enregistrements. Auparavant, lorsque vous ajoutiez une étape de procédure pas à pas à un dialogue, vous ne pouviez pas continuer en ajoutant une étape à une page sans dialogue. Vous pouvez désormais ajouter des étapes après l'interaction des utilisateurs avec le dialogue.

Accès à Activer le Guide dans l'application avec des URL partageables

Vos utilisateurs peuvent maintenant accéder au guide dans l'application à tout moment, s'il est actif. Auparavant, lorsque vous partagiez des liens vers le guide dans l'application avec vos utilisateurs en leur envoyant une URL, en ajoutant à une section personnalisée du menu d'aide ou en créant un bouton d'action, l'accès était soumis à des règles de planification, de profil et d'autorisation.

Amélioration de l'édition en texte enrichi dans les invites ancrées

Laissez libre cours à votre créativité dans le corps de texte de vos invites ancrées. Vous pouvez désormais souligner, ajouter des liens ou retirer la mise en forme du corps de texte de vos invites ancrées.

Déplacement des invites flottantes sur un iPad

Malgré tous nos efforts pour positionner une invite flottante, elle peut masquer la fonctionnalité que vous avez sélectionnée. Vous pouvez désormais repositionner les invites flottantes de Lightning Experience dans Safari sur iPad.

Découverte des contenus dans l'application Salesforce

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

Intégration de l'expérience d'apprentissage Trailhead à l'application (bêta)

Optimisez votre programme de formation avec l'Apprentissage dans l'application Trailhead, en aidant les utilisateurs à accéder à l'apprentissage où qu'ils soient. Les administrateurs ou les formateurs désignés personnalisent un panneau d'apprentissage en sélectionnant des modules publics ou myTrailhead. Choisissez l'emplacement d'affichage des modules et attribuez-les à des utilisateurs spécifiques ou à des groupes publics, en adaptant l'apprentissage au contexte qu'affichent les utilisateurs. Permettez à vos Trailblazers de lire des modules, de répondre à des questionnaires et de gagner des badges dans le cadre de leur travail.

Guide personnalisé en configurant Salesforce

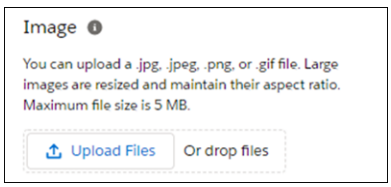
Que vous lanciez votre première ou votre toute dernière implémentation de Salesforce, le Guide de configuration offre aux administrateurs des nouvelles organisations Salesforce des ressources de configuration personnalisées adaptées à leur niveau d'expérience et à leurs objectifs métiers. Découvrez la planification d'un déploiement, la configuration des fonctionnalités de vente et de service de base, la gestion et la protection des données, la configuration des utilisateurs pour favoriser leur réussite, et davantage.

Ajout d'images au guide dans l'application

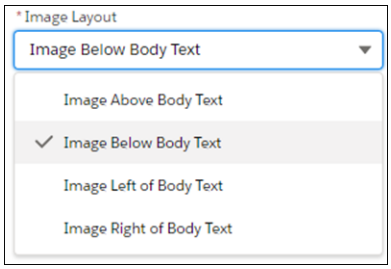
Créez un guide dans l'application plus attrayant en ajoutant un fichier .jpg, .jpeg, .png ou .gif. Les .gif animés illustrent le guide dans une invite.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, 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.

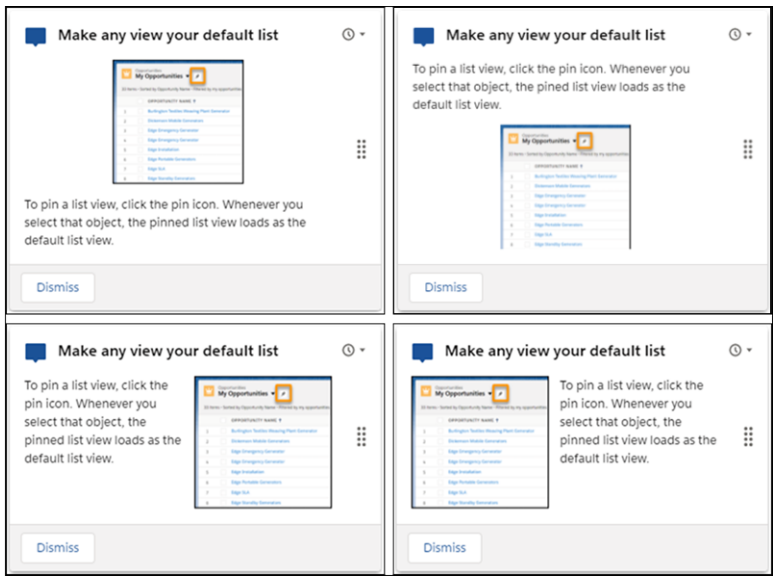
Comment : ajoutez des images à vos invites dans le Générateur de guide dans l'application. Dans la Configuration de Lightning Experience, saisissez `Guide dans l'application` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Guide dans l'application**. Après avoir créé une invite, cliquez sur Charger des fichiers ou glissez-déposez les fichiers dans la zone de dépôt.



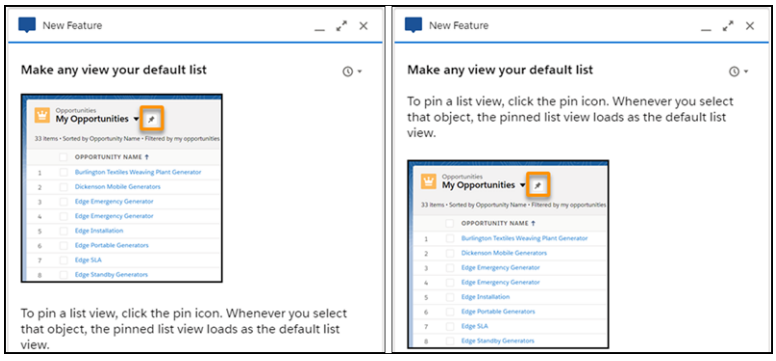
Dans Présentation de l'image, sélectionnez l'emplacement de l'image par rapport au texte de votre invite.



L'image est affichée à l'un des emplacements indiqués. Pour des invites flottantes, choisissez au-dessus, sous, à droite de ou à gauche de votre corps de texte.



Pour des invites ancrées, choisissez au-dessus ou sous votre corps de texte.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

IdeaExchange : Add pictures to in-app guidance

Mise en veille du guide dans l'application pour le consulter ultérieurement

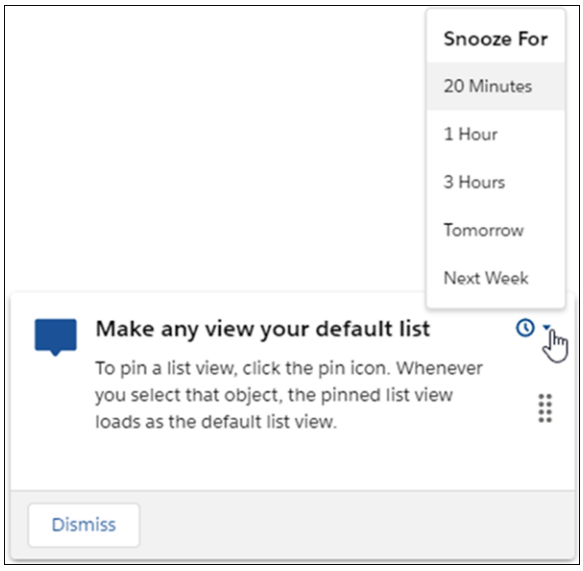
Vos utilisateurs peuvent désormais mettre tout le guide dans l'application en veille. La mise en veille permet aux utilisateurs d'ignorer temporairement le guide dans l'application, pendant la période de leur choix et sans attendre le prochain affichage planifié.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, 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.

Pourquoi : l'icône Mettre en veille remplace le X des invites flottantes et est incluse dans le corps des invites ancrées afin d'éviter que les utilisateurs ignorent le guide dans l'application.

Comment : mettez le guide dans l'application en veille en cliquant sur l'icône Mettre en veille, puis sélectionnez 20 minutes, 1 heure, 3 heures, Demain ou Semaine prochaine.

Remarque: Le paramètre Délai entre les guides dans l'application reste appliqué. La mise en veille permet d'afficher le guide dans l'application lors du prochain affichage planifié suivant l'expiration de la période de veille, quand les utilisateurs accèdent à la page.



CONSULTER ÉGALEMENT :

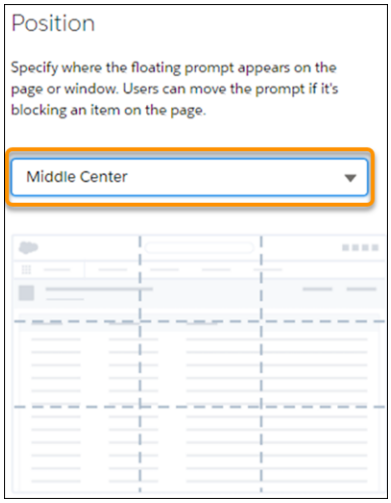
Aide de Salesforce : Considérations relatives au Guide dans l'application dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Choix entre plusieurs positions pour vos invites flottantes

Positionnez votre invite flottante au centre ou près des composants que vous référencez avec trois nouvelles options de présentation de ligne. Avec neuf zones au total, orientez l'attention de vos utilisateurs vers un endroit spécifique de l'écran.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, 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 : en créant des invites flottantes dans le Générateur de guide dans l'application, utilisez le menu déroulant Position pour choisir parmi neuf emplacements d'invite.



CONSULTER ÉGALEMENT :

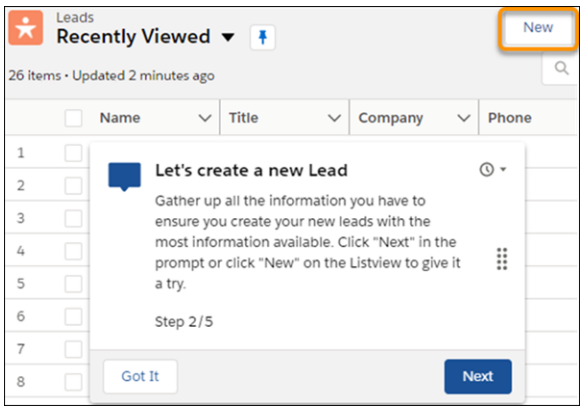
Aide de Salesforce : Définition d'invites dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout d'étapes de procédure pas à pas au-delà des pages Nouveau, Modifier et Cloner

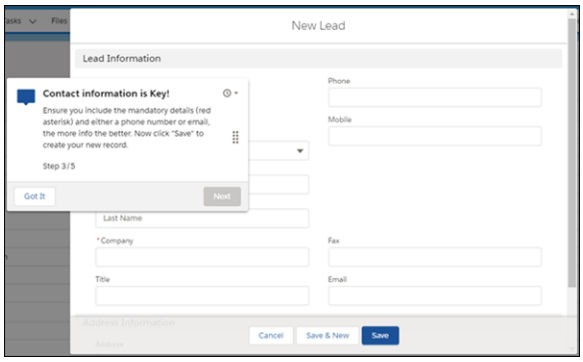
Vos procédures pas à pas peuvent désormais décrire le processus complet de création, de modification et de clonage d'enregistrements. Auparavant, lorsque vous ajoutiez une étape de procédure pas à pas à un dialogue, vous ne pouviez pas continuer en ajoutant une étape à une page sans dialogue. Vous pouvez désormais ajouter des étapes après l'interaction des utilisateurs avec le dialogue.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, 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.

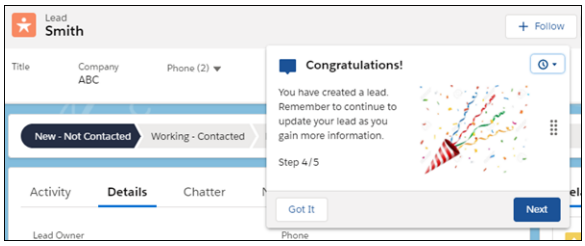
Pourquoi : ajoutez une procédure pas à pas pour entraîner les utilisateurs à réaliser des tâches, y compris des étapes qui utilisent et suivent de nouveaux dialogues. Par exemple, guidez vos utilisateurs à travers la création d'une piste. Dans la page d'enregistrement Pistes, demandez aux utilisateurs de cliquer sur le bouton Nouveau pour ouvrir le dialogue Nouvelle piste.



Guidez vos utilisateurs à travers la création d'une piste.

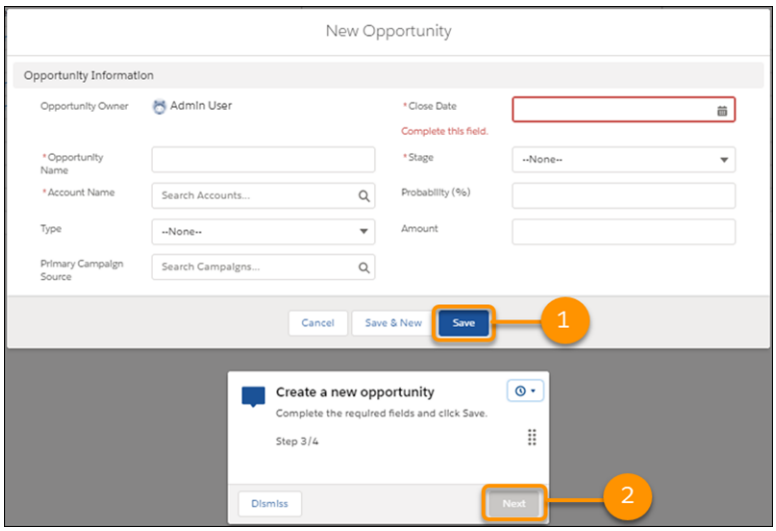


Une fois les informations sur la nouvelle piste enregistrées, la procédure pas à pas continue vers une page sans dialogue, la page d'enregistrement Nouvelle piste.



Comment : ajoutez une étape de procédure pas à pas à un type de page d'enregistrement Nouveau, Modifier et Cloner, comme avec n'importe quelle autre page. Insérez une ou plusieurs étapes à la page. Lorsque les utilisateurs ont exécuté l'action de la page (1), la procédure pas à pas passe à l'étape suivante.

Remarque: Lorsque l'utilisateur a exécuté l'action de la page (1), le bouton Suivant est désactivé (2) dans l'étape de la procédure pas à pas.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Accès à Activer le Guide dans l'application avec des URL partageables

Vos utilisateurs peuvent maintenant accéder au guide dans l'application à tout moment, s'il est actif. Auparavant, lorsque vous partagiez des liens vers le guide dans l'application avec vos utilisateurs en leur envoyant une URL, en ajoutant à une section personnalisée du menu d'aide ou en créant un bouton d'action, l'accès était soumis à des règles de planification, de profil et d'autorisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, 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 : accédez aux URL partageables depuis les Paramètres du Générateur de guide dans l'application ou le menu d'action au niveau de la ligne dans la page Configuration du guide dans l'application.

Remarque: L'accès au guide dans l'application personnalisé reste bloqué si vous désélectionnez Guide dans l'application personnalisé dans les paramètres accessibles depuis la page de configuration du guide dans l'application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisation du menu d'aide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

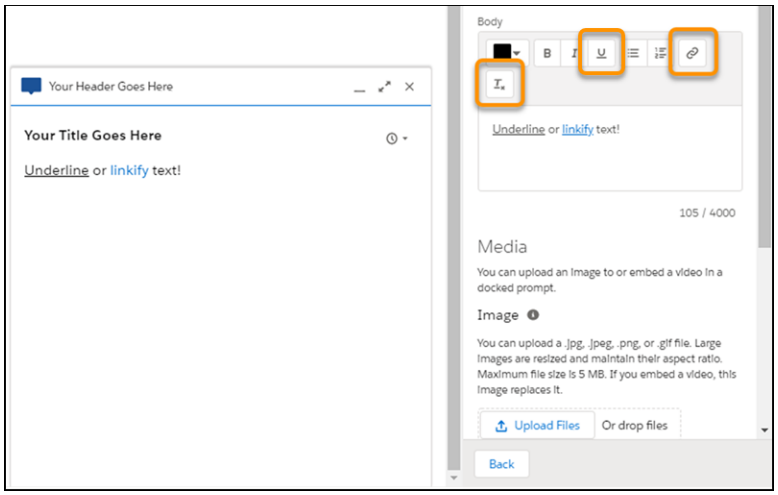
Amélioration de l'édition en texte enrichi dans les invites ancrées

Laissez libre cours à votre créativité dans le corps de texte de vos invites ancrées. Vous pouvez désormais souligner, ajouter des liens ou retirer la mise en forme du corps de texte de vos invites ancrées.

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

Pourquoi : mettez votre texte en évidence en le soulignant. Orientez les utilisateurs vers des informations et des ressources supplémentaires en ajoutant des liens vers le corps de texte en plus du bouton d'action. Effacez la mise en forme des contenus collés ou retirez la mise en forme appliquée.

Comment : utilisez le Générateur de guide dans l'application pour créer une invite ancrée. Dans le champ Corps, sélectionnez votre texte, puis cliquez sur Souligner, Lier ou Retirer la mise en forme dans la barre d'outils d'édition en texte enrichi.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Déplacement des invites flottantes sur un iPad

Malgré tous nos efforts pour positionner une invite flottante, elle peut masquer la fonctionnalité que vous avez sélectionnée. Vous pouvez désormais repositionner les invites flottantes de Lightning Experience dans Safari sur iPad.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Découverte des contenus dans l'application Salesforce

Restez informé avec les invites importantes dans l'application, 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.

Salesforce a ajouté ces invites.

- Invite ancrée qui présente Salesforce CPQ aux administrateurs lorsqu'ils interagissent avec des devis.
- Invite ancrée qui présente Salesforce CPQ aux administrateurs lorsqu'ils interagissent avec des devis. Montrée uniquement aux administrateurs.
- Invite flottante qui rappelle aux administrateurs d'essayer l'assistant d'authentification multifacteur et les guide à travers les étapes s'ils quittent avant d'avoir terminé le parcours d'implémentation.
- Invite flottante qui indique des documents de préparation à la version. Montrée uniquement aux administrateurs.
- Invite qui présente une série de fonctionnalités, notamment Chatter, Accueil, Rapports, Vues de liste et Opportunités, et comment les personnaliser. Également répertoriée dans le Guide de configuration. Montrée uniquement aux administrateurs dans les nouvelles organisations Salesforce.
- Écran de fonctionnalité contextuel qui invite les administrateurs à utiliser le Guide de configuration dans Apprentissage dans l'application. Montrée uniquement aux administrateurs.
- Écran de fonctionnalité contextuel qui invite les administrateurs et les utilisateurs à envoyer des commentaires sur le Score des opportunités Einstein.
- Écran de fonctionnalité contextuel qui invite les administrateurs à configurer les connaissances personnalisées pour Connaissances des conversations Einstein depuis la page de configuration Connaissances des appels.
- Écran de bienvenue qui fournit des ressources de prise en main de Pardot et de Salesforce.

Vous pouvez désactiver les contenus dans l'application créés par Salesforce depuis la page de configuration du guide dans l'application.

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)

Intégration de l'expérience d'apprentissage Trailhead à l'application (bêta)

Optimisez votre programme de formation avec l'Apprentissage dans l'application Trailhead, en aidant les utilisateurs à accéder à l'apprentissage où qu'ils soient. Les administrateurs ou les formateurs désignés personnalisent un panneau d'apprentissage en sélectionnant des modules publics ou myTrailhead. Choisissez l'emplacement d'affichage des modules et attribuez-les à des utilisateurs spécifiques ou à des groupes publics, en adaptant l'apprentissage au contexte qu'affichent les utilisateurs. Permettez à vos Trailblazers de lire des modules, de répondre à des questionnaires et de gagner des badges dans le cadre de leur travail.

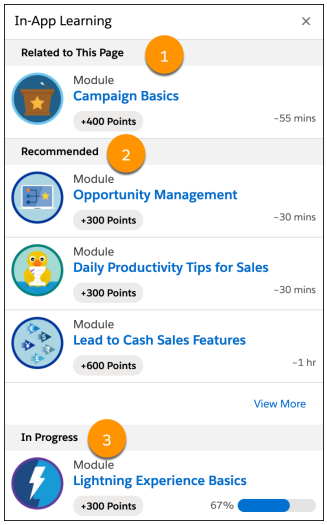
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, l'Apprentissage dans l'application avec Trailhead correspond à un aperçu et n'est pas considéré comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos 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.

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

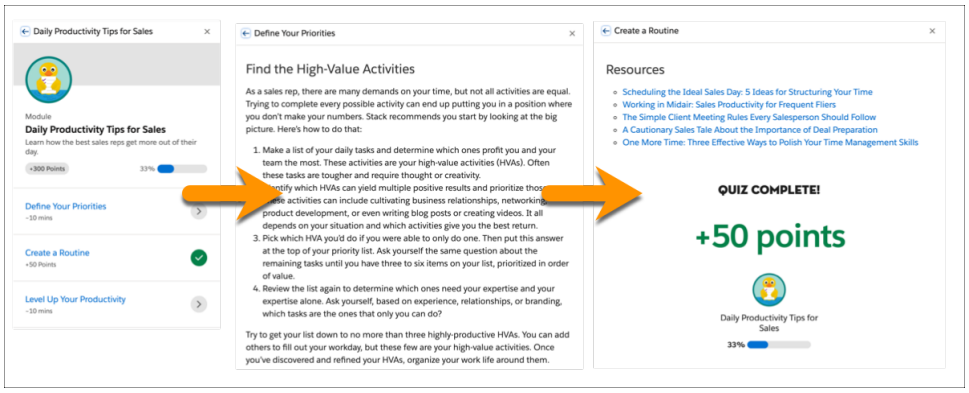
Qui : tous les utilisateurs ont accès en lecture à la nouvelle icône, dans l'en-tête global et dans le panneau. Les administrateurs qui disposent de l'autorisation Modifier toutes les données ou Personnaliser l'application peuvent attribuer une formation à des utilisateurs via l'objet Apprentissage. Pour accorder aux formateurs, aux pistes commerciales et à d'autres utilisateurs la capacité de gérer la formation, utilisez l'autorisation Gérer l'apprentissage.

Pourquoi : acquérez les connaissances requises lorsque vous en avez besoin, sans quitter l'application. Auparavant, les utilisateurs devaient ouvrir les modules depuis le menu d'aide sous un nouvel onglet ou accéder au site Web Trailhead pour rechercher des contenus de formation. Il leur suffit maintenant de cliquer sur la nouvelle icône Trailhead dans l'en-tête global, qui s'ouvre dans le panneau. Les utilisateurs peuvent compléter de façon agréable leurs connaissances avec Trailhead au sein de l'espace de travail.

Le panneau d'apprentissage dans l'application peut inclure jusqu'à trois sections. Si un module est associé à un objet spécifique, il est affiché sous Associé à Cette page (1) pour les pages d'enregistrement et d'accueil de l'objet. Les autres modules affichés globalement sont répertoriés sous Recommandé (2). Si l'utilisateur a un compte Salesforce associé à un profil Trailblazer.me, les modules qu'il lance sont affichés sous En cours (3). Les badges gagnés dans l'application sont inclus dans le profil.

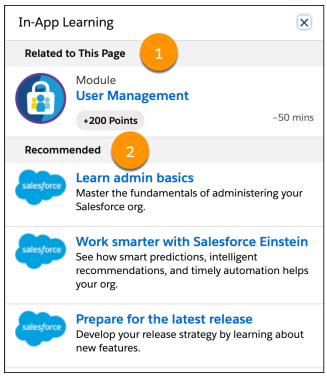


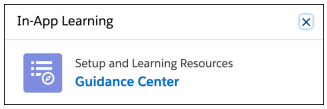
Pour démarrer une formation, cliquez sur le module, puis sur le nom de l'unité. Répondez au questionnaire de la même façon qu'avec un module du site Web Trailhead.



Seuls les administrateurs peuvent afficher par défaut ces éléments Ils sont conservés, même après avoir personnalisé l'Apprentissage dans l'application.

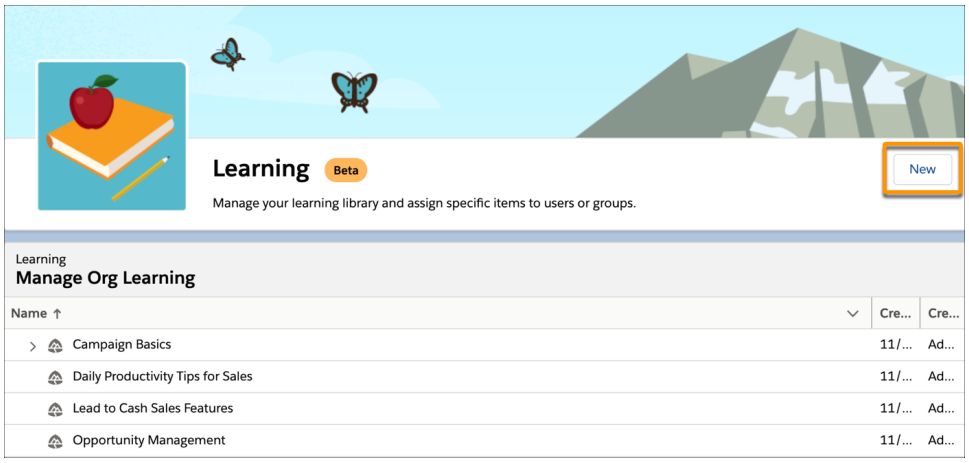
- Pour vous montrer les possibilités de l'Apprentissage dans l'application, nous avons complété la section Associé à Cette page (1) du panneau dans plusieurs pages des applications Ventes, Service et Configuration.
- Nous avons présenté sous Recommandé (2) trois modules de formation sur la préparation à la version, Salesforce Einstein et Lightning Experience.
- Les administrateurs des nouvelles organisations affichent des liens vers des recommandations personnalisées sur la configuration de votre organisation sous Guide de configuration. Pour en savoir plus, consultez les Notes de publication correspondantes sous Liens connexes.





Le panneau ne contient aucun module suggéré Salesforce pour les utilisateurs. Les administrateurs ou formateurs désignés personnalisent le panneau en sélectionnant des modules Trailhead et en les attribuant à une audience ou à un emplacement spécifique.

Comment : cliquez sur l'icône Apprentissage dans l'application dans l'en-tête global. En bas du panneau, cliquez sur Attribuer un apprentissage à des utilisateurs pour la formation. Vous pouvez également accéder à Apprentissage via le Lanceur d'application. Cliquez ensuite sur Nouveau pour ouvrir un formulaire de création d'éléments d'apprentissage.



Pour commencer, choisissez un module. Si vous avez myTrailhead, ajoutez vos propres modules afin de créer une expérience de formation personnalisée hors-pair. Sélectionnez ensuite l'emplacement d'affichage des modules en choisissant une application et un objet, ou une page dans la Configuration. Vous pouvez également sélectionner Tous pour afficher un module dans toute l'organisation, dans toute l'application ou pour le même objet dans toutes les applications. Affichez ensuite le module pour tous les utilisateurs, des utilisateurs spécifiques ou des groupes d'utilisateurs publics. Si vous souhaitez créer un d'élément d'apprentissage sans l'afficher dans le panneau, ne l'attribuez à personne.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Guide personnalisé en configurant Salesforce
- myTrailhead
- *Aide de Salesforce* : Personnalisation de l'apprentissage dans l'application avec Trailhead (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Définition d'une aide personnalisée pour le menu d'aide de Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- Formation continue avec Apprentissage dans l'application avec Trailhead (bêta)

Guide personnalisé en configurant Salesforce

Que vous lanciez votre première ou votre toute dernière implémentation de Salesforce, le Guide de configuration offre aux administrateurs des nouvelles organisations Salesforce des ressources de configuration personnalisées adaptées à leur niveau d'expérience et à leurs objectifs métiers. Découvrez la planification d'un déploiement, la configuration des fonctionnalités de vente et de service de base, la gestion et la protection des données, la configuration des utilisateurs pour favoriser leur réussite, et davantage.

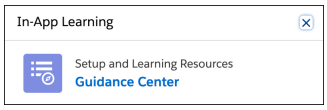
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Developer, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : les administrateurs qui disposent de l'autorisation Modifier toutes les données ou Personnaliser l'application sur les organisations créées après la publication de Spring '21, affichent un lien vers le Guide de configuration dans Apprentissage dans l'application avec Trailhead.

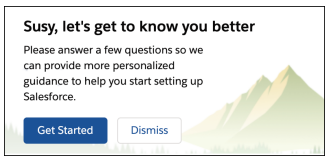
Comment : accédez aisément au Guide de configuration globalement disponible, et configurez l'assistance où que vous soyez et à tout moment en cliquant sur l'icône Apprentissage dans l'application avec Trailhead (bêta) dans l'en-tête global. Le panneau d'apprentissage est disponible pour tous les utilisateurs, mais seuls les administrateurs affichent un lien vers le Guide de configuration.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, l'Apprentissage dans l'application avec Trailhead 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

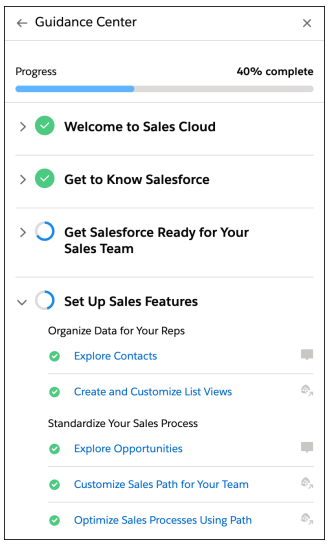
fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. 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.



Lorsque vous ouvrez pour la première fois le Guide de configuration, vous devez répondre à quelques questions afin de personnaliser votre niveau d'expérience et vos objets métiers pour les applications Ventes et Service. Après avoir soumis vos réponses, une liste personnalisée de modules Trailhead, de vidéos, d'invites et d'autres ressources est affichée pendant la configuration de votre organisation.



Les recommandations du Guide de configuration sont regroupées. Bien que nous recommandions de cliquer sur les liens dans l'ordre affiché, vous pouvez les explorer librement. Les icônes en regard du titre indiquent le type de ressource. Lorsque vous cliquez sur des ressources, elles sont marquées comme terminées pour faciliter votre progression.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Intégration de l'expérience d'apprentissage Trailhead à l'application (bêta)

Aide de Salesforce : Guide personnalisé en configurant Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Enquêtes Salesforce

Exécutez plus d'opérations avec les enquêtes en utilisant des actions dans un flux. Planifiez des enquêtes, envoyez des rappels ou identifiez les participants qui peuvent être de nouveau invités à participer à une enquête. Récupérez des données ciblées et recueillez des connaissances actionnables en envoyant des enquêtes à des groupes de participants spécifiques à l'aide de règles d'invitation à une enquête. Utilisez les adresses e-mail d'organisation définies dans votre organisation Salesforce pour envoyer des enquêtes. Validez comment les participants répondent à une courte question de texte dans une enquête. Montrez aux participants leur progression dans une enquête en insérant une barre de progression.

DANS CETTE SECTION :

Planification d'enquêtes et plus avec les nouvelles actions définies dans un flux

Envoyez des enquêtes pour recueillir les commentaires des participants à divers intervalles en utilisant un flux. Ciblez des participants spécifiques et envoyez des rappels de participation à l'enquête. Déterminez quels participants doivent être de nouveau invités. Utilisez l'élément Action dans Flow Builder pour ajouter une action à une enquête. Envoyez une enquête à des pistes, des contacts et des membres de votre organisation Salesforce. Les invitations peuvent être uniques et non authentifiées pour des destinataires spécifiques, qui peuvent enregistrer leurs réponses de façon anonyme.

Ciblage de participants à une enquête spécifiques à l'aide de règles

Recueillez des données plus précises de vos participants en envoyant des enquêtes basées sur des règles. Créez des règles afin d'envoyer des enquêtes lorsqu'un enregistrement est créé ou mis à jour pour un objet SurveySubject pris en charge. Pour recueillir plus de connaissances, configurez un contexte d'engagement client afin de récupérer des informations sur les groupes ciblés.

Ciblage de participants à une enquête spécifiques à l'aide de règles dans des Cartes du cycle de vie des clients

Recueillez des connaissances actionnables en envoyant des enquêtes basées sur des règles à des participants spécifiques à partir d'une Carte du cycle de vie des clients. Créez des règles afin d'envoyer des enquêtes lorsqu'un enregistrement est créé ou mis à jour pour un objet SurveySubject pris en charge. Pour recueillir plus de connaissances, configurez un contexte d'engagement client afin de récupérer des informations sur les groupes ciblés.

Envoi d'enquêtes en utilisant un alias

Envoyez des enquêtes à des participants à partir d'une adresse e-mail définie pour votre organisation Salesforce. L'utilisation d'un alias pour envoyer l'enquête permet à l'expéditeur de rester anonyme et de recevoir des réponses non biaisées.

Incorporation d'une enquête à une page Web

Pour recueillir les commentaires des visiteurs de votre site Web, qui peuvent influencer vos décisions, vous pouvez désormais incorporer une enquête à une page Web.

Validation des réponses en texte court des participants

Ajoutez une validation pour montrer aux participants comment répondre à une question en texte court dans une enquête. Un participant peut par exemple saisir un chiffre ou ajouter une réponse basée sur une formule de validation personnalisée, telle que la limitation des réponses à des caractères spécifiques. Par défaut, aucune validation n'est appliquée.

Affichage du statut de réalisation de l'enquête aux participants

Une barre de progression indique l'étape de l'enquête à laquelle les participants se trouvent. Par défaut, la barre de progression est activée pour chaque enquête créée.

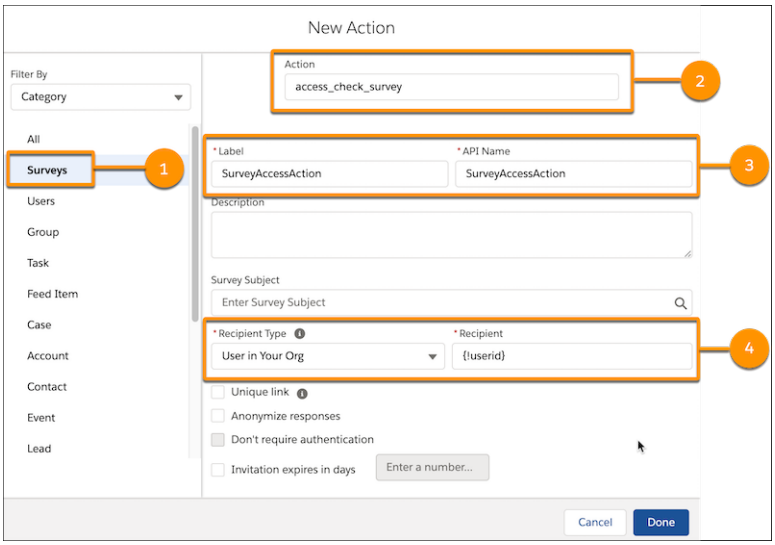
[Surveillance des performances des canaux d'engagement et amélioration de l'expérience client]
Suivez les performances des canaux d'engagement à travers les différentes étapes du cycle de vie des clients. Utilisez les tableaux de bord optimisés Carte du cycle de vie des clients afin d'analyser l'engagement des clients à partir du Score net du promoteur (NPS) et de la Satisfaction client (CSAT) par canal.

Planification d'enquêtes et plus avec les nouvelles actions définies dans un flux

Envoyez des enquêtes pour recueillir les commentaires des participants à divers intervalles en utilisant un flux. Ciblez des participants spécifiques et envoyez des rappels de participation à l'enquête. Déterminez quels participants doivent être de nouveau invités. Utilisez l'élément Action dans Flow Builder pour ajouter une action à une enquête. Envoyez une enquête à des pistes, des contacts et des membres de votre organisation Salesforce. Les invitations peuvent être uniques et non authentifiées pour des destinataires spécifiques, qui peuvent enregistrer leurs réponses de façon anonyme.

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

Comment : dans Flow Builder, faites glisser le composant **Action** vers votre flux. Sélectionnez la catégorie **Enquêtes** (1). Dans **Action** (2), sélectionnez la liste des enquêtes actives disponibles dans votre organisation. Définissez une étiquette pour l'action (3) envoyée avec l'invitation à l'enquête, et le destinataire (4).

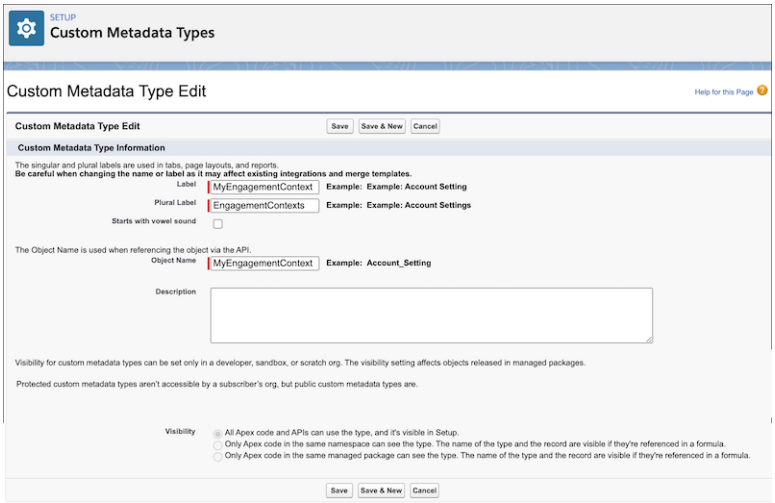


Ciblage de participants à une enquête spécifiques à l'aide de règles

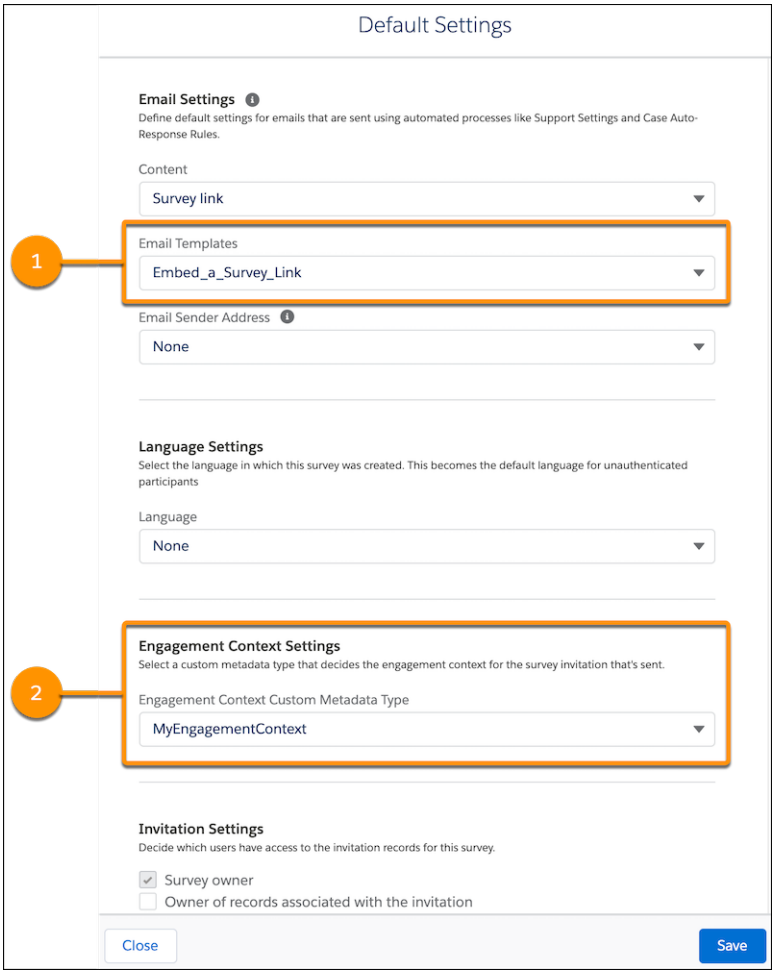
Recueillez des données plus précises de vos participants en envoyant des enquêtes basées sur des règles. Créez des règles afin d'envoyer des enquêtes lorsqu'un enregistrement est créé ou mis à jour pour un objet SurveySubject pris en charge. Pour recueillir plus de connaissances, configurez un contexte d'engagement client afin de récupérer des informations sur les groupes ciblés.

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

Comment : pour récupérer un contexte d'engagement, créez un Type de métadonnées personnalisées, puis définissez les paramètres requis pour le contexte d'engagement.

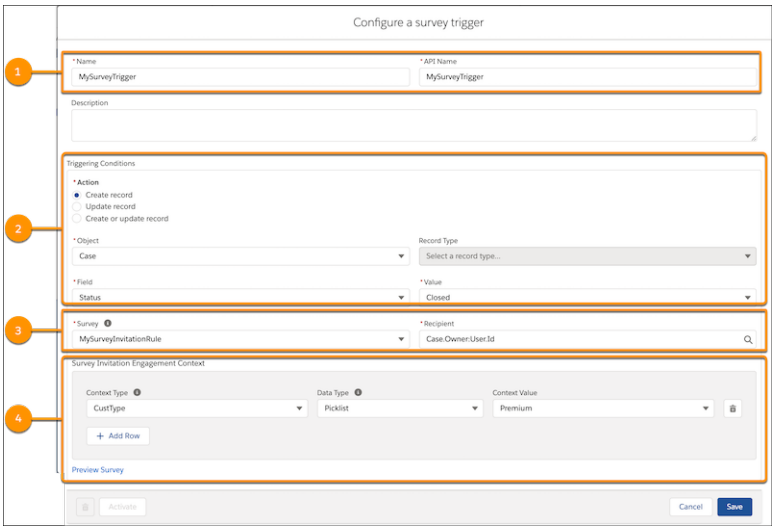


Dans les paramètres par défaut d'une enquête, sélectionnez un modèle d'e-mail (1), activez la configuration du contexte d'engagement (2), enregistrez, puis activez l'enquête dans le Générateur d'enquête.



Dans Configuration, saisissez *`Règles d'invitation à une enquête`* dans la case Recherche rapide, puis ouvrez la page de configuration. Cliquez sur **Nouvelle règle**. Saisissez un nom pour la règle de l'enquête (1). Définissez le type d'enregistrement qui

est créé (2) ou mis à jour pour un objet SurveySubject pris en charge. Sélectionnez l'enquête envoyée aux participants (3). Pour recueillir les commentaires de participants spécifiques, définissez les paramètres d'engagement à l'enquête (4). Vérifiez que la règle est active.

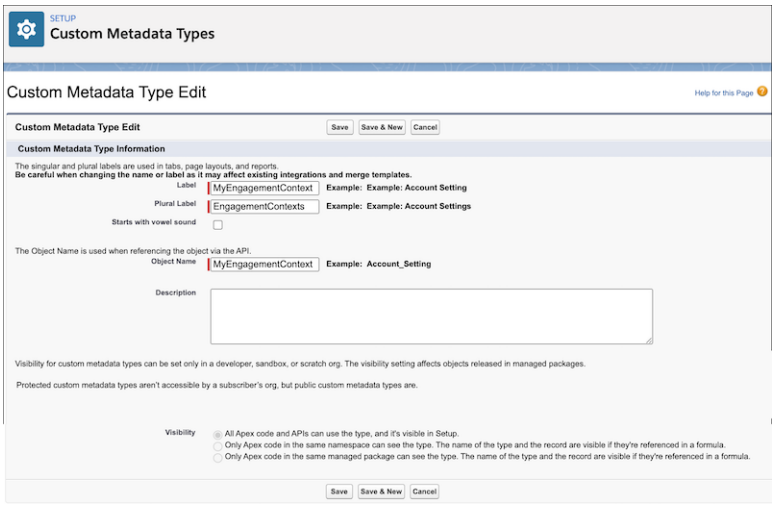


Ciblage de participants à une enquête spécifiques à l'aide de règles dans des Cartes du cycle de vie des clients

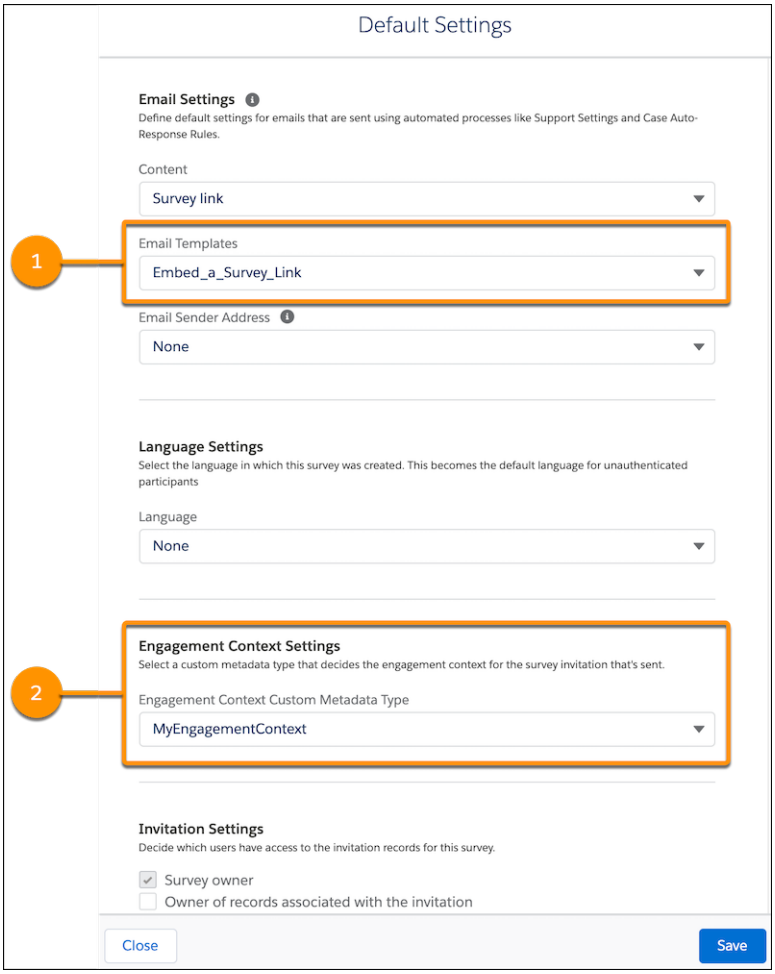
Recueillez des connaissances actionnables en envoyant des enquêtes basées sur des règles à des participants spécifiques à partir d'une Carte du cycle de vie des clients. Créez des règles afin d'envoyer des enquêtes lorsqu'un enregistrement est créé ou mis à jour pour un objet SurveySubject pris en charge. Pour recueillir plus de connaissances, configurez un contexte d'engagement client afin de récupérer des informations sur les groupes ciblés.

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

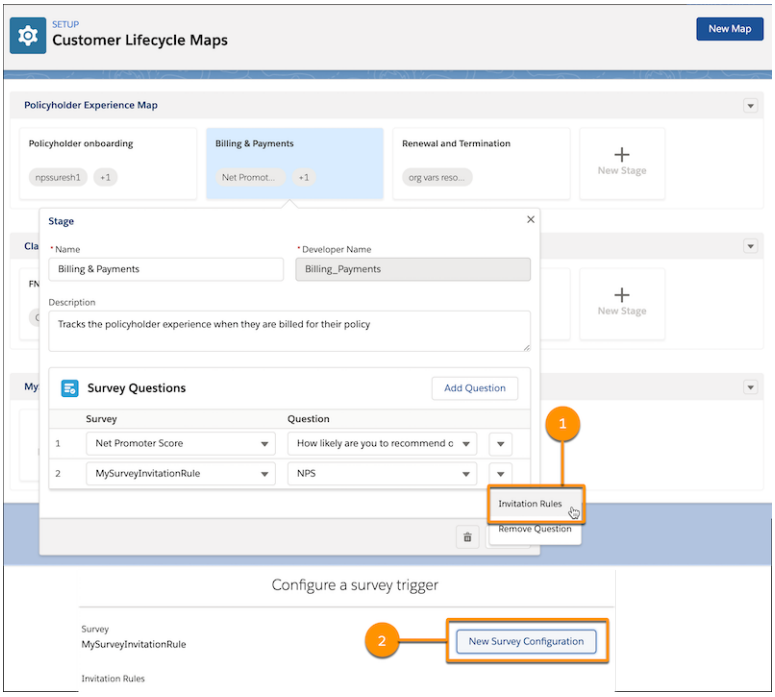
Comment : pour récupérer un contexte d'engagement, créez un Type de métadonnées personnalisées, puis définissez les paramètres requis pour le contexte d'engagement.



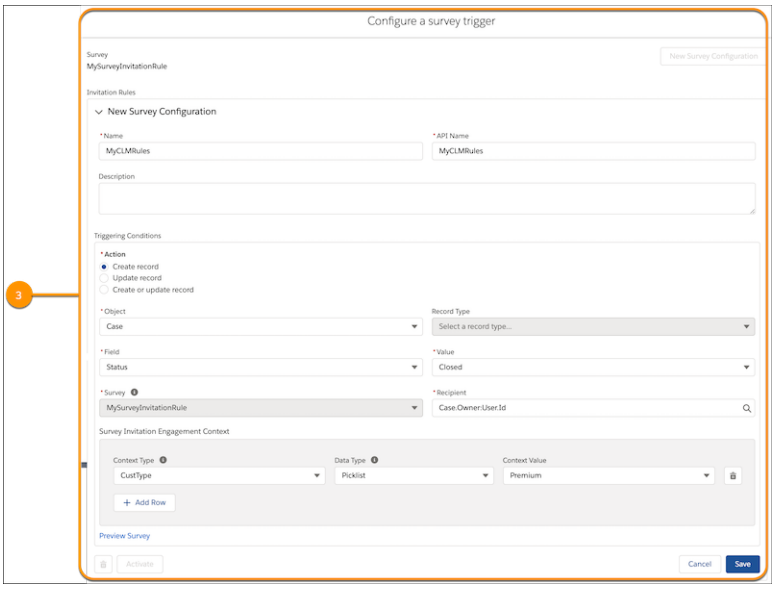
Dans les paramètres par défaut d'une enquête, sélectionnez un modèle d'e-mail (1), activez la configuration du contexte d'engagement (2), enregistrez, puis activez l'enquête.



Dans Configuration, saisissez `Cartes du cycle de vie des clients` dans la case Recherche rapide, puis ouvrez la page de configuration. Cliquez sur une étape d'une carte existante ou créez une carte. Pour une question de l'étape de la carte dans laquelle le modèle d'e-mail et le contexte d'engagement sont définis, sélectionnez **Règles d'invitation** (1). Cliquez sur **Nouvelle configuration d'enquête** (2) ou modifiez une configuration existante.



Définissez ensuite les conditions de l'invitation (3). Vérifiez que la règle est active.

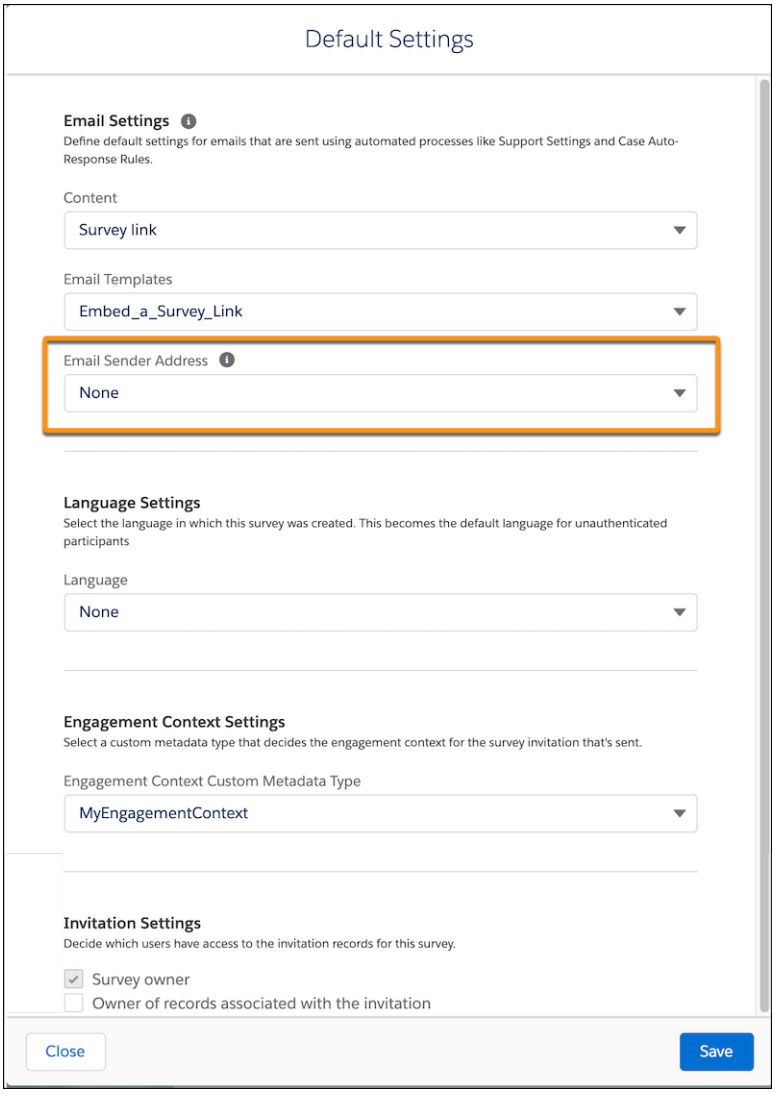


Envoi d'enquêtes en utilisant un alias

Envoyez des enquêtes à des participants à partir d'une adresse e-mail définie pour votre organisation Salesforce. L'utilisation d'un alias pour envoyer l'enquête permet à l'expéditeur de rester anonyme et de recevoir des réponses non biaisées.

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

Comment : dans les Paramètres par défaut de l'enquête, dans **Adresse e-mail de l'expéditeur**, sélectionnez l'adresse e-mail définie pour votre organisation.



Incorporation d'une enquête à une page Web

Pour recueillir les commentaires des visiteurs de votre site Web, qui peuvent influencer vos décisions, vous pouvez désormais incorporer une enquête à une page Web.

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

Qui : pour incorporer une enquête, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Fonctionnalités avancées Enquêtes Salesforce, qui est disponible avec la licence Salesforce Feedback Management.

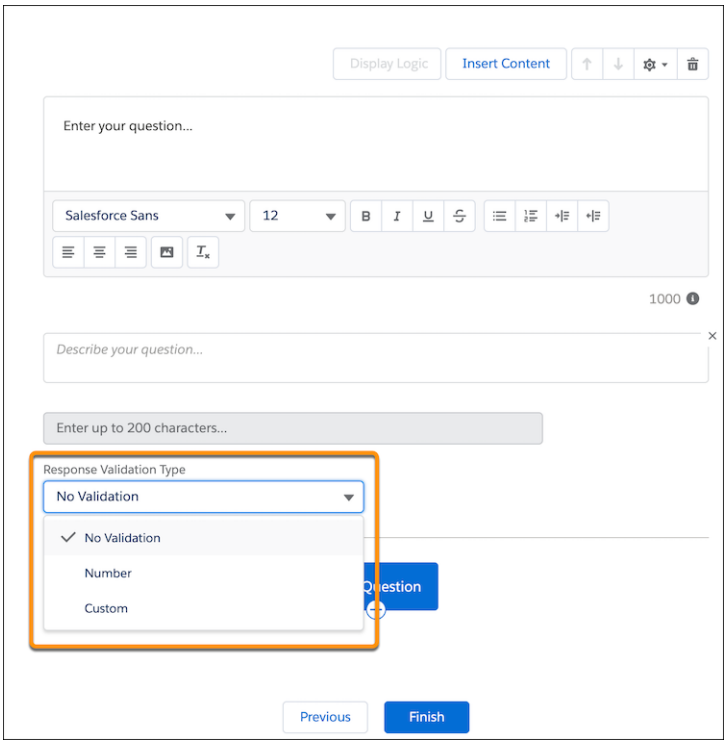
Comment : dans le code HTML de la page Web, ajoutez la balise iframe, puis incorporez le lien de l'invitation à l'enquête non autorisée. Ajoutez la balise iframe sous le format suivant : `<iframe src="embed_the_survey_invitation_url"></iframe>`

Validation des réponses en texte court des participants

Ajoutez une validation pour montrer aux participants comment répondre à une question en texte court dans une enquête. Un participant peut par exemple saisir un chiffre ou ajouter une réponse basée sur une formule de validation personnalisée, telle que la limitation des réponses à des caractères spécifiques. Par défaut, aucune validation n'est appliquée.

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

Comment : ajoutez une question en texte court à une enquête. Dans la liste Type de validation de réponse, sélectionnez la validation que vous souhaitez appliquer à la réponse des participants.

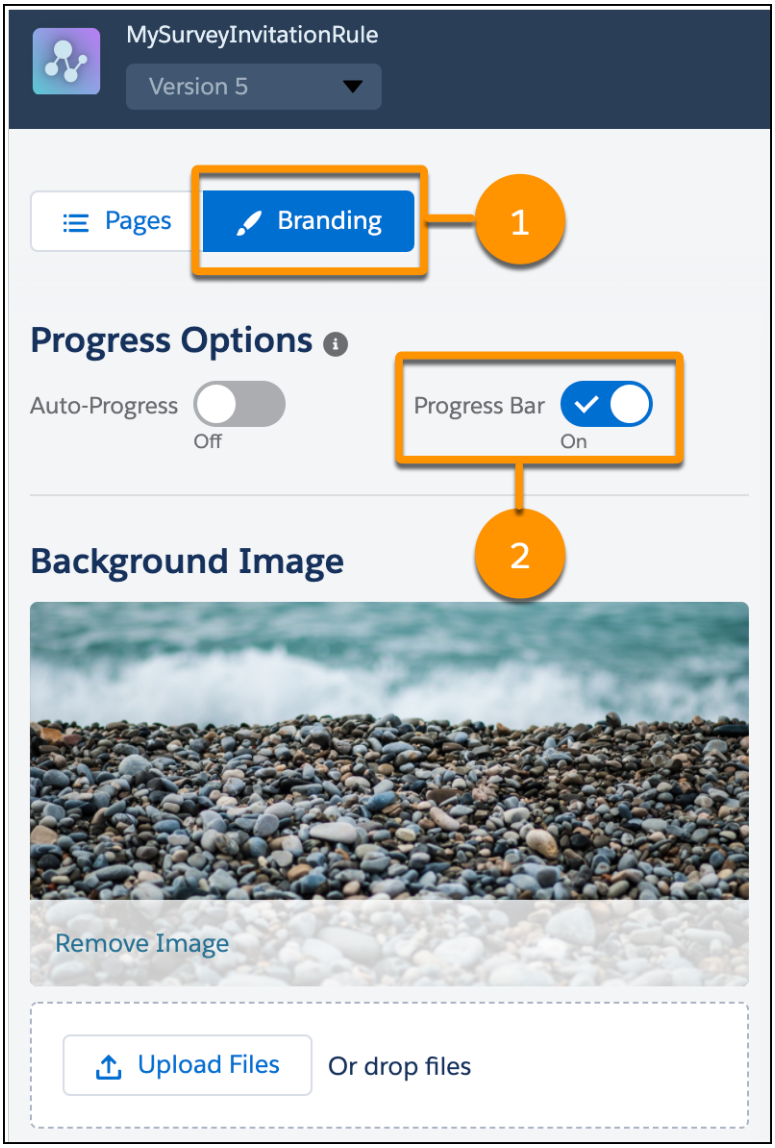


Affichage du statut de réalisation de l'enquête aux participants

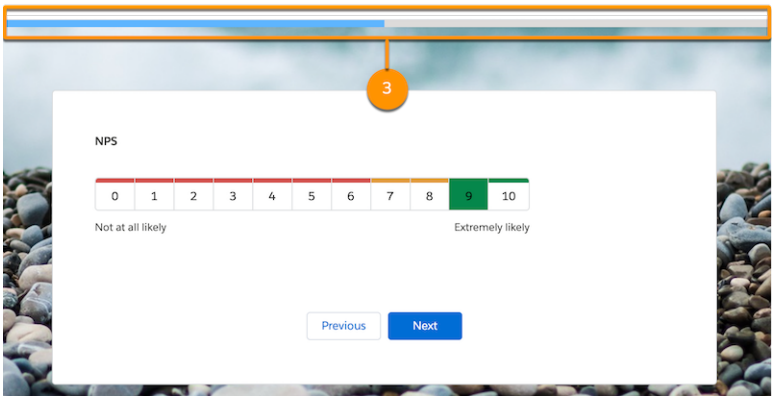
Une barre de progression indique l'étape de l'enquête à laquelle les participants se trouvent. Par défaut, la barre de progression est activée pour chaque enquête créée.

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

Comment : dans une enquête, cliquez sur **Personnalisation de la marque** (1), puis activez ou désactivez **Barre de progression** (2).



Lorsque vous exécutez l'enquête, la barre de progression (3) est affichée en haut de l'écran.



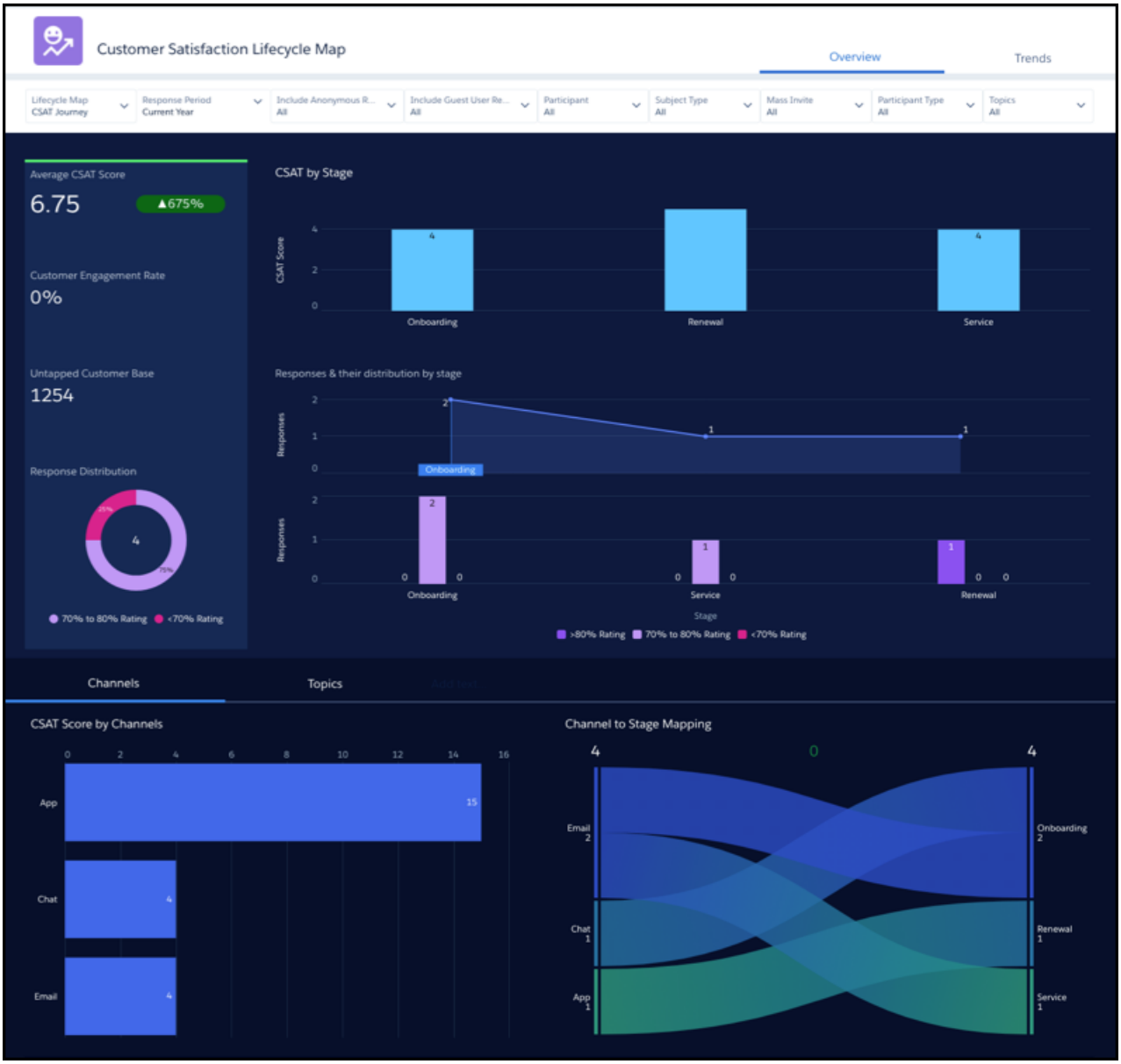
Surveillance des performances des canaux d'engagement et amélioration de l'expérience client

Suivez les performances des canaux d'engagement à travers les différentes étapes du cycle de vie des clients. Utilisez les tableaux de bord optimisés Carte du cycle de vie des clients afin d'analyser l'engagement des clients à partir du Score net du promoteur (NPS) et de la Satisfaction client (CSAT) par canal.

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

Qui : pour pouvoir utiliser les tableaux de bord Cartes du cycle de vie des clients, la licence Salesforce Feedback Management est requise.

Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Tous les éléments**, sélectionnez l'onglet **Applications**, puis votre application. Cliquez sur l'onglet **Tableaux de bord** et ouvrez les tableaux de bord Carte du cycle de vie des clients afin de suivre les performances des canaux d'engagement, notamment e-mail, chat et site Web.



Lightning Scheduler

Accélérez l'obtention de ressources et de territoires de service en prenant des rendez-vous avec le nouveau filtre de ressource de service dans les flux et les API Lightning Scheduler. Le nouvel attribut Fuseau horaire par défaut dans les flux Lightning Scheduler permet de définir, dans les pages de rendez-vous, un fuseau horaire correspondant à celui de la ressource de service, du territoire de service, du client ou du navigateur. Vous pouvez également modifier les rendez-vous de service par API en soumettant des requêtes PATCH à l'API Service Appointments.

DANS CETTE SECTION :

Prédéfinition d'un fuseau horaire pour des créneaux horaires de rendez-vous

Gérer les fuseaux horaires des créneaux de rendez-vous avec l'attribut Fuseau horaire par défaut, dans les flux Lightning Scheduler. Saisissez un fuseau horaire dans l'attribut pour le définir par défaut ou utilisez une variable de flux pour le définir dynamiquement en fonction de la ressource de service, du territoire de service, du client ou du navigateur sélectionné.

Définition d'un fuseau horaire pour la page de révision des rendez-vous

Par défaut, la page de révision affiche désormais l'heure du rendez-vous sous le même fuseau horaire que celui sélectionné dans la page de créneau horaire du rendez-vous. Auparavant, elle affichait l'heure du rendez-vous sur le fuseau horaire du planificateur. Vous pouvez désormais remplacer le comportement par défaut et définir un autre fuseau horaire pour la page de révision, en utilisant l'attribut Fuseau horaire.

Prise de rendez-vous sur plusieurs fuseaux horaires par des utilisateurs externes

Vos utilisateurs externes authentifiés et utilisateurs invités peuvent désormais afficher et sélectionner les créneaux de rendez-vous sous le fuseau horaire de leur choix. Lorsque vous définissez l'attribut Afficher la liste de sélection du fuseau horaire sur True, les pages de créneau horaire de rendez-vous affichent la liste de tous les fuseaux horaires pris en charge dans Salesforce.

Planification plus efficace avec le filtrage des ressources de service

Accélérez la prise de rendez-vous avec les ressources les plus compétentes en appliquant des filtres à vos flux Lightning Scheduler. Utilisez le nouvel attribut Filtrer par ID de ressource dans les pages de flux appropriées pour spécifier une liste d'ID de ressource de service. Lightning Scheduler limite ses recherches à la liste de ressources spécifiées, lors de la récupération des créneaux horaires des ressources ou territoires de service pour des rendez-vous.

Modification des pages précédentes

Pendant la prise de rendez-vous, lorsque les utilisateurs reculent d'une page pour apporter des modifications, ces modifications sont désormais reflétées dans le flux. Les utilisateurs ne sont plus contraints d'annuler et de recommencer le processus de planification lorsqu'ils n'ont pas sélectionné la valeur appropriée dans une page antérieure.

Incorporation de flux Lightning Scheduler à d'autres flux

Le type de flux Lightning Scheduler prend désormais en charge les flux secondaires. Vous pouvez désormais appeler un flux Lightning Scheduler depuis un autre flux de type Lightning Scheduler. Vous pouvez par exemple créer et ajouter un simple flux Lightning Scheduler à une page de compte qui demande aux utilisateurs s'ils souhaitent créer ou modifier un rendez-vous, avant de lancer le flux correspondant.

Modification des rendez-vous avec des requêtes PATCH à l'API Service Appointments

Vous pouvez également modifier les rendez-vous de service par API en soumettant des requêtes PATCH à l'API Service Appointments. Économisez du temps et des efforts en modifiant les éléments multiples d'un rendez-vous avec une seule requête. Par exemple, ajoutez ou retirez des ressources de service, et changez le territoire de service, l'heure du rendez-vous et l'ordre du jour du rendez-vous.

Accélération de la prise de rendez-vous avec les mises à jour d'API Lightning Scheduler

Les API Get Appointment Candidates et Available Territory Slots ont un nouveau champ filterByResources qui permet de spécifier une liste d'ID de ressource de service dans vos requêtes. Lightning Scheduler limite ses recherches à la liste de ressources spécifiées, lors de la récupération des créneaux horaires des ressources ou territoires de service pour des rendez-vous, ce qui accélère les temps de réponse. Les API Get Appointment Candidates et Available Territory Slots renvoient désormais des créneaux horaires allant jusqu'à 31 jours après l'heure de début.

Autres modifications apportées à Lightning Scheduler

Découvrez les améliorations secondaires mais importantes apportées à Lightning Scheduler.

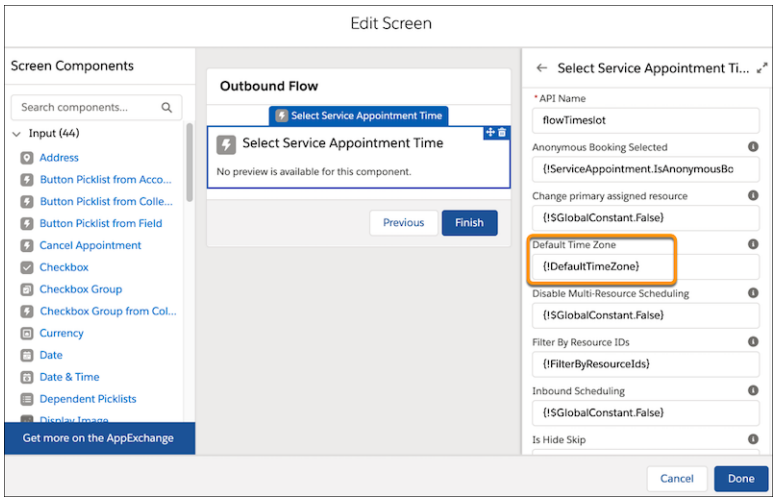
Prédéfinition d'un fuseau horaire pour des créneaux horaires de rendez-vous

Gérer les fuseaux horaires des créneaux de rendez-vous avec l'attribut Fuseau horaire par défaut, dans les flux Lightning Scheduler. Saisissez un fuseau horaire dans l'attribut pour le définir par défaut ou utilisez une variable de flux pour le définir dynamiquement en fonction de la ressource de service, du territoire de service, du client ou du navigateur sélectionné.

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

Comment : l'attribut Fuseau horaire par défaut est disponible dans les pages Sélectionner une heure de rendez-vous de service, Sélectionner une ressource de service et l'heure du rendez-vous de service, et Sélectionner une ressource de service dans les flux de rendez-vous. Dans la page Réviser le rendez-vous de service ou Réviser le rendez-vous de service entrant ou sortant, utilisez l'attribut existant Fuseau horaire pour définir un fuseau horaire par défaut.

- Pour définir un fuseau horaire par défaut pour une page de créneau horaire, saisissez-le dans l'attribut Fuseau horaire par défaut du composant d'écran de flux correspondant.
- Pour définir rapidement un fuseau horaire par défaut pour toutes les pages de créneau, utilisez la variable de flux DefaultTimeZone fournie qui définit la valeur de l'attribut.
- Pour définir dynamiquement un fuseau horaire, appliquez une logique personnalisée qui définit la valeur de l'attribut.
- Si vous ne spécifiez pas de valeur pour l'attribut Fuseau horaire par défaut, les créneaux sont affichés sous le fuseau horaire de l'utilisateur (du planificateur du rendez-vous).

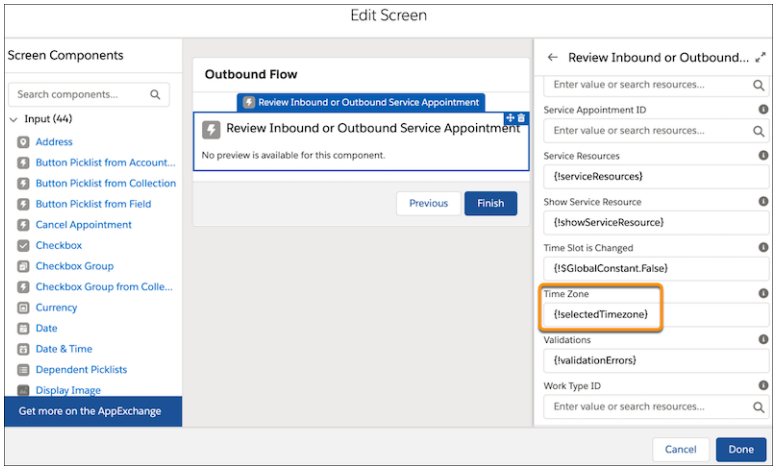


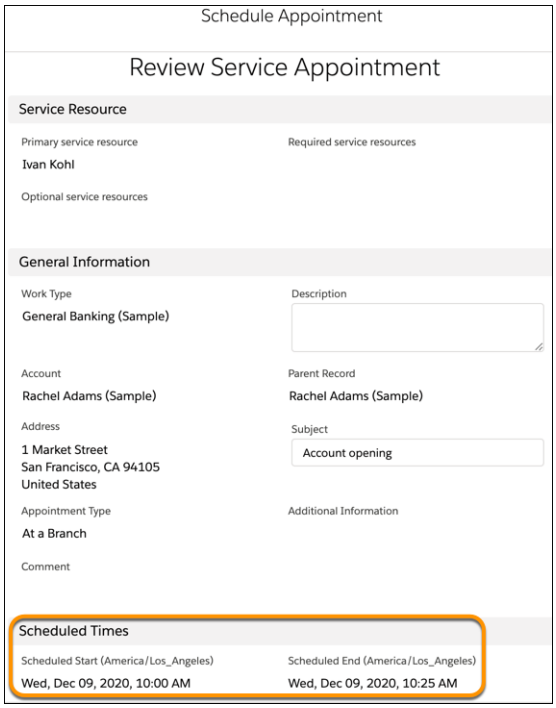
Définition d'un fuseau horaire pour la page de révision des rendez-vous

Par défaut, la page de révision affiche désormais l'heure du rendez-vous sous le même fuseau horaire que celui sélectionné dans la page de créneau horaire du rendez-vous. Auparavant, elle affichait l'heure du rendez-vous sur le fuseau horaire du planificateur. Vous pouvez désormais remplacer le comportement par défaut et définir un autre fuseau horaire pour la page de révision, en utilisant l'attribut Fuseau horaire.

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

Comment : pour définir un fuseau horaire pour la page de révision, dans l'attribut Fuseau horaire du composant d'écran de flux correspondant, remplacez la valeur par défaut par un fuseau horaire. Pour conserver le comportement précédent, supprimez la valeur par défaut.



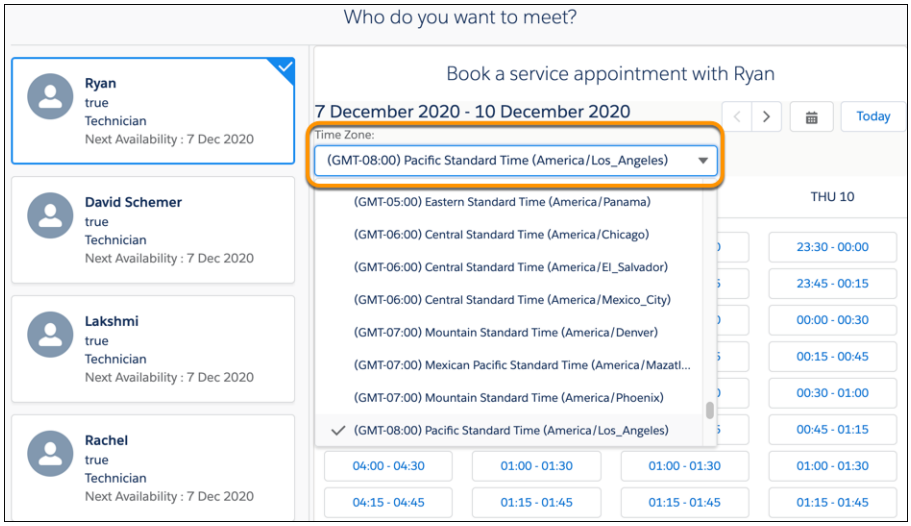


Prise de rendez-vous sur plusieurs fuseaux horaires par des utilisateurs externes

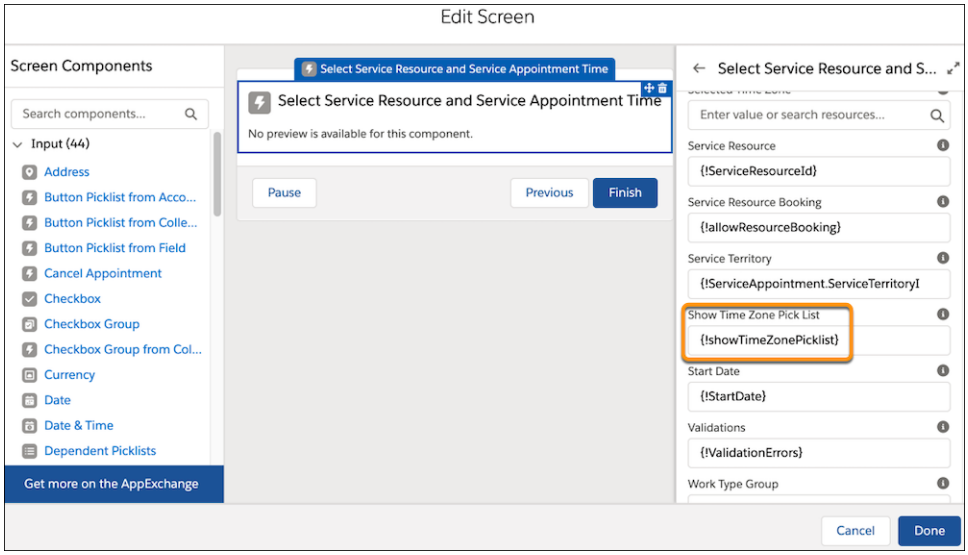
Vos utilisateurs externes authentifiés et utilisateurs invités peuvent désormais afficher et sélectionner les créneaux de rendez-vous sous le fuseau horaire de leur choix. Lorsque vous définissez l'attribut Afficher la liste de sélection du fuseau horaire sur True, les pages de créneau horaire de rendez-vous affichent la liste de tous les fuseaux horaires pris en charge dans Salesforce.

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

Pourquoi : auparavant, la liste déroulante Fuseau horaire était disponible uniquement dans les flux sortants.



Comment : dans l'attribut Afficher la liste de sélection du fuseau horaire du composant d'écran de flux correspondant, saisissez `{!$GlobalConstant.True}`. Alternativement, utilisez la variable de flux showTimeZonePicklist pour définir la valeur de l'attribut.



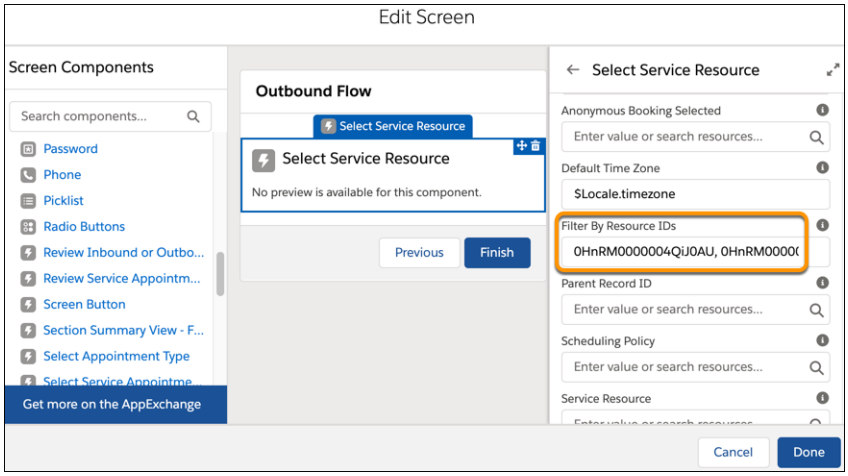
Planification plus efficace avec le filtrage des ressources de service

Accélérez la prise de rendez-vous avec les ressources les plus compétentes en appliquant des filtres à vos flux Lightning Scheduler. Utilisez le nouvel attribut Filtrer par ID de ressource dans les pages de flux appropriées pour spécifier une liste d'ID de ressource de service. Lightning Scheduler limite ses recherches à la liste de ressources spécifiées, lors de la récupération des créneaux horaires des ressources ou territoires de service pour des rendez-vous.

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

Comment : l'attribut Filtrer par ID de ressource est disponible dans la page Sélectionner une ressource de service dans les flux sortants, et dans les pages Sélectionner une ressource de service et Heure du rendez-vous de service dans les flux entrants et d'invités.

Dans le composant d'écran de flux approprié, saisissez une liste d'ID de ressources de service séparées par une virgule dans l'attribut Filtrer par ID de ressource. La page affectée affiche uniquement les ressources de service éligibles qui figurent dans la liste des ressources de service spécifiées, et dans le territoire de service et le groupe de types de travail sélectionnés. Les ressources sont affichées dans l'ordre dans lequel vous les avez spécifiées dans la liste de valeurs séparées par une virgule.

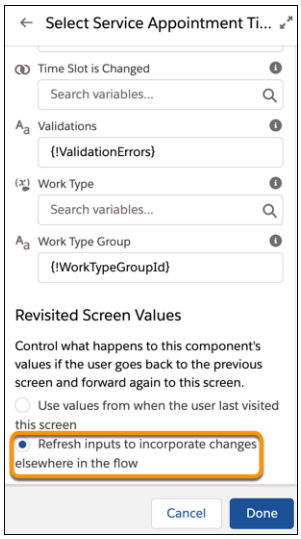


Modification des pages précédentes

Pendant la prise de rendez-vous, lorsque les utilisateurs reculent d'une page pour apporter des modifications, ces modifications sont désormais reflétées dans le flux. Les utilisateurs ne sont plus contraints d'annuler et de recommencer le processus de planification lorsqu'ils n'ont pas sélectionné la valeur appropriée dans une page antérieure.

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

Comment : pour activer cette capacité dans vos flux existants, dans le panneau des propriétés des composants d'écran de flux correspondant, agrandissez **Avancé**. Sous Valeurs d'écran revisitées, sélectionnez **Actualiser les entrées pour inclure les modifications apportées ailleurs dans le flux**. Cette option est présélectionnée dans les nouveaux flux Lightning Scheduler.

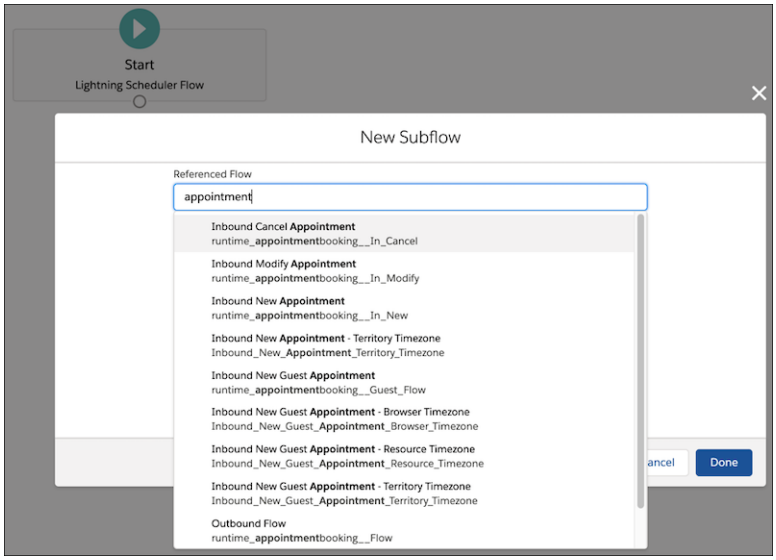


Incorporation de flux Lightning Scheduler à d'autres flux

Le type de flux Lightning Scheduler prend désormais en charge les flux secondaires. Vous pouvez désormais appeler un flux Lightning Scheduler depuis un autre flux de type Lightning Scheduler. Vous pouvez par exemple créer et ajouter un simple flux Lightning Scheduler à une page de compte qui demande aux utilisateurs s'ils souhaitent créer ou modifier un rendez-vous, avant de lancer le flux correspondant.

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

Comment : créez d'un flux Lightning Scheduler. dans Flow Builder, faites glisser l'élément Flux secondaire vers la zone de dessin. Dans le champ Flux référencé, recherchez et sélectionnez un flux de rendez-vous de service Lightning Scheduler.



Modification des rendez-vous avec des requêtes PATCH à l'API Service Appointments

Vous pouvez également modifier les rendez-vous de service par API en soumettant des requêtes PATCH à l'API Service Appointments. Économisez du temps et des efforts en modifiant les éléments multiples d'un rendez-vous avec une seule requête. Par exemple, ajoutez ou retirez des ressources de service, et changez le territoire de service, l'heure du rendez-vous et l'ordre du jour du rendez-vous.

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

Qui : les utilisateurs de Lightning Scheduler et les utilisateurs non authentifiés de l'interface en libre-service de Lightning Scheduler (dans un site Experience Cloud) peuvent soumettre des requêtes PATCH à l'API Service Appointments.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Salesforce : API REST Connect

Accélération de la prise de rendez-vous avec les mises à jour d'API Lightning Scheduler

Les API Get Appointment Candidates et Available Territory Slots ont un nouveau champ filterByResources qui permet de spécifier une liste d'ID de ressource de service dans vos requêtes. Lightning Scheduler limite ses recherches à la liste de ressources spécifiées, lors de la récupération des créneaux horaires des ressources ou territoires de service pour des rendez-vous, ce qui accélère les temps de réponse. Les API Get Appointment Candidates et Available Territory Slots renvoient désormais des créneaux horaires allant jusqu'à 31 jours après l'heure de début.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Salesforce : API REST Connect

Notes de publication de Salesforce : API REST

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.

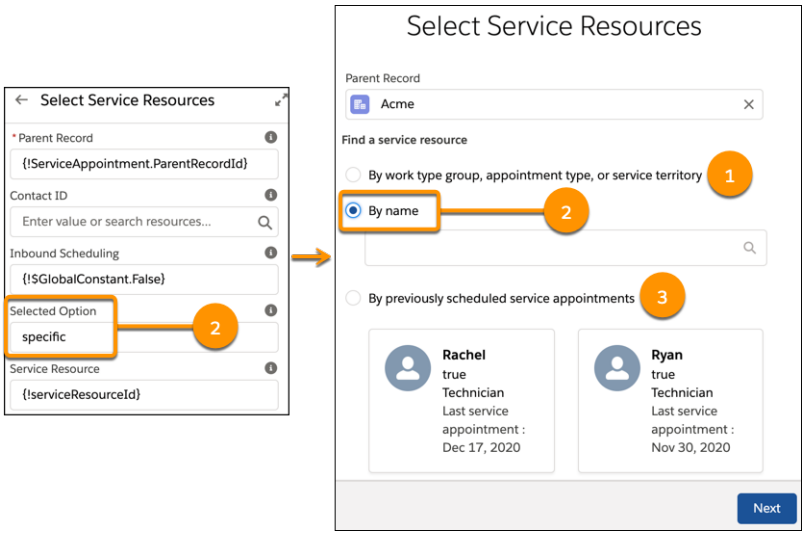
Pourquoi : nous avons amélioré et simplifié la prise de rendez-vous pour vous et vos utilisateurs.

Prise de rendez-vous embarquée à travers plusieurs fuseaux horaires

La liste déroulante Fuseau horaire, dans les pages de créneau horaire des rendez-vous, est désormais disponible sur les appareils mobiles.

Économie d'un clic lors de la prise de rendez-vous

Présélectionnez une option dans la page Sélectionner les ressources de service, en utilisant l'attribut Option sélectionnée dans le composant d'écran de flux approprié. Dans l'attribut, saisissez `findResource` (1), `specific` (2) ou `previousServiceResource` (3), selon l'option que vous souhaitez présélectionner dans la page. Alternativement, utilisez la variable selectedTriageOption pour définir la valeur de l'attribut. Par défaut, la première option est sélectionnée.

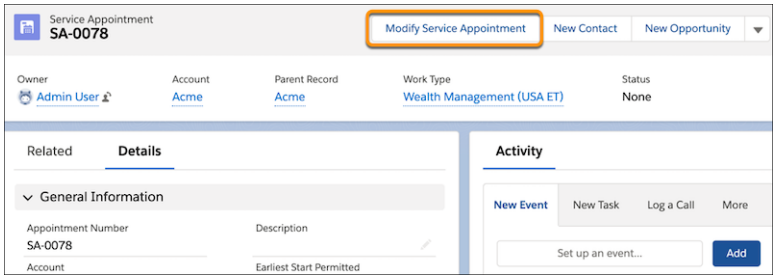


Détection et dépannage rapides des erreurs de rendez-vous avec des messages d'erreur personnalisés

Les flux Lightning Scheduler prennent désormais en charge des règles de validation et des déclencheurs. Lorsque vous créez des règles de validation dans l'objet Rendez-vous de service, vous pouvez ajouter des messages d'erreur spécifiques aux validations. Ces messages d'erreur remplacent le message `something went wrong` affiché lors de la création ou de la mise à jour d'un rendez-vous, quelle que soit l'erreur.

Simplification de la modification des rendez-vous de service

L'action rapide Modifier le rendez-vous de service est désormais disponible dans la page d'enregistrement Rendez-vous de service. Cette action lance le modèle de flux standard fourni Modifier le rendez-vous sortant. Si vous utilisez un flux pour modifier les rendez-vous, éditez l'action rapide Modifier le rendez-vous sortant et liez-la à votre flux personnalisé.



Éviter toute confusion en empêchant les utilisateurs de modifier ou d'annuler des rendez-vous déjà annulés

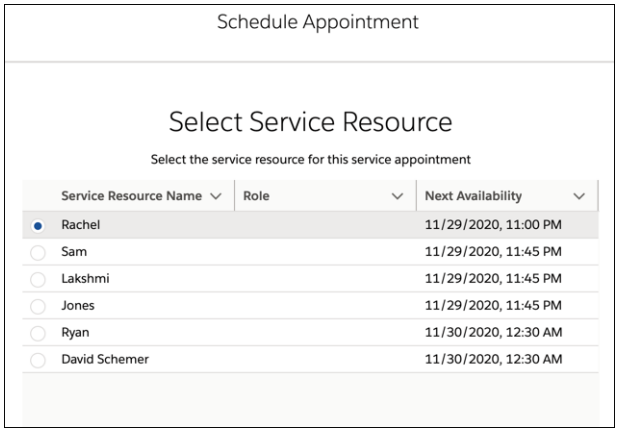
Lorsque des utilisateurs essaient de modifier ou d'annuler un rendez-vous qui a déjà été annulé, Lightning Scheduler affiche un message d'erreur indiquant que cette action n'est pas autorisée.

Améliorer l'expérience utilisateur sur les appareils mobiles avec une page de créneaux horaires optimisée

La page de créneau horaire optimisée est désormais prise en charge sur divers appareils mobiles. Elle s'adapte automatiquement aux différentes tailles d'affichage et orientations.

Sélectionner la ressource de service disponible le plus tôt

Dans les pages de ressource de service des flux, les ressources sont répertoriées par date ou heure de disponibilité la plus proche. La ressource de service disponible à la date ou à l'heure la plus proche est affichée en haut de la liste. Les dates sont affichées sous le fuseau horaire défini dans l'attribut Fuseau horaire par défaut.

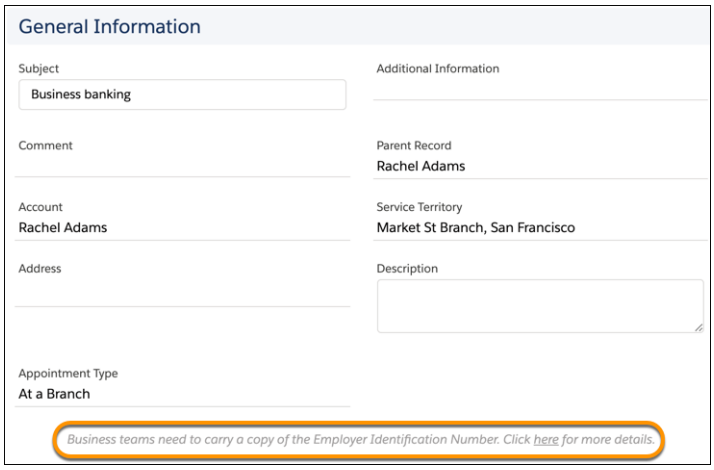


Prendre des rendez-vous 31 jours à l'avance

Les pages de ressource de service affichent désormais la disponibilité pendant les 31 prochains jours à compter de la date actuelle. Auparavant, la période était de 28 jours.

Flux d'écran de rendez-vous plus dynamiques avec des filtres de visibilité des composants

Les composants de flux Lightning Scheduler respectent désormais les conditions de visibilité des composants. Vous pouvez définir une règle qui affiche ou masque un composant en fonction des options que les utilisateurs sélectionnent pendant la prise de rendez-vous. Par exemple, dans la page de révision des rendez-vous, ajoutez un composant Texte d'affichage avec un message rappelant aux utilisateurs d'apporter une copie de leur Numéro de sécurité sociale. Crée ensuite une règle pour afficher le composant uniquement lorsque les utilisateurs sélectionnent le groupe de types de travail Banque commerciale lors de la prise de rendez-vous.



Recherche

Offrez une recherche intelligente et efficace aux utilisateurs qui cherchent des informations pertinentes dans leurs organisations Salesforce. La recherche d'enregistrements a été simplifiée et les utilisateurs peuvent exécuter des tâches directement depuis la page des résultats de recherche.

DANS CETTE SECTION :

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche
Vous pouvez rechercher davantage d'objets et de champs dans votre organisation.

Objets supplémentaires renvoyés dans les résultats de recherche

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

Où : Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application mobile Salesforce.

Les objets suivants peuvent désormais être recherchés :

Objet	Domaine des produits	Où
Intolérance allergique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Journal d'opération asynchrone	Commerce Cloud	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Actif de la demande d'autorisation	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Lieu de la demande d'autorisation	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Planification de l'accès à l'emplacement d'autorisation	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Banquier	Financial Services Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans Lightning Experience
Avantage	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Type d'avantage	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Agence	Financial Services Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans Lightning Experience
Membre de l'agence	Financial Services Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans Lightning Experience
Client de l'agence	Financial Services Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans Lightning Experience
Enregistrement associé à l'agence	Financial Services Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans Lightning Experience
Dépendance du type d'autorisation réglementaire métier	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Observation médicale	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience

Objet	Domaine des produits	Où
Composant d'observation médicale	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Prestataire de soins	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Alerte clinique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Rencontre clinique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Diagnostic de la rencontre clinique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Établissement de la rencontre clinique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Fournisseur de la rencontre clinique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Motif de la rencontre clinique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Demande de service de la rencontre clinique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Demande de service clinique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Détails de la demande de service clinique	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Propriété du client	Financial Services Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans Lightning Experience
Résumé du diagnostic	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Profil d'acheteur invité	Commerce (B2B)	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Établissement de soins	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
État de santé	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Individu d'évaluation d'inspection	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Type d'inspection	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience

Objet	Domaine des produits	Où
Interaction	Financial Services Cloud	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Résumé des interactions	Financial Services Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans Lightning Experience
Groupe d'emplacements	Commerce Cloud	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Devise du membre de fidélité	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Programme de fidélité	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Devise du programme de fidélité	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Promotion du membre du programme de fidélité	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Niveau de fidélité	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Avantage du niveau de fidélité	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Groupe de niveau de fidélité	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Traitement	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Demande de traitement	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Déclaration médicale	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Avantage du membre	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Objet référencé du réseau	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Résumé de la commande	Commerce Cloud	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Réaction médicale du patient	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Immunisation du patient	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience

Objet	Domaine des produits	Où
Procédure médicale du patient	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Détails de la procédure médicale du patient	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Dosage du traitement du patient	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Examen de la personne	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Langue de la personne	Health Cloud	Éditions Enterprise, Professional et Developer dans Lightning Experience
Polygone	Solutions Public Sector	Disponible dans la Configuration Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Référence de la demande préliminaire	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Filtre du type de remise du programme	Manufacturing Cloud	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Versement du type de remise du programme	Manufacturing Cloud	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Écran de versement du type de remise du programme	Manufacturing Cloud	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Segment de marché de la promotion	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Plainte publique	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Agrégat de produits du membre de remise	Manufacturing Cloud	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Produit type d'autorisation réglementaire	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Autorité réglementaire	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Code de réglementation	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Individu d'évaluation du code réglementaire	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Infraction au code réglementaire	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience

Objet	Domaine des produits	Où
Frais de transaction réglementaires	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Élément des frais de transaction réglementaires	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Expédition	Commerce Cloud	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Participant à une formation	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Opération de transaction	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Appel vidéo	Sales Cloud	Éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans Lightning Experience
Participant à l'appel vidéo	Sales Cloud	Éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans Lightning Experience
Enregistrement d'appel vidéo	Sales Cloud	Éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans Lightning Experience
Action coercitive suite à une violation	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Type d'infraction	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Individu d'évaluation du type d'infraction	Solutions Public Sector	Éditions Enterprise, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Coupon	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience
Définition du coupon	Loyalty Management	Éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer dans Lightning Experience

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

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

Exploitez un Service Cloud plus intelligent. Explorez votre modèle Recommandation d'articles Einstein avec une nouvelle carte de score et renvoyez des données d'objets standard et personnalisés dans les Robots Einstein. Field Service rationalise l'expérience de planification avec l'acheminement prédictif de point-à-point, la correspondance des rendez-vous pour les postes de travail et des alertes lorsque votre agent mobile arrive sur site. Grâce aux améliorations de la configuration et aux nouveaux outils de productivité de l'Assistant de configuration, de Voix Service Cloud et de Knowledge, vous avez plus de temps à consacrer à vos clients.

DANS CETTE SECTION :

Einstein pour service

Favorisez la confiance dans les Robots Einstein avec un dialogue système de gestion des erreurs et la possibilité d'afficher les données d'enregistrements Salesforce. Utilisez la carte de score Recommandations d'articles Einstein afin de déterminer comment améliorer les données de votre modèle prédictif. Autorisez Einstein à recommander des réponses de chat à partir d'un moins grand nombre de transcriptions de chat fermées. Élargissez votre portée internationale avec la prise en charge de langues multiples pour les entrées de robot et d'autres fonctionnalités Einstein for Service.

Field Service

Travaillez plus intelligemment avec la récurrence de maintenance avancée (globalement disponible) afin de créer des règles de travail de maintenance pour des actifs individuels selon une planification quotidienne, hebdomadaire, mensuelle ou annuelle. Utilisez des modèles de poste de travail pour définir des plannings de récurrence permettant à vos responsables de créer et d'attribuer rapidement les postes de travail habituels. Ajoutez des critères de planification à des postes de travail afin d'associer les types de rendez-vous appropriés aux ressources appropriées.

Assistant de configuration de Service

La méthode la plus rapide pour prendre en main Service Cloud offre de nouvelles fonctionnalités, vous pouvez consacrer plus de temps à vos clients. Utilisez le nouvel outil de mise à jour pour configurer les toutes dernières fonctionnalités en un seul clic : Canaux de Chat et de Messagerie, Omni-Channel, Knowledge, Fusion des requêtes, Automatisation du statut des requêtes, et davantage. De nouvelles procédures pas à pas aident les administrateurs à se familiariser avec le texte rapide et les macros.

Canaux

La configuration de Voix est plus rapide et automatisée, ce qui est accélère la mise en œuvre de votre centre de contact. Offrez à vos clients la possibilité de demander à être rappelé au lieu d'être mis en attente. Voix étant désormais intégrée à High-Velocity Sales, les commerciaux peuvent contacter plus de clients. Liez vos modèles de messagerie à des canaux spécifiques avec une nouvelle option de métadonnées.

Knowledge

Utilisation de l'Assistant de configuration du service pour effectuer aisément et rapidement la configuration initiale de Knowledge. Ajoutez des légendes de texte aux images pour les lecteurs d'écran. Conservez les fichiers précédemment joints en ajoutant des articles avec des pièces jointes aux e-mails. Consultez la toute dernière version d'un article favori lors de sa mise à jour.

Acheminement

Le Travail après la conversation (pilote) donne aux agents le temps de terminer leur travail après la conversation.

Gestion des requêtes

Choisissez l'adresse DE par défaut de votre organisation pour certaines notifications associées à une requête, contournez le processus complexe de configuration des autorisations en personnalisant les autorisations prédéfinies, et limitez l'utilisation de l'Attribution de présentation d'interaction afin d'empêcher les utilisateurs d'afficher les profils autres que le leur. Le basculement entre les onglets permet de créer des macros dans divers onglets sans aller-retour vers le Générateur d'applications Lightning, et le report de la date de la mise à jour de version Winter '21 E-mail vers requête accorde aux administrateurs un délai supplémentaire pour préparer leurs organisations.

Autres modifications dans Service Cloud

Renforcement de la sécurité de votre organisation avec le filtrage du profil pour les utilisateurs de CTI.

Einstein pour service

Favorisez la confiance dans les Robots Einstein avec un dialogue système de gestion des erreurs et la possibilité d'afficher les données d'enregistrements Salesforce. Utilisez la carte de score Recommandations d'articles Einstein afin de déterminer comment améliorer les données de votre modèle prédictif. Autorisez Einstein à recommander des réponses de chat à partir d'un moins grand nombre de transcriptions de chat fermées. Élargissez votre portée internationale avec la prise en charge de langues multiples pour les entrées de robot et d'autres fonctionnalités Einstein for Service.

DANS CETTE SECTION :

Robots Einstein

Établissez la confiance avec une gestion des erreurs intégrée. Créez un robot pour renvoyer des données à partir d'objets standard ou personnalisés avec la recherche d'objets. Les Réponses d'articles fournissent rapidement à vos clients des informations à partir des articles Knowledge. Les mises à jour des modèles d'intention dans tous les robots facilitent et accélèrent la prise en main du traitement en langage naturel.

Recommandations d'articles Einstein

Les recommandations d'articles fournissent une carte de score de modèle et prennent en charge sept langues.

Recommandations de réponses Einstein

Démarrez avec un moins grand nombre de transcriptions de chat et suggérez des réponses à vos agents dans une langue autre que l'anglais (pilote).

Synthèse des appels vocaux Einstein

Aidez vos agents à capturer rapidement et aisément les détails d'appels avec Synthèse des appels vocaux Einstein (pilote).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein

Robots Einstein

Établissez la confiance avec une gestion des erreurs intégrée. Créez un robot pour renvoyer des données à partir d'objets standard ou personnalisés avec la recherche d'objets. Les Réponses d'articles fournissent rapidement à vos clients des informations à partir des articles Knowledge. Les mises à jour des modèles d'intention dans tous les robots facilitent et accélèrent la prise en main du traitement en langage naturel.

DANS CETTE SECTION :

Établissement de la confiance des clients avec le dialogue système Gestionnaire d'erreur

Vous pouvez désormais communiquer en toute transparence sur les erreurs pendant les conversations lorsque votre robot emploie le dialogue système Gestionnaire d'erreur. Ce dialogue système prédéfini contient un message convivial et essaie de transférer à un agent, ce qui garantit toujours à vos clients une expérience de robot positive. Vous pouvez personnaliser ce dialogue pour l'adapter à la langue du robot ou à votre propre gestion personnalisée des erreurs.

Adaptation des modèles d'intention avec la prise en charge multilingue pour les recommandations d'entrée et les recommandations d'entrée pour ensembles d'intentions (bêta)

Utilisez n'importe quelle langue prise en charge par le robot pour renforcer ses modèles d'intention avec des recommandations d'entrées. L'entraînement du robot dans la langue et les termes employés par vos clients crée une meilleure expérience client et renvoie des recommandations d'intention plus pertinentes. Les recommandations d'entrée sont très utiles dans l'élaboration de nombreux énoncés pour une nouvelle intention ou la recommandation d'énoncés pertinents afin de renforcer les intentions existantes. Vous pouvez désormais utiliser les recommandations d'entrée dans vos ensembles d'intentions pour générer des énoncés à partager à travers vos robots.

Accélération de la recherche de réponses avec les Réponses d'articles (pilote)

Lorsqu'un client pose une question, si les réponses d'articles ne trouvent pas d'intention correspondante, elles recommandent une réponse à partir d'un article Knowledge. Vous pouvez ajuster les réponses d'articles pour les adapter au ton, aux champs et aux catégories Knowledge de votre entreprise. La capture des commentaires prédéfinie avec la consignation des événements récupère en temps réel les commentaires de vos clients sur les articles.

Optimisation du modèle de robot avec les données d'intention incluses (bêta)

Le modèle de robot est plus intelligent grâce aux données d'intention incluses. Votre robot peut désormais élaborer un modèle à l'arrière-plan, permettant ainsi au robot de traiter immédiatement les entrées clients. De plus, un nouveau guide en arrière-plan présente une vue détaillée de chaque composant pour vous apprendre à créer une expérience de robot hors-pair.

Renvoi d'informations à partir d'enregistrements avec la recherche d'objet (bêta)

L'activation de la recherche d'objet permet aux robots de lire les objets dans Salesforce, créant ainsi un nombre illimité d'opportunités pour satisfaire vos clients. Une logique aide à définir la recherche et les administrateurs peuvent utiliser une syntaxe de champ de fusion pour renvoyer jusqu'à trois enregistrements dans la conversation. Avec la recherche d'objet, les robots peuvent fournir des données directement à vos clients : afficher leurs trois dernières commandes, mettre à jour un prochain rendez-vous dans un objet personnalisé ou créer des enregistrements de commentaire.

Accélération de la construction de robots avec le clonage de dialogue

Le clonage de dialogues et des étapes des dialogues permet à vos administrateurs de configurer rapidement des robots. Vous pouvez cloner les dialogues et les étapes des dialogues d'un robot existant afin de créer des dialogues similaires pour de nouvelles audiences.

Promotion des énoncés depuis l'entraînement du robot vers des ensembles d'intentions

En un seul clic, vous pouvez entraîner votre robot et partager de nouveaux énoncés dans des ensembles d'intentions. Intégrez les entrées textuelles de clients directement à un ensemble d'intentions pour rendre les données portables. Dans l'entraînement du robot, les énoncés peuvent désormais être reclassés vers n'importe quelle intention de dialogue de robot ou n'importe quel ensemble d'intentions en quelques clics seulement. Partagez aisément des données d'entrées client entre des robots en production et sandbox ou entre plusieurs robots.

Élaboration de modèles d'intention avec moins d'énoncés

Créez un modèle d'intention robuste en un temps record. Les données sont essentielles pour créer un modèle efficace, et les jeux de données incomplets ou asymétriques peuvent affecter les performances du robot. Les robots peuvent commencer à utiliser Einstein lorsque vous avez 20 énoncés par intention. Un robot peut identifier une intention à partir de 50 énoncés par intention, équilibrés entre chaque intention dans le robot. Avec des améliorations en arrière-plan, les robots réduisent la recommandation de 150 à 50 énoncés et peuvent désormais gérer automatiquement les jeux de données mal équilibrés.

Internationalisation avec les mises à jour des langues de robot

Les robots Einstein ne peuvent atteindre des audiences plus larges avec la prise en charge linguistique mise à jour. Les langues Portugais (Brésil), Hollandais et Russe sont désormais globalement disponibles.

Informations supplémentaires sur vos robots avec de nouvelles métriques

De nouvelles métriques temporelles élargissent les rapports standard. Les données de performance des robots se déplacent. Vous pouvez élaborer des rapports et des tableaux de bord hors-pair sur les robots avec vos solutions habituelles.

Sécurité accrue avec Shield Platform Encryption pour les robots Einstein

Vous pouvez désormais utiliser Shield Platform Encryption pour crypter le champ Énoncé dans l'objet MlIntentUtteranceSuggestion. Ce champ inclut des suggestions clients à ajouter au modèle d'intention et contient des données lorsque les administrateurs sélectionnent Stocker les données de conversation des Robots Einstein dans la page de vue d'ensemble du robot. Ce champ prend en charge uniquement le cryptage déterministe insensible à la casse.

Changement du comportement du menu des options du robot

Pour offrir une option de transfert, les administrateurs peuvent désormais ajouter le dialogue Transférer à un agent au menu des options du robot. Auparavant, lorsque le menu des options du robot était activé et qu'aucun dialogue ne lui était attribué, il affichait une option de transfert à un agent. Cette option ne respectait pas le comportement d'acheminement personnalisé et créait une expérience incohérente pour les clients. Ce transfert direct n'est plus disponible à compter de la version Spring '21.

Sécurité des conversations internes : conformité des robots HIPAA et SOC2

Pour de renforcer la confiance de vos clients, les Robots Einstein sont désormais conformes HIPAA et SOC2 dans le canal de Chat. Les clients du secteur de la santé peuvent désormais avoir des conversations sécurisées par chat. Les robots dépassent désormais les normes de confidentialité des données et de vie privée définies par le SOC2. L'infrastructure des robots respecte désormais les normes les plus élevées en matière de sécurité, de disponibilité et d'intégrité du traitement des données des conversations.

Autres améliorations des robots Einstein

Restez informé des mises à jour apportées aux robots Einstein.

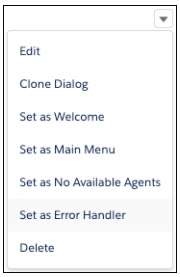
Établissement de la confiance des clients avec le dialogue système Gestionnaire d'erreur

Vous pouvez désormais communiquer en toute transparence sur les erreurs pendant les conversations lorsque votre robot emploie le dialogue système Gestionnaire d'erreur. Ce dialogue système prédéfini contient un message convivial et essaie de transférer à un agent, ce qui garantit toujours à vos clients une expérience de robot positive. Vous pouvez personnaliser ce dialogue pour l'adapter à la langue du robot ou à votre propre gestion personnalisée des erreurs.

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 : le dialogue système Gestionnaire d'erreur est disponible par défaut dans les nouveaux robots. Les robots existants peuvent attribuer un dialogue en tant que Gestionnaire d'erreur en cliquant sur la liste déroulante en regard du dialogue et en sélectionnant **Définir en tant que gestionnaire d'erreur**. Un seul dialogue peut être attribué à la fois en tant que Gestionnaire d'erreur.



Adaptation des modèles d'intention avec la prise en charge multilingue pour les recommandations d'entrée et les recommandations d'entrée pour ensembles d'intentions (bêta)

Utilisez n'importe quelle langue prise en charge par le robot pour renforcer ses modèles d'intention avec des recommandations d'entrées. L'entraînement du robot dans la langue et les termes employés par vos clients crée une meilleure expérience client et renvoie des recommandations d'intention plus pertinentes. Les recommandations d'entrée sont très utiles dans l'élaboration de nombreux énoncés pour une nouvelle intention ou la recommandation d'énoncés pertinents afin de renforcer les intentions existantes. Vous pouvez désormais utiliser les recommandations d'entrée dans vos ensembles d'intentions pour générer des énoncés à partager à travers vos 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 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. Les administrateurs peuvent lancer les Recommandations d'entrée dans un ensemble d'intentions en cliquant sur **Rechercher similaire** en regard de n'importe quel 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 renvoyer des recommandations de qualité, les Recommandations d'entrée nécessitent au moins 10 000 enregistrements de transcription de chat par langue.

Remarque: L'utilisation de cette fonctionnalité bêta est soumise aux Conditions d'utilisation des services bêta disponibles dans Agreements and Terms.

Accélération de la recherche de réponses avec les Réponses d'articles (pilote)

Lorsqu'un client pose une question, si les réponses d'articles ne trouvent pas d'intention correspondante, elles recommandent une réponse à partir d'un article Knowledge. Vous pouvez ajuster les réponses d'articles pour les adapter au ton, aux champs et aux catégories Knowledge de votre entreprise. La capture des commentaires prédéfinie avec la consignation des événements récupère en temps réel les commentaires de vos clients sur les articles.

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 en savoir plus sur le pilote, contactez votre représentant Salesforce.

Remarque: Nous fournissons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité 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.

Optimisation du modèle de robot avec les données d'intention incluses (bêta)

Le modèle de robot est plus intelligent grâce aux données d'intention incluses. Votre robot peut désormais élaborer un modèle à l'arrière-plan, permettant ainsi au robot de traiter immédiatement les entrées clients. De plus, un nouveau guide en arrière-plan présente une vue détaillée de chaque composant pour vous apprendre à créer une expérience de robot hors-pair.

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 : 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. Les données d'intention sont incluses uniquement dans les nouveaux robots.

Remarque: L'utilisation de cette fonctionnalité bêta est soumise aux Conditions d'utilisation des services bêta disponibles dans Agreements and Terms.

Renvoi d'informations à partir d'enregistrements avec la recherche d'objet (bêta)

L'activation de la recherche d'objet permet aux robots de lire les objets dans Salesforce, créant ainsi un nombre illimité d'opportunités pour satisfaire vos clients. Une logique aide à définir la recherche et les administrateurs peuvent utiliser une syntaxe de champ de fusion pour renvoyer jusqu'à trois enregistrements dans la conversation. Avec la recherche d'objet, les robots peuvent fournir des données directement à vos clients : afficher leurs trois dernières commandes, mettre à jour un prochain rendez-vous dans un objet personnalisé ou créer des enregistrements de commentaire.

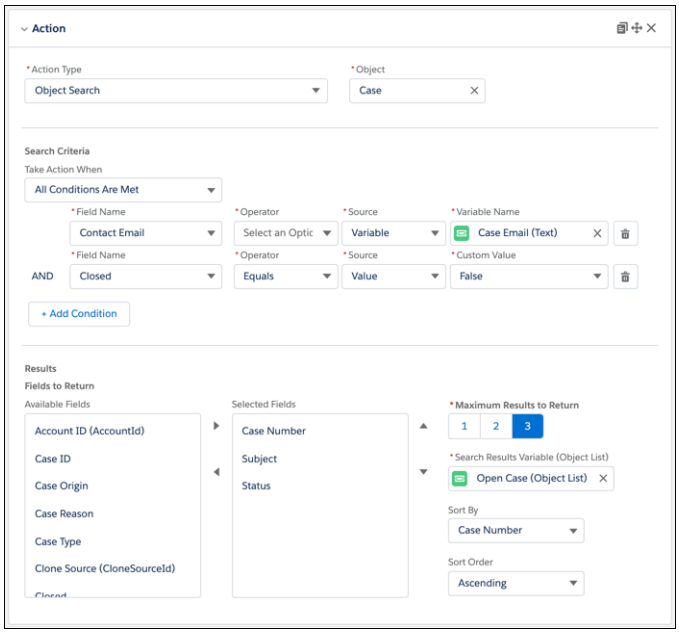
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. La configuration des robots Einstein est disponible uniquement dans Lightning Experience.

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 :

Remarque: L'utilisation de cette fonctionnalité bêta est soumise aux Conditions d'utilisation des services bêta disponibles dans Agreements and Terms.

ajoutez une étape de dialogue Action, puis sélectionnez **Recherche d'objet** dans Type d'action.



Remarque: La recherche d'objet prend en charge les objets standard suivants : Compte, Requête, Contact, Contrat, Knowledge, Piste, Opportunité, Commande, Tâche.

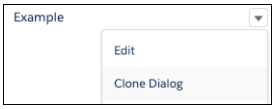
Accélération de la construction de robots avec le clonage de dialogue

Le clonage de dialogues et des étapes des dialogues permet à vos administrateurs de configurer rapidement des robots. Vous pouvez cloner les dialogues et les étapes des dialogues d'un robot existant afin de créer des dialogues similaires pour de nouvelles audiences.

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 cloner un dialogue en sélectionnant **Cloner** dans la liste déroulante de dialogue. Pour cloner une étape de dialogue spécifique, cliquez sur l'icône de l'étape d'un dialogue.



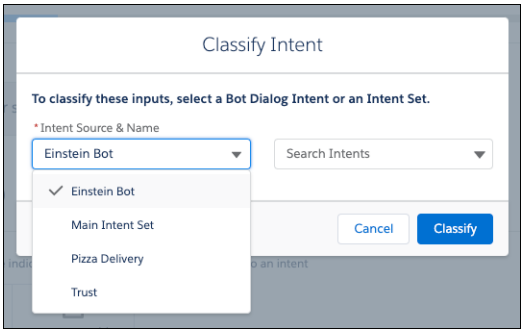
Promotion des énoncés depuis l'entraînement du robot vers des ensembles d'intentions

En un seul clic, vous pouvez entraîner votre robot et partager de nouveaux énoncés dans des ensembles d'intentions. Intégrez les entrées textuelles de clients directement à un ensemble d'intentions pour rendre les données portables. Dans l'entraînement du robot, les énoncés peuvent désormais être reclassés vers n'importe quelle intention de dialogue de robot ou n'importe quel ensemble d'intentions en quelques clics seulement. Partagez aisément des données d'entrées client entre des robots en production et sandbox ou entre plusieurs 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 : accédez à l'onglet Entraînement du robot dans la page Gestionnaire de modèle. Pour promouvoir un ensemble d'intentions, cliquez sur **Reclasser** dans n'importe quel énoncé.



Élaboration de modèles d'intention avec moins d'énoncés

Créez un modèle d'intention robuste en un temps record. Les données sont essentielles pour créer un modèle efficace, et les jeux de données incomplets ou asymétriques peuvent affecter les performances du robot. Les robots peuvent commencer à utiliser Einstein lorsque vous avez 20 énoncés par intention. Un robot peut identifier une intention à partir de 50 énoncés par intention, équilibrés entre chaque intention dans le robot. Avec des améliorations en arrière-plan, les robots réduisent la recommandation de 150 à 50 énoncés et peuvent désormais gérer automatiquement les jeux de données mal équilibrés.

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.

Internationalisation avec les mises à jour des langues de robot

Les robots Einstein ne peuvent atteindre des audiences plus larges avec la prise en charge linguistique mise à jour. Les langues Portugais (Brésil), Hollandais et Russe sont désormais globalement disponibles.

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.

Remarque: L'utilisation de cette fonctionnalité bêta est soumise aux Conditions d'utilisation des services bêta disponibles dans Agreements and Terms.

Informations supplémentaires sur vos robots avec de nouvelles métriques

De nouvelles métriques temporelles élargissent les rapports standard. Les données de performance des robots se déplacent. Vous pouvez élaborer des rapports et des tableaux de bord hors-pair sur les robots avec vos solutions habituelles.

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 : les administrateurs peuvent créer des rapports standard en utilisant les objets Sessions de définition de conversation, Métriques quotidiennes de dialogue de définition de conversation et Métriques horaires de dialogue de définition de conversation. Pour créer un rapport standard, vous devez d'abord créer un type de rapport avec l'objet. Pour plus d'informations sur les types de rapport, consultez Création d'un type de rapport personnalisé. Les métriques du Tableau de bord des performances du robot ne sont plus disponibles.

Si vous utilisez Tableau CRM et les Robots Einstein, vous pouvez afficher le tableau de bord Chatbot Analytics v2 dans l'application Analytics Studio via le Lanceur d'application. Le tableau de bord d'origine n'est plus disponible sous l'onglet Performance du Générateur de robot.

Sécurité accrue avec Shield Platform Encryption pour les robots Einstein

Vous pouvez désormais utiliser Shield Platform Encryption pour crypter le champ Énoncé dans l'objet MlIntentUtteranceSuggestion. Ce champ inclut des suggestions clients à ajouter au modèle d'intention et contient des données lorsque les administrateurs sélectionnent Stocker les données de conversation des Robots Einstein dans la page de vue d'ensemble du robot. Ce champ prend en charge uniquement le cryptage déterministe insensible à la casse.

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 configurer Shield Platform Encryption en suivant les instructions Trailhead : Set Up and Manage Shield Platform Encryption. Une fois activé, dans Configuration, saisissez **Politique de cryptage** dans la case Recherche rapide, cliquez sur **Crypter les champs**, puis sur **Modifier** pour sélectionner le champ Énoncé.

Pour plus informations sur Shield Platform Encryption, consultez Fonctionnement de Shield Platform Encryption.

Changement du comportement du menu des options du robot

Pour offrir une option de transfert, les administrateurs peuvent désormais ajouter le dialogue Transférer à un agent au menu des options du robot. Auparavant, lorsque le menu des options du robot était activé et qu'aucun dialogue ne lui était attribué, il affichait une option de transfert à un agent. Cette option ne respectait pas le comportement d'acheminement personnalisé et créait une expérience incohérente pour les clients. Ce transfert direct n'est plus disponible à compter de la version Spring '21.

Sécurité des conversations internes : conformité des robots HIPAA et SOC2

Pour de renforcer la confiance de vos clients, les Robots Einstein sont désormais conformes HIPAA et SOC2 dans le canal de Chat. Les clients du secteur de la santé peuvent désormais avoir des conversations sécurisées par chat. Les robots dépassent désormais les normes de confidentialité des données et de vie privée définies par le SOC2. L'infrastructure des robots respecte désormais les normes les plus élevées en matière de sécurité, de disponibilité et d'intégrité du traitement des données des conversations.

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 : les robots Einstein sont désormais conformes HIPAA avec Chat (dans l'application et Web) et Messagerie. Les fonctionnalités bêta et pilotes ne sont pas conformes HIPAA. La conformité SOC 2 est disponible pour tous les canaux.

Pour plus d'informations sur la conformité, visitez le site Salesforce Trust ou le site Einstein Platform Compliance.

Autres améliorations des robots Einstein

Restez informé des mises à jour apportées aux robots Einstein.

- Mise à jour du comportement d'expiration pour les Robots Einstein avec le canal de chat. Si un utilisateur demande un transfert à un agent, le robot essaie de transférer jusqu'à la limite de 30 minutes. Si aucun agent n'est disponible une fois la limite expirée, le transfert est fermé.
- Mise à jour du comportement de transfert pour les Robots Einstein avec les canaux de messagerie. Auparavant, le robot envoyait un message « Nous vous transférons à un agent » avant de procéder au transfert. Ce message a été retiré. Les administrateurs peuvent configurer le dialogue système Gestionnaire d'erreur pour gérer les transferts. Pour plus d'informations sur le Gestionnaire d'erreur, consultez Compréhension des dialogues système du robot.

Recommandations d'articles Einstein

Les recommandations d'articles fournissent une carte de score de modèle et prennent en charge sept langues.

DANS CETTE SECTION :

Précision accrue avec les connaissances de la carte de score du modèle

Pour recommander des articles susceptibles d'aider vos agents à fermer des requêtes, Einstein doit apprendre à partir d'un volume important de données de requête et Knowledge. Pour vous aider à comprendre vos données et l'efficacité de votre modèle prédictif, Einstein produit une carte de score de modèle. Vous pouvez identifier en un coup d'œil des opportunités d'affinage de vos données et d'amélioration des recommandations.

Suggestion de recommandations d'articles Einstein en sept langues (globalement disponible)

Lorsque votre activité dépasse les frontières, laissez Einstein recommander des articles dans une langue correspondant à la demande des clients. Les recommandations d'articles sont désormais disponibles en Hollandais, Français, Allemand, Italien, Portugais et Espagnol en plus de l'Anglais.

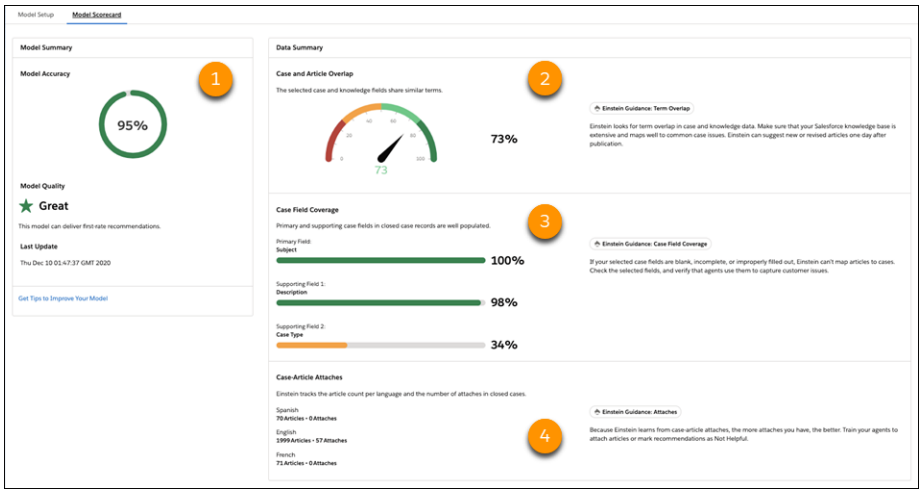
Précision accrue avec les connaissances de la carte de score du modèle

Pour recommander des articles susceptibles d'aider vos agents à fermer des requêtes, Einstein doit apprendre à partir d'un volume important de données de requête et Knowledge. Pour vous aider à comprendre vos données et l'efficacité de votre modèle prédictif, Einstein produit une carte de score de modèle. Vous pouvez identifier en un coup d'œil des opportunités d'affinage de vos données et d'amélioration des recommandations.

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

Comment : la carte de score est mise à jour quand Einstein réentraîne le modèle ou lorsque vous le reconstruisez.

Dans Configuration, sous Recommandation d'articles Einstein, ouvrez l'onglet **Carte de score du modèle**. À gauche, la carte de score affiche la précision et la qualité du modèle (1). À droite, vous pouvez consulter des informations supplémentaires sur vos données, notamment le degré de chevauchement entre les termes des requêtes et des articles (2), le taux de remplissage des champs de requête que vous avez sélectionnés (3) et le nombre de liaisons requête-article par langue (4). Les résultats aident à comprendre la contribution de vos données à la précision des recommandations et comment les améliorer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Découverte du modèle et de la qualité des données (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suggestion de recommandations d'articles Einstein en sept langues (globalement disponible)

Lorsque votre activité dépasse les frontières, laissez Einstein recommander des articles dans une langue correspondant à la demande des clients. Les recommandations d'articles sont désormais disponibles en Hollandais, Français, Allemand, Italien, Portugais et Espagnol en plus de l'Anglais.

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

Comment : si vous faites vos premiers pas avec les Recommandations d'articles Einstein, vous devez avoir au moins trois articles Knowledge dans l'une des sept langues prises en charge. Dans Configuration, sélectionnez la langue qu'Einstein doit utiliser. Si vous utilisez déjà les Recommandations d'articles Einstein ou avez participé au pilote multilingue, nous avons présélectionné les langues pour vous. Dans Configuration, vous pouvez changer les langues sélectionnées et reconstruire le modèle.

Pour recommander des articles, Einstein utilise le traitement en langage naturel (NLP). Einstein détecte la langue de la requête et vérifie la version de l'article Knowledge dans le champ Langue. Les recommandations multilingues fonctionnent comme suit :

- Si la langue de la requête est prise en charge*, Einstein recommande des articles pertinents dans cette langue.
- Si la langue de la requête n'est pas prise en charge*, Einstein recommande des articles pertinents dans la langue principale Knowledge de l'organisation.
- Si les langues principales de la requête et Knowledge ne sont pas prises en charge, et que la langue Anglais est sélectionnée, Einstein recommande des articles pertinents en anglais.

*Une langue prise en charge est :

- L'une des langues prises en charge par les Recommandations d'articles Einstein : Hollandais, Anglais, Français, Allemand, Italien, Portugais et Espagnol
- Définie sur Actif dans vos paramètres Knowledge

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Préparation aux recommandations d'articles Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Recommandations de réponses Einstein

Démarrez avec un moins grand nombre de transcriptions de chat et suggérez des réponses à vos agents dans une langue autre que l'anglais (pilote).

DANS CETTE SECTION :

Activation de la réponse des agents de chat dans l'une des 16 langues (pilote)

Fournissez à vos agents de chat et de messagerie des suggestions de réponse qui reflètent votre activité. Lorsque la majorité des 10 000 transcriptions de chats fermées sont dans une même langue prise en charge autre que l'anglais, Einstein peut recommander des réponses dans cette langue. Les langues prises en charge sont : Arabe, Chinois simplifié, Chinois traditionnel, Anglais, Français, Allemand, Italien, Japonais, Coréen, Hollandais, Polonais, Portugais, Espagnol, Thaï, Turc ou Russe.

Démarrage avec moins de transcriptions et augmentation des réponses

Faites vos premiers pas avec les Recommandations de réponse Einstein lorsque votre organisation possède 1000 transcriptions de chat fermées en anglais. Auparavant, pour permettre Einstein d'élaborer un modèle et de suggérer des réponses à vos agents, 10 000 transcriptions minimum étaient requises. Einstein peut produire une liste initiale de modèles de réponse, puis actualiser une fois votre liste ultérieurement.

Activation de la réponse des agents de chat dans l'une des 16 langues (pilote)

Fournissez à vos agents de chat et de messagerie des suggestions de réponse qui reflètent votre activité. Lorsque la majorité des 10 000 transcriptions de chats fermées sont dans une même langue prise en charge autre que l'anglais, Einstein peut recommander des réponses dans cette langue. Les langues prises en charge sont : Arabe, Chinois simplifié, Chinois traditionnel, Anglais, Français, Allemand, Italien, Japonais, Coréen, Hollandais, Polonais, Portugais, Espagnol, Thaï, Turc ou Russe.

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

Comment : les recommandations de réponses sont basées sur les transcriptions de chats passés, et proviennent d'une liste générée par Einstein et que vous avez approuvée. Ce pilote en langue unique est une première étape vers des recommandations de réponse en plusieurs langues. Pour recommander des réponses dans une langue prise en charge autre que l'anglais, Einstein nécessite 10 000 chats

fermés, avec la majorité des chats dans la langue cible. Quelques chats peuvent être dans une autre 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 le modèle prédictif.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Préparation aux recommandations de réponses Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Démarrage avec moins de transcriptions et augmentation des réponses

Faites vos premiers pas avec les Recommandations de réponse Einstein lorsque votre organisation possède 1000 transcriptions de chat fermées en anglais. Auparavant, pour permettre Einstein d'élaborer un modèle et de suggérer des réponses à vos agents, 10 000 transcriptions minimum étaient requises. Einstein peut produire une liste initiale de modèles de réponse, puis actualiser une fois votre liste ultérieurement.

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

Comment : pour générer une liste de réponses courantes, Einstein requiert 1000 transcriptions de chat fermées en anglais avec quatre échanges ou plus. Pour déterminer les transcriptions de chat à partir desquelles Einstein peut apprendre, consultez Préparation aux Recommandations de réponses Einstein.

Lorsque vous avez suffisamment de transcription utilisables, activez Recommandations de réponses Einstein dans Configuration. Construisez ensuite un modèle et publiez les réponses en texte rapide à partir du modèle de réponse initial. Lorsque vous disposez de 10 000 chats fermés pour l'apprentissage, Einstein reconstruit le modèle et actualise votre liste de modèles de réponse. Examinez les modèles et publiez de nouvelles réponses que vos agents peuvent utiliser.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Publication des réponses recommandées par Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Synthèse des appels vocaux Einstein

Aidez vos agents à capturer rapidement et aisément les détails d'appels avec Synthèse des appels vocaux Einstein (pilote).

DANS CETTE SECTION :

Simplification des appels via Synthèse des appels vocaux Einstein (pilote)

La Synthèse des appels vocaux Einstein analyse en temps réel chaque conversation avec un client et suggère des mises à jour de champ basées sur les appels Voix Service Cloud passés. Lorsque les agents de support transfèrent ou passent un appel, Einstein les aide à mettre rapidement à jour les valeurs de champ.

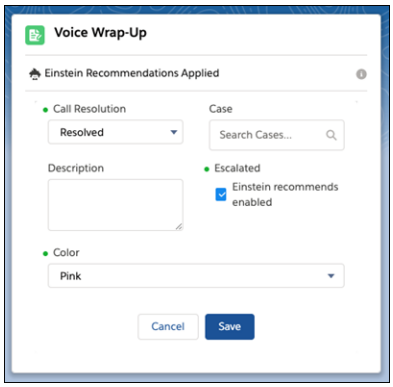
Simplification des appels via Synthèse des appels vocaux Einstein (pilote)

La Synthèse des appels vocaux Einstein analyse en temps réel chaque conversation avec un client et suggère des mises à jour de champ basées sur les appels Voix Service Cloud passés. Lorsque les agents de support transfèrent ou passent un appel, Einstein les aide à mettre rapidement à jour les valeurs de champ.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans les organisations, et nécessite Voix Service Cloud.

Pourquoi : semblable à la Classification des requêtes Einstein et à la Synthèse des requêtes Einstein (pilot), la Synthèse des appels vocaux Einstein suggère des mises à jour de valeurs de champ. La classification des requêtes et la synthèse des requêtes recommandent des mises à jour d'enregistrements de requête. Par contre, la Synthèse des appels vocaux Einstein apprend à partir des appels effectués pour suggérer des mises à jour de champs d'appels vocaux.

Comment : les recommandations sont affichées dans le composant Recommandations de champs Einstein, que vous pouvez ajouter à la présentation Appel vocal Lightning Service Console ou à l'application Lightning de votre choix. Les agents cliquent sur **Obtenir des recommandations Einstein** pour visualiser les prédictions, et peuvent ensuite réviser et enregistrer les mises à jour recommandées. Un point vert indique un champ associé à des prédictions.



Pour vous inscrire à ce pilote, contactez votre chargé de compte Salesforce. Lorsque vous configurez la Synthèse des appels vocaux Einstein, vous sélectionnez les champs Appel vocal pour lesquels Einstein doit suggérer des recommandations.

Field Service

Travaillez plus intelligemment avec la récurrence de maintenance avancée (globalement disponible) afin de créer des règles de travail de maintenance pour des actifs individuels selon une planification quotidienne, hebdomadaire, mensuelle ou annuelle. Utilisez des modèles de poste de travail pour définir des plannings de récurrence permettant à vos responsables de créer et d'attribuer rapidement les postes de travail habituels. Ajoutez des critères de planification à des postes de travail afin d'associer les types de rendez-vous appropriés aux ressources appropriées.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de la création de postes de travail avec des modèles de poste de travail prédéfinis

Gagnez du temps en créant un modèle pour les postes de travail régulièrement planifiés en une action rapide. Vos responsables peuvent sélectionner un modèle, par exemple un nombre d'heures correspondant à une semaine de travail, afin de créer des postes de travail en masse pour une ressource ou un territoire de service. Définissez un modèle à répéter ou spécifiez une plage de dates.

Désignation de postes de travail pour des rendez-vous qui remplissent vos critères

Ajustez la planification des postes de travail pour vos agents d'assistance sur site. Vous pouvez par exemple concevoir des postes de travail d'astreinte réservés aux rendez-vous d'urgence. Créez un filtre basé sur les valeurs de champ de rendez-vous de service, puis ajoutez le filtre à un poste de travail afin de planifier uniquement les rendez-vous qui remplissent les critères.

Ajout de la gestion des postes de travail à vos sites Experience Cloud

Offrez à vos sites Experience Cloud la gestion des postes de travail. Ajoutez des postes de travail à vos sites ou portails Experience Cloud afin de permettre à vos utilisateurs de consulter et de gérer les postes.

Gestion des campagnes produit

Que ce soit pour un rappel de produit, une mise à niveau manuelle de microprogramme, d'un audit de sécurité ou de conformité, vous pouvez améliorer le suivi, la transparence et la portée de n'importe quelle campagne produit en réduisant les coûts.

Autorisation de travail de service fournie aux clients

Assurez-vous que vos clients reçoivent leur autorisation complète pour des ordres d'exécution, en veillant à ne pas fournir des ordres d'exécution gratuits non couverts par l'autorisation. Suivez le nombre d'ordres d'exécution approuvés dans le champ Ordres d'exécution par autorisation. Déterminez le nombre d'ordres d'exécution disponibles dans le champ Ordres d'exécution restants.

Identification des comptes qui fournissent ou entretiennent les actifs d'un client

Les responsables de service peuvent aisément déterminer quels comptes fournissent et entretiennent un actif. Les listes associées présentent les informations de fourniture et d'entretien de chaque actif.

Affichage de détails de tarification supplémentaires sur les produits consommés

Les responsables de services peuvent ajuster plus efficacement les prix et les remises avec le prix catalogue, le sous-total, la remise et le prix total affichés dans les détails des produits consommés.

Planification anticipée avec la récurrence de maintenance avancée

Les responsables de service peuvent désormais créer des règles de travail de maintenance afin de couvrir des activités de maintenance récurrentes quotidiennes, hebdomadaires, mensuelles ou annuelles. Définissez les règles qui s'appliquent à un plan de maintenance et contrôlez la maintenance avec précision à l'aide de règles définies sur des actifs individuels.

Enregistrement de détails supplémentaires sur les plans de maintenance

Les notes offrent un texte enrichi, des listes et des images qui aident les agents à s'organiser. La liste associée Notes est désormais disponible dans les plans de maintenance.

Détails supplémentaires dans les éléments de ligne de contrat

Les responsables et les agents de service peuvent désormais afficher la localisation, l'emplacement auquel le service est réalisé, et la liste associée Fichiers dans les éléments de contrat.

Ajout de la prise en charge de PK Chunking pour ProductConsumed et ProductRequired

PK chunking accroît les performances et la fiabilité lors de l'utilisation de l'API pour extraire des jeux de données volumineux des objets ProductConsumed et ProductRequired.

Modifications de l'ensemble d'autorisations Libre-service

Salesforce retire les autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer sur tous les objets pour les utilisateurs invités. Seules les autorisations d'objet Lire et Créer peuvent être attribuées aux utilisateurs invités. Cette modification peut entraîner le retrait d'utilisateurs invités de l'ensemble d'autorisations Libre-service Field Service. Le cas échéant, vous pouvez retirer manuellement l'autorisation d'objet Edit FSL Operations, puis réattribuer les autorisations Libre-service aux utilisateurs appropriés.

Field Service Scheduling

Calculez les temps de trajet avec plus de précision grâce à l'acheminement prédictif de point à point. Examinez en un coup d'œil des connaissances en optimisation. Améliorez la planification avec des critères qui adaptent les rendez-vous de service appropriés aux postes de travail.

Application Field Service Mobile

Partagez plus de données avec des utilisateurs et des groupes avant qu'ils soient hors ligne, grâce au Briefcase Builder. Suivez l'arrivée de vos agents mobiles et préparez vos rendez-vous de service. Mettez rapidement à jour le statut d'un rendez-vous de service à l'aide d'actions rapides.

Accélération de la création de postes de travail avec des modèles de poste de travail prédéfinis

Gagnez du temps en créant un modèle pour les postes de travail régulièrement planifiés en une action rapide. Vos responsables peuvent sélectionner un modèle, par exemple un nombre d'heures correspondant à une semaine de travail, afin de créer des postes de travail en masse pour une ressource ou un territoire de service. Définissez un modèle à répéter ou spécifiez une plage de dates.

Où : les modèles de postes de travail sont disponibles dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : commencez par créer des modèles de poste de travail qui définissent la durée ou le profil de la tâche. Définissez ensuite des modèles de poste de travail qui référencent ces modèles. Utilisez l'action Nouveau du modèle pour créer une série de postes de travail récurrents ou datés. Vous pouvez également attribuer un territoire de service, une ressource de service, ou les deux, pour accélérer la planification.

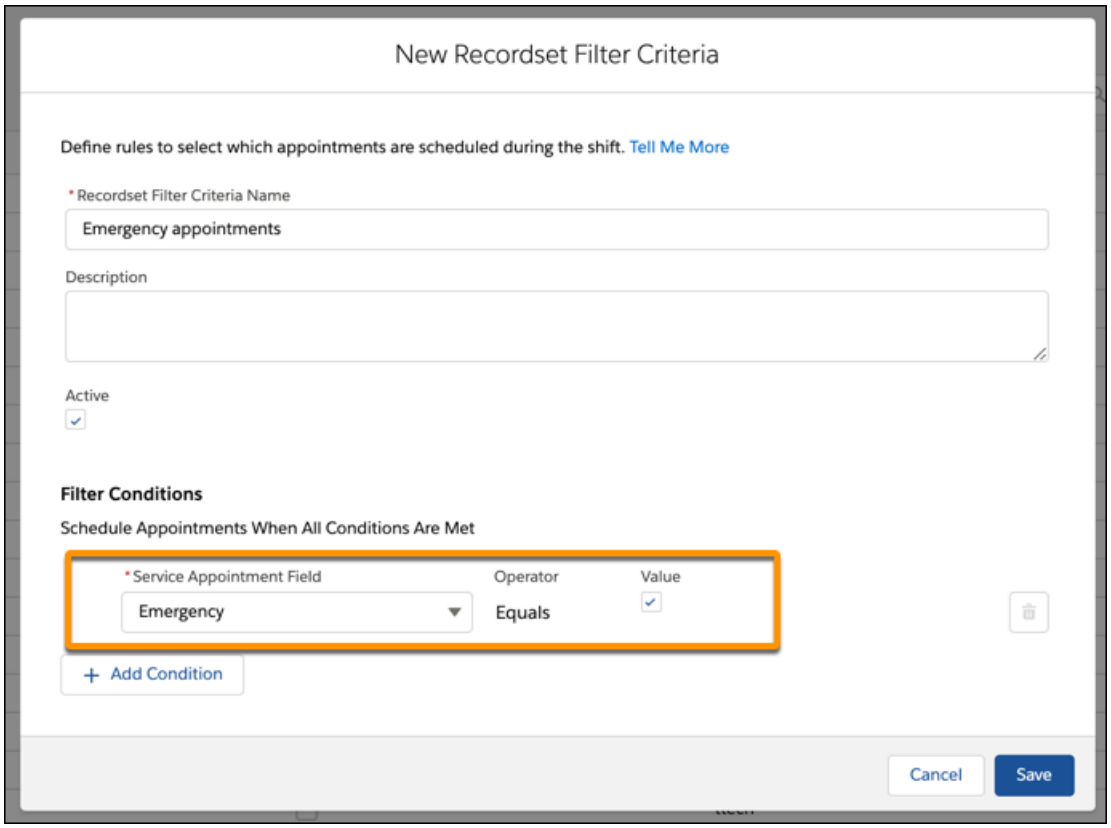
L'API REST Connect et Connect dans Apex prennent en charge la création de postes de travail à partir de modèles.

Désignation de postes de travail pour des rendez-vous qui remplissent vos critères

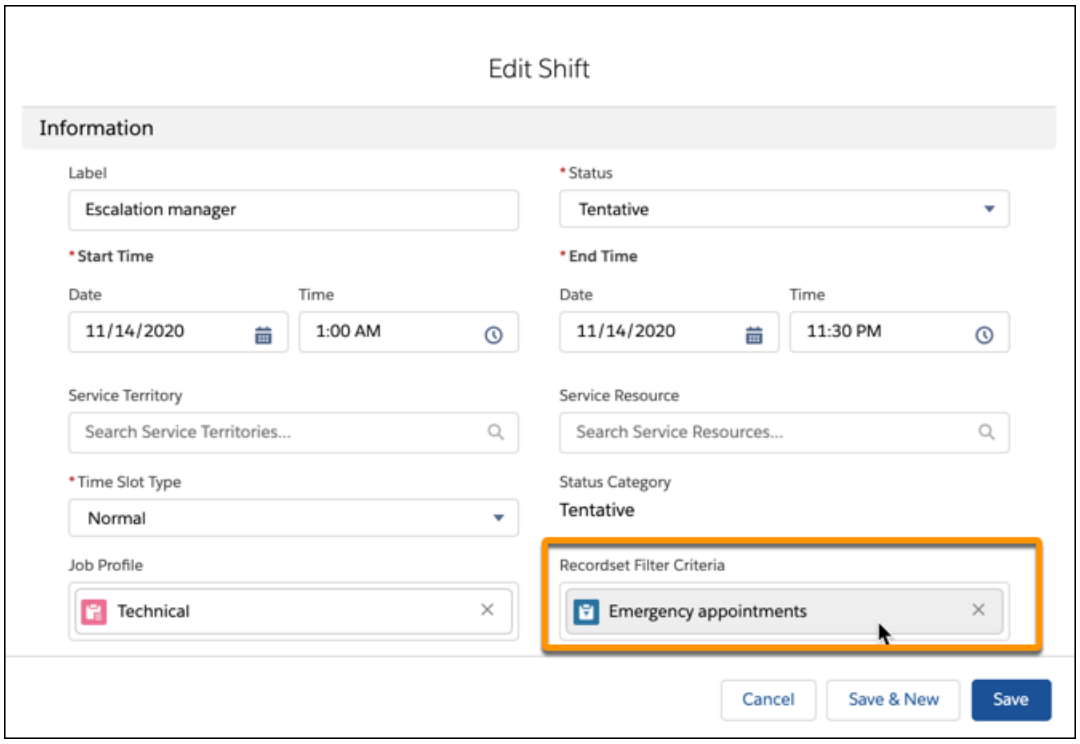
Ajustez la planification des postes de travail pour vos agents d'assistance sur site. Vous pouvez par exemple concevoir des postes de travail d'astreinte réservés aux rendez-vous d'urgence. Créez un filtre basé sur les valeurs de champ de rendez-vous de service, puis ajoutez le filtre à un poste de travail afin de planifier uniquement les rendez-vous qui remplissent les critères.

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 : créez des filtres dans l'objet Critères de filtrage de Recordset. Ajoutez des conditions de filtrage qui correspondent aux valeurs des champs de rendez-vous de service que vous choisissez. Vous pouvez créer par exemple un filtre Rendez-vous d'urgence en ajoutant une condition exigeant que le champ Urgence soit sélectionné.



Ainsi, lorsque vous créez ou modifiez un poste de travail d'astreinte ou de nuit, vous pouvez sélectionner le filtre Rendez-vous d'urgence dans le champ Critères de filtrage de Recordset. La planification et l'optimisation utilisent les critères de filtrage des postes de travail pour prendre uniquement des rendez-vous d'urgence.



Ajout de la gestion des postes de travail à vos sites Experience Cloud

Offrez à vos sites Experience Cloud la gestion des postes de travail. Ajoutez des postes de travail à vos sites ou portails Experience Cloud afin de permettre à vos utilisateurs de consulter et de gérer les postes.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec Field Service et Experience Cloud.

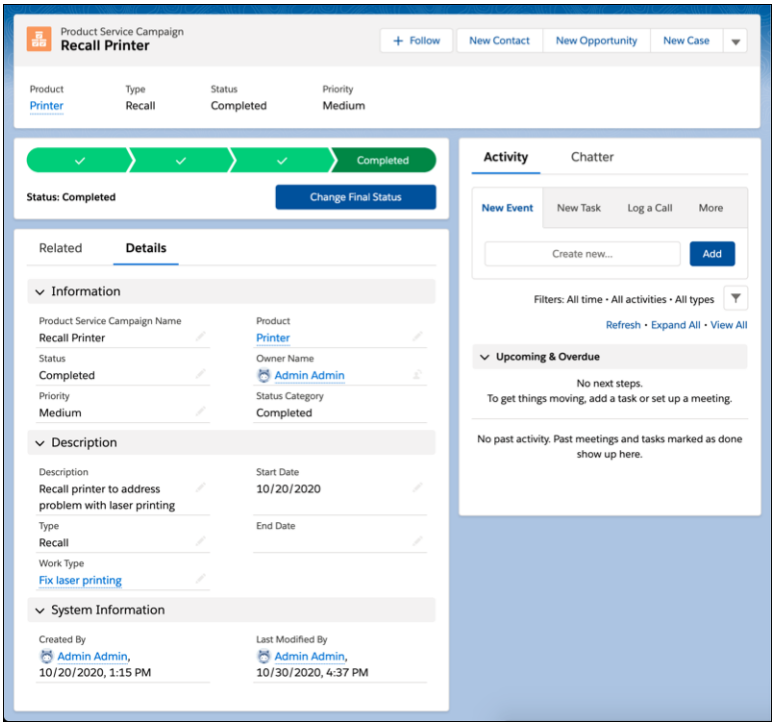
Gestion des campagnes produit

Que ce soit pour un rappel de produit, une mise à niveau manuelle de microprogramme, d'un audit de sécurité ou de conformité, vous pouvez améliorer le suivi, la transparence et la portée de n'importe quelle campagne produit en réduisant les coûts.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et aux applications mobiles Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : si votre organisation a été créée avant la version Spring '21, ajoutez la liste associée Élément de campagne de service de produit à Campagne de service de produit.

créez une campagne pour un ou plusieurs produits, puis utilisez Salesforce afin d'identifier les actifs affectés. Créez ensuite les ordres de travail et des commandes de retour pour exécuter la campagne. Suivez le statut des ordres de travail pour vous assurer que la campagne est réalisée avec succès.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Ajout de la liste associée Fichiers à des présentations de page (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Gestion des campagnes de produit (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Autorisation de travail de service fournie aux clients

Assurez-vous que vos clients reçoivent leur autorisation complète pour des ordres d'exécution, en veillant à ne pas fournir des ordres d'exécution gratuits non couverts par l'autorisation. Suivez le nombre d'ordres d'exécution approuvés dans le champ Ordres d'exécution par autorisation. Déterminez le nombre d'ordres d'exécution disponibles dans le champ Ordres d'exécution restants.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et aux applications mobiles Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : si votre organisation Salesforce a été créée avant la version Spring '21, ajoutez les champs Ordres d'exécution par autorisation et Ordres d'exécution restants à Autorisations.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

Aide de Salesforce : Ajout de la liste associée Fichiers à des présentations de page (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Identification des comptes qui fournissent ou entretiennent les actifs d'un client

Les responsables de service peuvent aisément déterminer quels comptes fournissent et entretiennent un actif. Les listes associées présentent les informations de fourniture et d'entretien de chaque actif.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et aux applications mobiles Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Affichage de détails de tarification supplémentaires sur les produits consommés

Les responsables de services peuvent ajuster plus efficacement les prix et les remises avec le prix catalogue, le sous-total, la remise et le prix total affichés dans les détails des produits consommés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et aux applications mobiles Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Consignes sur l'inventaire de consommation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Planification anticipée avec la récurrence de maintenance avancée

Les responsables de service peuvent désormais créer des règles de travail de maintenance afin de couvrir des activités de maintenance récurrentes quotidiennes, hebdomadaires, mensuelles ou annuelles. Définissez les règles qui s'appliquent à un plan de maintenance et contrôlez la maintenance avec précision à l'aide de règles définies sur des actifs individuels.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et aux applications mobiles Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : pour les organisations Salesforce créées avant la version Spring '21, les opérations CRUD (créer, lire, mettre à jour et désactiver) sont automatiquement activées sous 24 heures après la publication.

Pourquoi : les plans de maintenance et leurs actifs peuvent impliquer des modèles de récurrence complexes, avec des tâches de maintenance effectuées à des fréquences différentes. Lorsque les tâches de maintenance coïncident, vous pouvez choisir de les effectuer toutes en même temps ou partiellement.

La récurrence de maintenance avancée permet de créer des planifications pour :

- **Plans de maintenance sans actif :** pour un service de nettoyage d'un immeuble, un nettoyage général est réalisé chaque jour ouvrable avec un nettoyage de désinfection supplémentaire le vendredi.
- **Plans de maintenance avec plusieurs actifs nécessitant une même planification de maintenance :** une installation comprend 500 systèmes CVC avec la même maintenance planifiée à une fréquence mensuelle, trimestrielle et annuelle.
- **Plans de maintenance avec la plupart des actifs nécessitant une même planification de maintenance :** par exemple, la majorité des tapis de course d'une salle de sport nécessitent une maintenance trimestrielle, mais deux tapis de course plus anciens nécessitent une maintenance mensuelle.
- **Plans de maintenance avec plusieurs actifs nécessitant différentes planifications de maintenance :** une station-service planifie une maintenance hebdomadaire et mensuelle de ses pompes à essence et les cuves font l'objet d'une inspection trimestrielle et annuelle.

La récurrence de maintenance avancée permet également de gérer les opérations de maintenance avec précédents différents, par exemple :

- Une entreprise de maintenance d'immeuble réalise 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.
- Une société de maintenance nettoie une piscine tous les mois et applique un traitement chimique tous les trois mois. Dans ce cas, le responsable technique souhaite que les ordres d'exécution de traitement soient parallèles aux ordres d'exécution de nettoyage de la piscine.

En sélectionnant l'option de génération d'un élément de ligne d'ordre d'exécution par actif, vous pouvez regrouper les éléments qui ont une date de maintenance suggérée identique sous un seul ordre d'exécution.

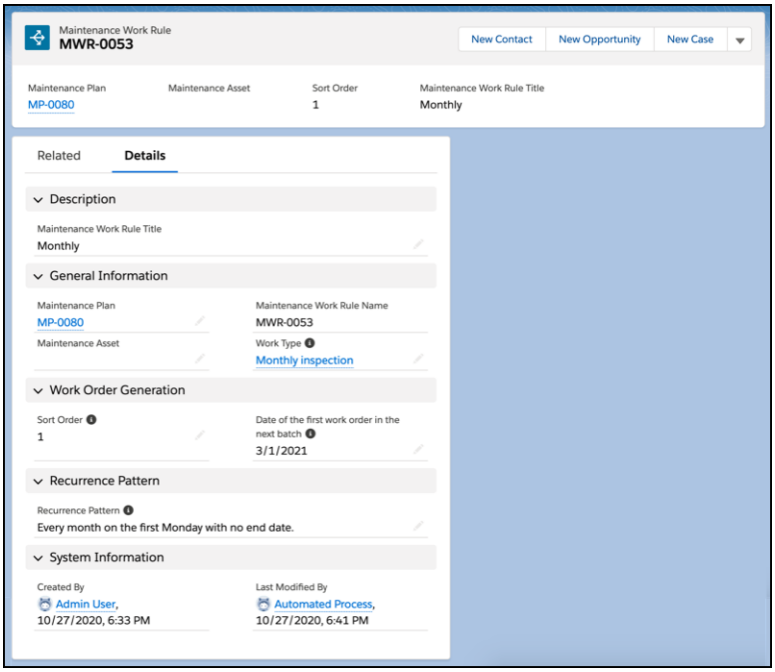
Comment : pour activer des règles de travail de maintenance :

- Dans des ensembles d'autorisations ou des profils,
  - activez l'onglet Règle de travail de maintenance
  - activez Sécurité au niveau du champ dans les champs Plan de maintenance et Actif de maintenance, dans la Règle de travail de maintenance de profils.
- Ajoutez la liste associée Règle de travail de maintenance à la présentation de page du plan de maintenance et des actifs de maintenance.
- Dans la présentation de page Règle de travail de maintenance, cliquez sur les propriétés **Actif de maintenance** dans la section **Détail de la règle de travail de maintenance**, puis désélectionnez **Requis** dans les propriétés du champ Actif de maintenance.

Si tous les actifs d'un plan de maintenance ont une fréquence de service identique, vous pouvez créer une règle de travail pour le plan de maintenance. Par contre, si les actifs d'un plan de maintenance ont différentes fréquences de service :

- lorsque plusieurs actifs partagent la même fréquence de maintenance, créez une règle de travail dans le plan de maintenance, puis
- créez une règle de travail de maintenance pour chaque actif dont la fréquence de maintenance est différente.

Après avoir créé plusieurs règles de travail de maintenance, définissez leur priorité avec l'ordre de tri. 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 le plus bas, chaque règle génère un ordre d'exécution.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Récurrence avancée pour les plans de maintenance (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Affichage et modification des paramètres d'onglet dans des ensembles d'autorisations et des profils (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Définition d'autorisations de champ dans des ensembles d'autorisations et des profils (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Enregistrement de détails supplémentaires sur les plans de maintenance

Les notes offrent un texte enrichi, des listes et des images qui aident les agents à s'organiser. La liste associée Notes est désormais disponible dans les plans de maintenance.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et aux applications mobiles Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

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

Détails supplémentaires dans les éléments de ligne de contrat

Les responsables et les agents de service peuvent désormais afficher la localisation, l'emplacement auquel le service est réalisé, et la liste associée Fichiers dans les éléments de contrat.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et aux applications mobiles Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Ajout de la prise en charge de PK Chunking pour ProductConsumed et ProductRequired

PK chunking accroît les performances et la fiabilité lors de l'utilisation de l'API pour extraire des jeux de données volumineux des objets ProductConsumed et ProductRequired.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et aux applications mobiles Salesforce pour iOS et Android avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Developers : Use PK Chunking to Extract Large Data Sets from Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Developers : PK Chunking Header (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Modifications de l'ensemble d'autorisations Libre-service

Salesforce retire les autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer sur tous les objets pour les utilisateurs invités. Seules les autorisations d'objet Lire et Créer peuvent être attribuées aux utilisateurs invités. Cette modification peut entraîner le retrait d'utilisateurs invités de l'ensemble d'autorisations Libre-service Field Service. Le cas échéant, vous pouvez retirer manuellement l'autorisation d'objet Edit FSL Operations, puis réattribuer les autorisations Libre-service aux utilisateurs appropriés.

Où : cette modification s'applique aux utilisateurs invités dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : si les autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer font partie d'un ensemble d'autorisations ou d'un groupe d'ensembles d'autorisations, et attribuées à un utilisateur invité, cet utilisateur est retiré de cet ensemble ou groupe d'ensembles d'autorisations. Les utilisateurs invités perdent également l'accès toutes les autres autorisations incluses dans ces ensembles d'autorisations et groupes d'ensembles d'autorisations.

Dans Configuration, saisissez `Utilisateurs` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Ensembles d'autorisations**. Cliquez sur **Autorisations Libre-service Field Service**, puis sélectionnez **Paramètres d'objet**. Cliquez sur **Opérations FSL**, sur **Modifier**, puis désélectionnez l'autorisation **Modifier**.

Les utilisateurs invités qui sont retirés de l'ensemble de l'autorisation Libre-service Field Service parce qu'ils disposent des autorisations d'objet Modifier tout, Afficher tout, Modifier et Supprimer, perdent parfois d'autres fonctionnalités. Vous pouvez attribuer l'ensemble d'autorisations mis à jour aux utilisateurs invités ou réattribuer l'ensemble d'autorisations Libre-service Field Service aux utilisateurs appropriés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Note de publication : Retrait des autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer pour les utilisateurs invités (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Field Service Scheduling

Calculez les temps de trajet avec plus de précision grâce à l'acheminement prédictif de point à point. Examinez en un coup d'œil des connaissances en optimisation. Améliorez la planification avec des critères qui adaptent les rendez-vous de service appropriés aux postes de travail.

DANS CETTE SECTION :

Prise de rendez-vous pendant les postes de travail qui remplissent vos critères

Ajustez la planification des postes de travail de votre équipe en utilisant des critères de filtrage qui définissent les postes de travail en fonction de vos rendez-vous de service. Après avoir configuré vos critères de poste de travail, vous pouvez prendre des rendez-vous ou utiliser l'optimisation afin de déterminer la meilleure planification pour votre équipe et vos clients.

Réception d'estimations de temps de trajet plus intelligentes avec l'acheminement prédictif point à point

Calculez les temps de trajet avec plus de précision afin de réduire les distances parcourues par vos agents et d'augmenter leur productivité. L'acheminement prédictif de point à point utilise l'emplacement exact des rendez-vous de service et tient compte de l'heure du jour. Elle est plus précise que l'acheminement aérien et l'acheminement au niveau de la rue. L'acheminement prédictif de point à point remplace progressivement le temps de trajet prédictif (bêta), et est disponible dans toutes les opérations de planification et d'optimisation.

Affichage des résultats avec les connaissances en optimisation améliorées (globalement disponible)

Déterminez en un coup d'œil l'impact de l'optimisation globale ou le jour même sur vos indicateurs de performance clés. Les connaissances en optimisation, désormais globalement disponibles, affichent des métriques avant et après l'optimisation, et un nouveau composant résume les résultats du contrôle d'intégrité. Pour plus de précision, l'utilisation inclut les postes de travail en tant que source de la disponibilité des agents.

Prise de rendez-vous pendant les postes de travail qui remplissent vos critères

Ajustez la planification des postes de travail de votre équipe en utilisant des critères de filtrage qui définissent les postes de travail en fonction de vos rendez-vous de service. Après avoir configuré vos critères de poste de travail, vous pouvez prendre des rendez-vous ou utiliser l'optimisation afin de déterminer la meilleure planification pour votre équipe et vos clients.

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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Note de publication : Désignation de postes de travail pour des rendez-vous qui remplissent vos critères

Aide de Salesforce : Consignes sur la disponibilité pour les postes de travail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Réception d'estimations de temps de trajet plus intelligentes avec l'acheminement prédictif point à point

Calculez les temps de trajet avec plus de précision afin de réduire les distances parcourues par vos agents et d'augmenter leur productivité. L'acheminement prédictif de point à point utilise l'emplacement exact des rendez-vous de service et tient compte de l'heure du jour. Elle est plus précise que l'acheminement aérien et l'acheminement au niveau de la rue. L'acheminement prédictif de point à point remplace progressivement le temps de trajet prédictif (bêta), et est disponible dans toutes les opérations de planification et d'optimisation.

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.

Quand : le temps de trajet prédictif (bêta) va être retiré de toutes les organisations Salesforce à compter de la version Winter '22. Il est remplacé par l'acheminement de point à point.

Comment : les nouvelles organisations Salesforce reçoivent par défaut l'acheminement prédictif de point à point. Les organisations existantes gardent le temps de trajet prédictif (bêta) et leur configuration, mais peuvent basculer vers l'acheminement prédictif de point à point.

Pour connaître les éléments activés dans votre organisation, dans l'application Field Service Admin, accédez à **Paramètres de Field Service** > **Planification** > **Acheminement**. Si ce n'est déjà fait, vous pouvez activer l'option **Activer l'acheminement prédictif de point à point**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

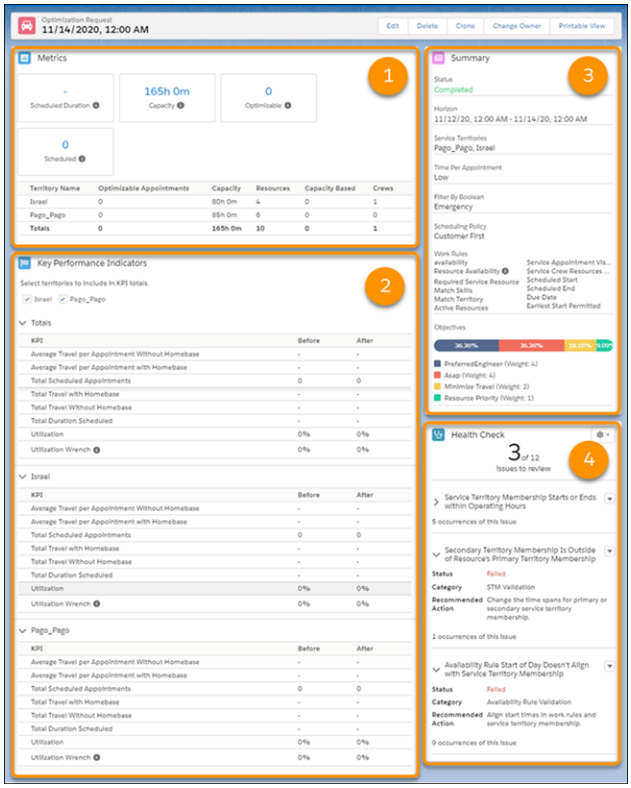
Aide de Salesforce : Configuration de l'acheminement pour les calculs de temps de trajet (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Affichage des résultats avec les connaissances en optimisation améliorées (globalement disponible)

Déterminez en un coup d'œil l'impact de l'optimisation globale ou le jour même sur vos indicateurs de performance clés. Les connaissances en optimisation, désormais globalement disponibles, affichent des métriques avant et après l'optimisation, et un nouveau composant résume les résultats du contrôle d'intégrité. Pour plus de précision, l'utilisation inclut les postes de travail en tant que source de la disponibilité des agents.

Où : cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer avec le package géré Field Service Lightning installé.

Comment : dans **Paramètres de Field Service** > **Optimisation**, activez **Connaissances de l'optimisation**. En utilisant le Générateur d'applications Lightning, modifiez une page de requête d'optimisation et ajoutez les quatre composants Lightning personnalisés. Après avoir effectué une optimisation globale ou le jour même, les composants présentent des métriques (1), des indicateurs de performance clés par territoire (2), un résumé qui comprend les détails sur l'optimisation et la stratégie de planification (3), ainsi que les nouveaux résultats de Contrôle d'intégrité (4).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Visibilité de l'optimisation avec les connaissances sur l'optimisation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Application Field Service Mobile

Partagez plus de données avec des utilisateurs et des groupes avant qu'ils soient hors ligne, grâce au Briefcase Builder. Suivez l'arrivée de vos agents mobiles et préparez vos rendez-vous de service. Mettez rapidement à jour le statut d'un rendez-vous de service à l'aide d'actions rapides.

DANS CETTE SECTION :

Briefcase Builder (bêta)

Explorez une nouvelle méthode permettant d'accorder à vos utilisateurs l'accès aux données d'enregistrement hors ligne. L'outil Briefcase Builder aide à sélectionner et à partager des enregistrements hors ligne avec des agents mobiles. Vous pouvez également créer une expérience de plate-forme hors ligne flexible, conviviale et réactive, adaptée aux besoins des agents mobiles.

Notification des clients de l'arrivée des agents

L'Assistant de rendez-vous informe les clients de l'arrivée d'un agent mobile. Grâce à ce rappel, ils ne manquent aucun rendez-vous et ont le temps de mettre en œuvre les mesures de sécurité anti-Covid. Les expirations de rendez-vous que vous définissez empêchent les clients de localiser un agent et d'afficher son nom ou sa photo. Elles garantissent la confidentialité et la sécurité aussi bien des agents que des clients.

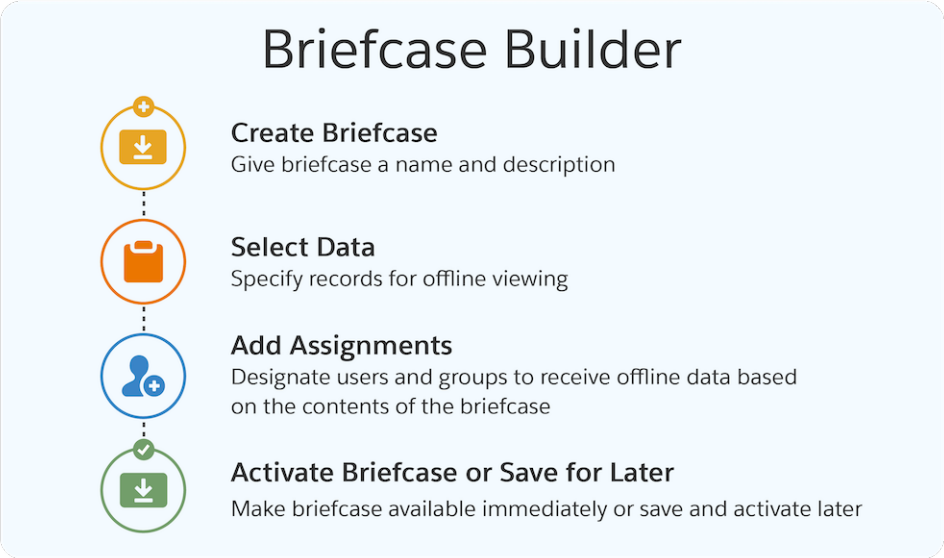
Mise à jour embarquée du statut de votre rendez-vous de service

Économisez des touches en accédant rapidement à un flux pour changer le statut de votre rendez-vous de service avec le menu d'actions rapides.

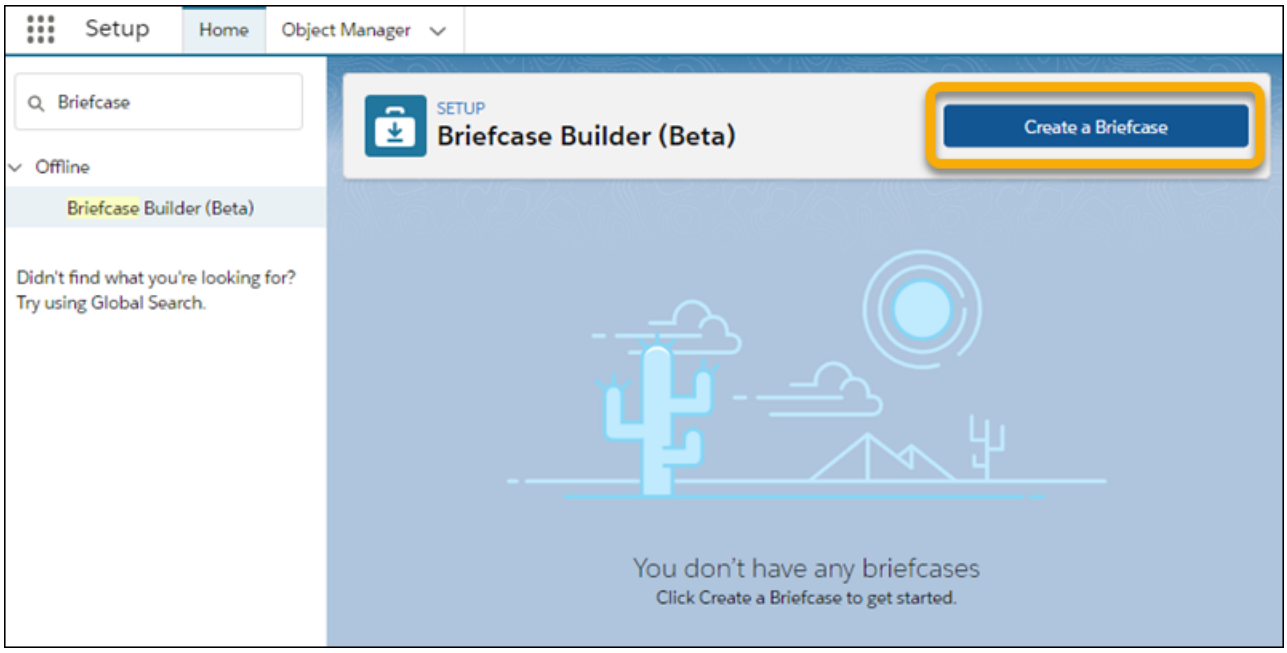
Briefcase Builder (bêta)

Explorez une nouvelle méthode permettant d'accorder à vos utilisateurs l'accès aux données d'enregistrement hors ligne. L'outil Briefcase Builder aide à sélectionner et à partager des enregistrements hors ligne avec des agents mobiles. Vous pouvez également créer une expérience de plate-forme hors ligne flexible, conviviale et réactive, adaptée aux besoins des agents mobiles.

Où : l'outil Briefcase Builder s'applique à Lightning Experience pour le bureau et à toutes les organisations Salesforce qui ont activé Field Service (FS). Cet outil prend en charge les applications mobiles Salesforce Field Service pour iOS et Android.



Comment : créez et nommez votre porte-documents, puis sélectionnez des objets afin de filtrer les enregistrements que vos utilisateurs peuvent afficher hors ligne. Attribuez ensuite à des utilisateurs et des groupes l'autorisation d'affichage du porte-documents, puis activez-le immédiatement ou ultérieurement.



Remarque: L'utilisation de cette fonctionnalité bêta est soumise aux Conditions d'utilisation des services bêta disponibles dans Agreements and Terms.

CONSULTER ÉGALEMENT :

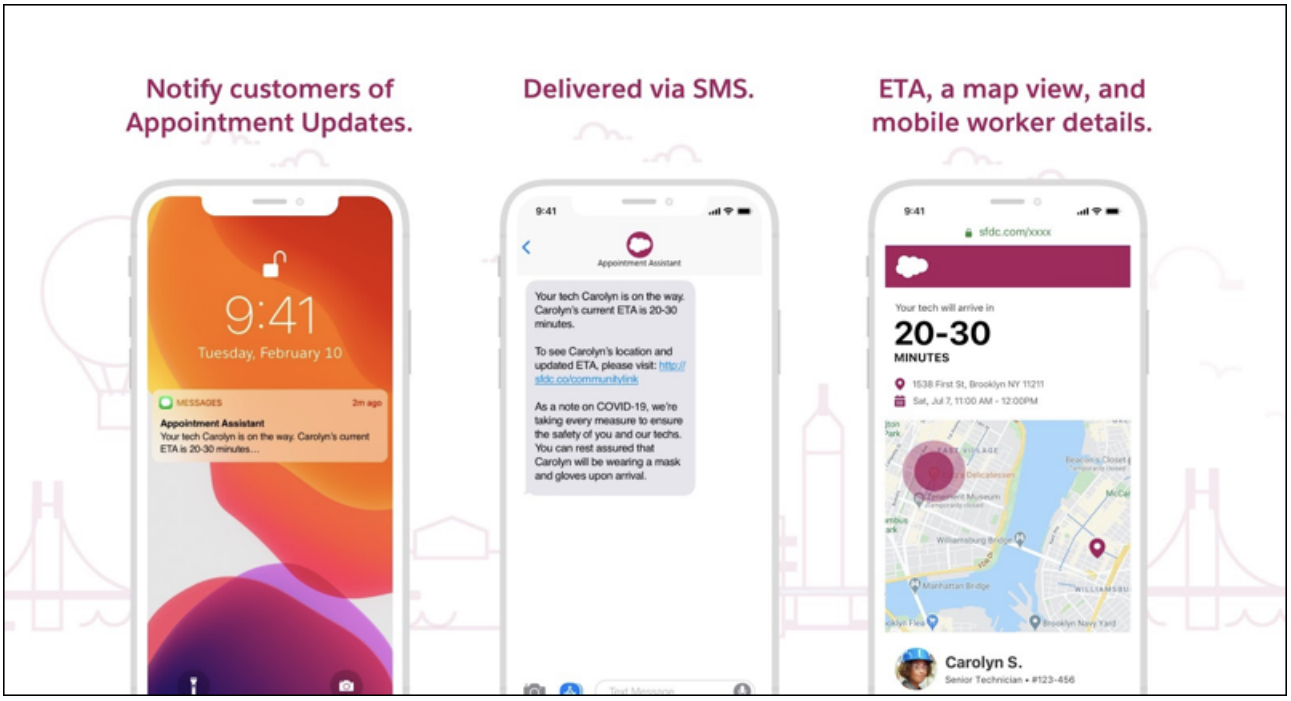
Aide de Salesforce : Préparation hors ligne dans l'application mobile Field Service

Notification des clients de l'arrivée des agents

L'Assistant de rendez-vous informe les clients de l'arrivée d'un agent mobile. Grâce à ce rappel, ils ne manquent aucun rendez-vous et ont le temps de mettre en œuvre les mesures de sécurité anti-Covid. Les expirations de rendez-vous que vous définissez empêchent les clients de localiser un agent et d'afficher son nom ou sa photo. Elles garantissent la confidentialité et la sécurité aussi bien des agents que des clients.

Où : cette modification s'applique à Field Service pour Android et iOS.

Comment : dans les paramètres, définissez le statut du rendez-vous de service qui déclenche les messages En route ou Heure d'arrivée estimée. Lorsque l'agent mobile sélectionne ce statut, le client reçoit un SMS avec des informations sur l'heure d'arrivée et sur l'agent mobile. Vous pouvez également utiliser des modèles de messagerie et créer des flux afin de simplifier le processus.



CONSULTER ÉGALEMENT :

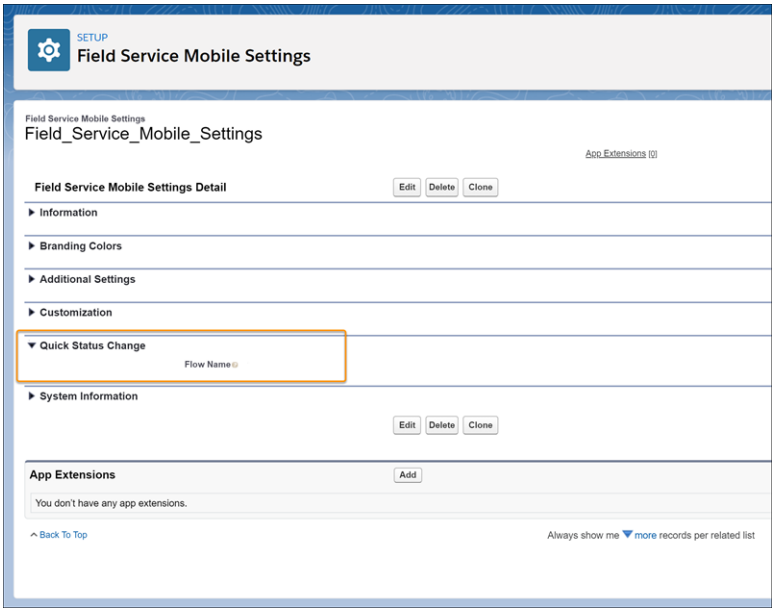
Aide de Salesforce : Assistant de prise de rendez-vous pour Field Service (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

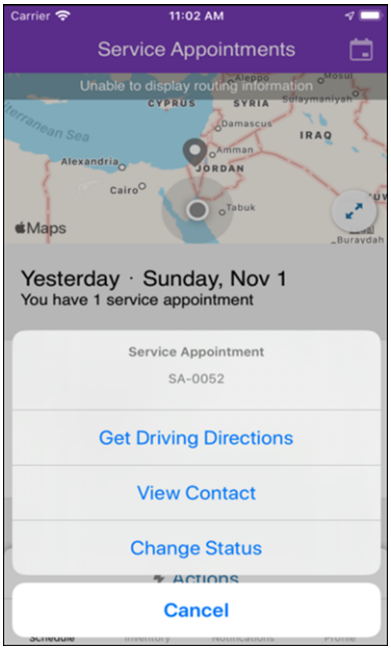
Mise à jour embarquée du statut de votre rendez-vous de service

Économisez des touches en accédant rapidement à un flux pour changer le statut de votre rendez-vous de service avec le menu d'actions rapides.

Où : cette modification s'applique à Field Service pour Android et iOS.

Comment : dans Configuration, saisissez `Field Service Mobile` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de Field Service Mobile**. Modifiez le profil des paramètres mobiles requis. Sous Changement rapide du statut, saisissez ensuite le nom d'un flux existant de type Field Service Mobile auquel l'action Changement rapide du statut s'applique. Dans l'application Field Service Mobile, l'agent mobile peut ensuite ouvrir le menu d'actions rapides de la liste de rendez-vous, puis sélectionner **Changer le statut**.





CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Informations supplémentaires sur les paramètres de l'application mobile Field Service (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

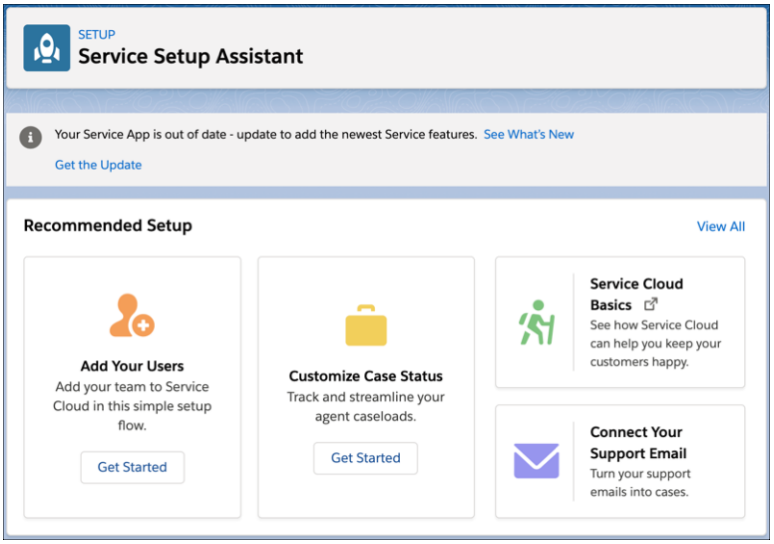
Assistant de configuration de Service

La méthode la plus rapide pour prendre en main Service Cloud offre de nouvelles fonctionnalités, vous pouvez consacrer plus de temps à vos clients. Utilisez le nouvel outil de mise à jour pour configurer les toutes dernières fonctionnalités en un seul clic : Canaux de Chat et de Messagerie, Omni-Channel, Knowledge, Fusion des requêtes, Automatisation du statut des requêtes, et davantage. De nouvelles procédures pas à pas aident les administrateurs à se familiariser avec le texte rapide et les macros.

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 qui ont l'application Setup. Les nouveaux utilisateurs reçoivent des mises à jour en plus des fonctionnalités incluses dans Winter '21. Avec l'assistant de configuration de Service, les utilisateurs existants utilisent l'outil de mise à jour pour ajouter de nouvelles fonctionnalités.

Comment : pour prendre en main Service, cliquez sur **Assistant de configuration de Service** dans le menu Configuration.



Canaux

La configuration de Voix est plus rapide et automatisée, ce qui est accélère la mise en œuvre de votre centre de contact. Offrez à vos clients la possibilité de demander à être rappelé au lieu d'être mis en attente. Voix étant désormais intégrée à High-Velocity Sales, les commerciaux peuvent contacter plus de clients. Liez vos modèles de messagerie à des canaux spécifiques avec une nouvelle option de métadonnées.

DANS CETTE SECTION :

Voix

Plusieurs étapes clés du processus de configuration de Voix Service Cloud sont désormais automatisées. Les agents peuvent ainsi offrir une expérience téléphonique personnalisée à vos clients. Les clients peuvent choisir d'être rappelés au lieu d'être mis en attente. La résilience de Voix facilite l'exécution de votre Centre de contact. L'intégration à High Velocity Sales, les options de collaboration sur les enregistrements d'appels et les rappels de mise à jour vous aident, vous et vos utilisateurs, à tirer parti de Voix. Nous avons également publié une nouvelle documentation pour vous aider à personnaliser votre Centre de contact Voix.

Messaging

Connectez vos agents et vos clients plus efficacement avec des métadonnées améliorées pour les modèles de messagerie.

Voix

Plusieurs étapes clés du processus de configuration de Voix Service Cloud sont désormais automatisées. Les agents peuvent ainsi offrir une expérience téléphonique personnalisée à vos clients. Les clients peuvent choisir d'être rappelés au lieu d'être mis en attente. La résilience de Voix facilite l'exécution de votre Centre de contact. L'intégration à High Velocity Sales, les options de collaboration sur les enregistrements d'appels et les rappels de mise à jour vous aident, vous et vos utilisateurs, à tirer parti de Voix. Nous avons également publié une nouvelle documentation pour vous aider à personnaliser votre Centre de contact Voix.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de l'installation et de la mise en route de votre centre de contact

Réalisez davantage de tâches de votre liste. Plusieurs étapes de configuration sont désormais automatisées afin d'accélérer la configuration de votre centre de contact Voix Service Cloud.

Gain de temps et moins de frustration pour les clients avec le rappel en file d'attente

Personne n'aime attendre, en particulier pour obtenir un support client. Respectez le temps compté de vos clients et épargnez-leur les délais d'attente en leur offrant la possibilité de demander à être rappelés. Les clients n'attendent pas inutilement et les agents peuvent répondre rapidement aux appels des clients.

Intégration de Voix Service Cloud à High Velocity Sales

Optimisez la productivité de vos commerciaux en combinant Voix Service Cloud à High Velocity Sales. Les commerciaux peuvent cliquer pour composer des enregistrements d'une cadence de vente, Ma liste, et leur File d'attente des travaux, afin de passer rapidement des appels sortants dans Voix. Lorsque le commercial termine un appel, l'étape d'appel de la cadence de vente est automatiquement marquée comme terminée, et la cadence passe à l'étape suivante. Lorsque les commerciaux terminent leurs appels, une tâche est automatiquement créée pour chaque enregistrement d'appel vocal, ce qui facilite le suivi des prospects.

Collaboration sur les enregistrements d'appels afin d'améliorer le service client

Lorsque les agents et les superviseurs écoutent les enregistrements d'appels clients, ils peuvent commenter directement dans l'enregistrement au lieu de prendre des notes détaillées. Collaborez en ajoutant des commentaires, posez des questions et mentionnez des collègues en utilisant l'outil de commentaire habituel de type Chatter. Les enregistrements d'appels annotés dans Voix Service Cloud améliorent le service client, augmentent la productivité des agents et complètent la formation des agents.

Temps de travail après la conversation accordé aux agents (pilote)

La plupart des appels de service nécessitent des tâches supplémentaires une fois l'appel terminé. Par exemple, l'agent doit envoyer un e-mail, mettre à jour une requête ou finaliser les notes prises pendant l'appel. Le Travail après la conversation (ACW) aide les superviseurs à définir et à gérer le temps de travail accordé aux agents après un appel. Il permet également aux agents d'évaluer le temps dont ils disposent pour réaliser ces tâches.

Adaptation de votre centre de contact grâce à la résilience de Voix et l'augmentation des limites de la plate-forme Voix

Permettez à vos agents d'aider un plus grand nombre de clients simultanément et réduisez votre file d'attente d'appels. Grâce à sa résilience, Voix permet à votre centre de contact de s'adapter lorsque le volume d'appels dépasse la limite ou lorsque le service en arrière-plan qui pilote Voix est perturbé. Assistez deux fois plus de clients grâce à l'augmentation des limites en appels simultanés et en énoncés de la plate-forme Voix Service Cloud.

Vérification de l'existence de mises à jour pour votre centre de contact

Mettez rapidement à jour votre centre de contact dans Salesforce en un clic de bouton. Si une mise à jour est disponible, une notification est affichée lorsque vous vous connectez à Salesforce et dans la page de configuration Centres de contact. La notification contient un lien vers les détails de la mise à jour. Vous pouvez installer la toute dernière version du centre de contact depuis la page de configuration Centres de contact ou la page de détails Centre de contact.

Rappels d'expiration des paires de clés

Recevez un rappel lorsque votre paire de clés publique-privée s'apprête à expirer pour pouvoir la mettre à jour à temps. Si votre paire de clés va expirer ou a déjà expiré, une notification est affichée lorsque vous vous connectez à Salesforce et dans la page de configuration Centres de contact. La notification contient un lien vers la page de configuration Centres de contact, dans laquelle vous pouvez mettre rapidement à jour votre paire de clés.

Introduction de la nouvelle documentation sur Voix Service Cloud

Les administrateurs et les développeurs peuvent désormais consulter une nouvelle documentation étoffée. Consultez les présentations des nouveaux concepts clés, un code échantillon, des exemples de cas d'utilisation courants et une carte apprentissage pratique qui inclut des liens vers les ressources Voix Service Cloud.

Mise à jour de la dernière API d'intégration de la téléphonie

Dans la version Winter '21, nous avons modifié l'API REST Create Transcript pour plus de sécurité. Plus précisément, nous avons déplacé l'ID de participant depuis l'URI vers la charge de travail. L'ancienne API cessera de fonctionner le 15 mars 2021. Cette modification affecte également une fonction Lambda de votre centre de contacts qui utilise cette API. Si vous avez installé Voix Service Cloud dans la version Winter '21 ou antérieure, assurez-vous de mettre à jour votre centre de contact vers la toute dernière version.

Préparation de vos fonctions Lambda et réception de transcriptions en temps réel dans de nouvelles langues avec Voix

Pour éviter les délais d'appel dans Voix Service Cloud dus à la lenteur de démarrage des fonctions Lambda, préparez vos fonctions Lambda en exploitant AWS EventBridge. Ajoutez la transcription en temps réel pour les conversations en italien, en allemand, en japonais, en coréen et en portugais brésilien afin de permettre à vos agents de se concentrer sur l'assistance des clients plutôt que sur la prise de notes.

Accélération de l'installation et de la mise en route de votre centre de contact

Réalisez davantage de tâches de votre liste. Plusieurs étapes de configuration sont désormais automatisées afin d'accélérer la configuration de votre centre de contact Voix Service Cloud.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Service Cloud et Sales Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Admin peuvent créer et gérer des centres de contact Voix Service Cloud.

Pourquoi : lorsque vous créez un centre de contact, nous prenons en charge ces étapes pour vous.

- Les flux de contact sont configurés, ce qui vous dispense de les charger et de les configurer manuellement dans Amazon Connect.
- L'application connectée et l'ensemble d'autorisations pour l'authentification unique (SSO) sont configurés. L'ensemble d'autorisations est prêt, vous pouvez l'attribuer aux utilisateurs de votre centre de contact.
- Le statut de présence de l'agent pour la signature dans Omni-Channel est créé et ajouté à l'ensemble d'autorisations Voix Service Cloud.
- Les composants Lecteur d'enregistrement des appels et Fil Chatter sont disponibles par défaut dans la page d'enregistrement Appel vocal. Auparavant, vous deviez les ajouter manuellement à la page.

Remarque: Si vous utilisez une page Appel vocal personnalisée dans votre organisation Salesforce, elle n'est pas affectée par les modifications apportées à la présentation de page. Si vous utilisez la page Appel vocal par défaut dans votre organisation, les composants Lecteur d'enregistrement des appels et Fil Chatter sont affichés dans cette page pour les utilisateurs.

Comment : pour utiliser la page Appel vocal par défaut, accédez au Générateur d'applications Lightning, puis sélectionnez la page d'enregistrement Appel vocal. Personnalisez la page, puis activez-la.

Si vous utilisez les enregistrements d'appels pour la première fois, procédez comme suit.

- Mettez à jour votre profil de sécurité dans Amazon Connect pour permettre aux agents d'écouter les enregistrements d'appels.
- Assurez-vous que les agents disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Agent et de l'autorisation utilisateur Afficher les enregistrements d'appels.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Gain de temps et moins de frustration pour les clients avec le rappel en file d'attente

Personne n'aime attendre, en particulier pour obtenir un support client. Respectez le temps compté de vos clients et épargnez-leur les délais d'attente en leur offrant la possibilité de demander à être rappelés. Les clients n'attendent pas inutilement et les agents peuvent répondre rapidement aux appels des clients.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Service Cloud et Sales Cloud.

Quand : le flux de contact mis à jour Sample_SCV_Inbound_Flow_With_Transcription est disponible dans le référentiel Github de Voix Service Cloud le 13 février 2021. Il est automatiquement disponible dans les centres de contact créés après le 13 février 2021.

Pourquoi : augmentez la satisfaction des clients en leur permettant de choisir d'attendre ou non qu'un agent du support se libère lorsque le volume d'appels est important.

Le rappel en file d'attente réduit également les frais de téléphonie et optimise l'utilisation du temps de l'agent. Les frais de téléphonie sont facturés à la minute. Par conséquent, une réduction du nombre de clients en attente entraîne une diminution du nombre de minutes. Les agents peuvent rester productifs lorsque le volume d'appels diminue en contactant les clients qui ont demandé à être rappelés. Lorsqu'un client choisit d'être rappelé, la requête de rappel est mise en file d'attente et automatiquement transmise à un agent disponible dans l'onglet Contrôles d'appel Omni-Channel. Lorsque l'agent accepte la requête, l'appel sortant est initié.

Comment : le rappel en file d'attente au premier agent est fourni via le flux de contact Sample_SCV_Inbound_Flow_With_Transcription.

Si votre centre de contact a été créé avant la version Spring ’21, téléchargez le flux mis à jour Sample_SCV_Inbound_Flow_With_Transcription depuis le Référentiel GitHub de Voix Service Cloud. Importez le flux de contact dans votre instance Amazon Connect. Configurez les blocs de flux de contact afin de refléter les pratiques métiers de votre entreprise, puis publiez le flux.

Si votre centre de contact a été créé après Spring ’21, il est déjà disponible dans votre centre de contact. Configurez les blocs afin de refléter les pratiques métiers de votre entreprise, puis publiez le flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Service Cloud Voice Implementation Guide : Option de demande de rappel pour les clients (peut être obsolète ou non disponible pendant l’aperçu de la version)

Intégration de Voix Service Cloud à High Velocity Sales

Optimisez la productivité de vos commerciaux en combinant Voix Service Cloud à High Velocity Sales. Les commerciaux peuvent cliquer pour composer des enregistrements d'une cadence de vente, Ma liste, et leur File d'attente des travaux, afin de passer rapidement des appels sortants dans Voix. Lorsque le commercial termine un appel, l'étape d'appel de la cadence de vente est automatiquement marquée comme terminée, et la cadence passe à l'étape suivante. Lorsque les commerciaux terminent leurs appels, une tâche est automatiquement créée pour chaque enregistrement d'appel vocal, ce qui facilite le suivi des prospects.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Service Cloud et Sales Cloud.

Qui : pour pouvoir utiliser cette fonctionnalité, les utilisateurs doivent détenir les licences Service Cloud Voice et High Velocity Sales.

Comment : configurez Voix Service Cloud et High Velocity Sales dans votre organisation, puis créez des cadences de vente qui contiennent des appels.

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 High Velocity Sales (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Création et activation d'une cadence de vente (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

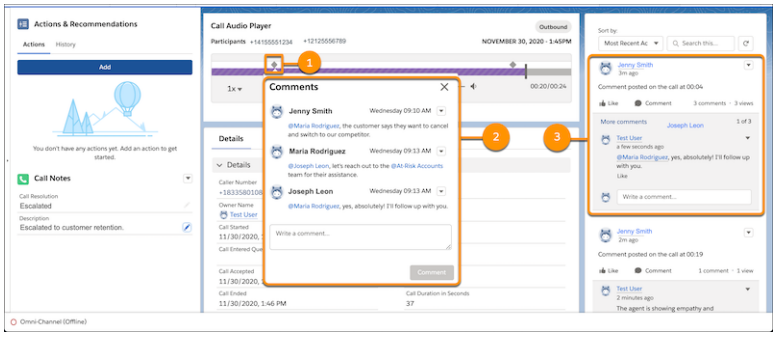
Collaboration sur les enregistrements d'appels afin d'améliorer le service client

Lorsque les agents et les superviseurs écoutent les enregistrements d'appels clients, ils peuvent commenter directement dans l'enregistrement au lieu de prendre des notes détaillées. Collaborez en ajoutant des commentaires, posez des questions et mentionnez des collègues en utilisant l'outil de commentaire habituel de type Chatter. Les enregistrements d'appels annotés dans Voix Service Cloud améliorent le service client, augmentent la productivité des agents et complètent la formation des agents.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Service Cloud et Sales Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher les enregistrements d'appels peuvent écouter et collaborer sur les appels enregistrés.

Comment : cliquez sur l'espace vide au-dessus de la barre de progression dans l'enregistrement d'appel, puis saisissez votre commentaire. Cliquez sur l'icône de diamant pour ouvrir un commentaire (1). Cliquez sur **Commenter** pour répondre dans un fil (2). Vous pouvez également afficher, ajouter et modifier des commentaires d'un enregistrement d'appel dans le composant Fil Chatter (3).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Écoute et collaboration sur les enregistrements d'appels (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Temps de travail après la conversation accordé aux agents (pilote)

La plupart des appels de service nécessitent des tâches supplémentaires une fois l'appel terminé. Par exemple, l'agent doit envoyer un e-mail, mettre à jour une requête ou finaliser les notes prises pendant l'appel. Le Travail après la conversation (ACW) aide les superviseurs à définir et à gérer le temps de travail accordé aux agents après un appel. Il permet également aux agents d'évaluer le temps dont ils disposent pour réaliser ces tâches.

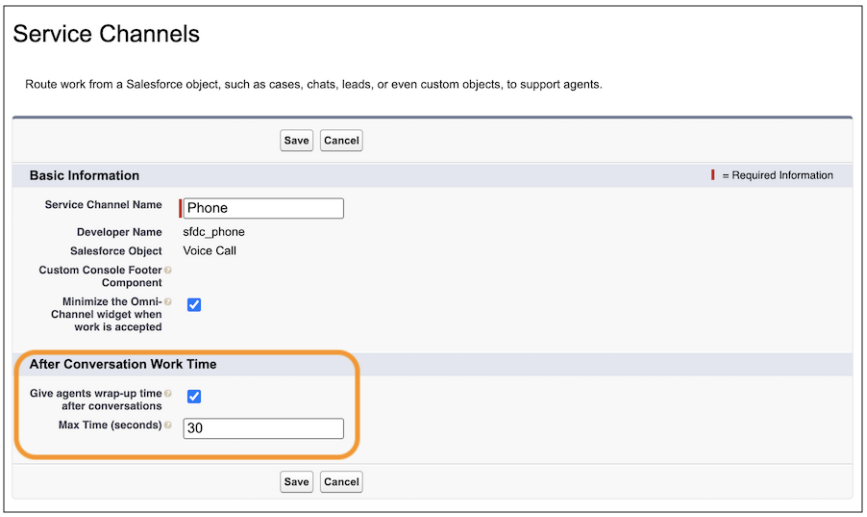
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Service Cloud et Sales Cloud.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Travail après la conversation n'est pas disponible dans l'aperçu et n'est pas considéré comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

Pourquoi : auparavant, les agents laissaient l'enregistrement de l'appel ouvert dans la console pendant qu'ils réalisaient les tâches de suivi de la conversation. Ils fermaient ensuite l'onglet de l'enregistrement afin de libérer leur capacité. La période qui suit la conversation commence désormais dès la fin de l'appel. Les agents peuvent quitter la période plus tôt en fermant l'enregistrement de l'appel ou la laisser suivre son cours. Une fois le délai expiré, l'agent est considéré comme disponible pour aider le prochain client, que l'enregistrement de l'appel soit fermé ou non.

Comment : pour participer au pilote Travail après la conversation, contactez votre représentant Salesforce.

Pour ajouter un temps de Travail après la conversation aux appels Voix, créez ou modifiez votre canal de service Appel vocal. Sélectionnez l'option qui accorde aux agents un délai supplémentaire après la conversation, puis saisissez la durée maximale de cette période en secondes. Tous les agents du canal reçoivent ensuite le Temps de travail après la conversation avant d'être acheminés vers la conversation suivante.



Considérations relatives au pilote :

- Le Travail après la conversation fonctionne avec modèle de capacité basée sur le statut.
- Les superviseurs ne peuvent pas consulter en temps réel le temps de travail après la conversation des agents, mais ils peuvent générer un rapport sur cette période.

- Les agents ne peuvent pas afficher le décompte de leur temps de travail après la conversation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Vérification de l'existence de mises à jour pour votre centre de contact

Article Knowledge : Mises à jour du centre de contact Voix Service Cloud

Service Cloud Voice Implementation Guide : How to Use Salesforce Lambda Functions

AWS Transcribe Developer Guide : Streaming Transcription

AWS Service Cloud Voice Repository : Keeping Lambda Functions Warm

Adaptation de votre centre de contact grâce à la résilience de Voix et l'augmentation des limites de la plate-forme Voix

Permettez à vos agents d'aider un plus grand nombre de clients simultanément et réduisez votre file d'attente d'appels. Grâce à sa résilience, Voix permet à votre centre de contact de s'adapter lorsque le volume d'appels dépasse la limite ou lorsque le service en arrière-plan qui pilote Voix est perturbé. Assistez deux fois plus de clients grâce à l'augmentation des limites en appels simultanés et en énoncés de la plate-forme Voix Service Cloud.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Service Cloud et Sales Cloud.

Pourquoi : la téléphonie est un service essentiel auquel les clients ont recours dans les situations sensibles et urgentes. Voice prend désormais en charge jusqu'à 2000 conversations simultanées et autorise jusqu'à 400 énoncés par seconde.

Grâce à la flexibilité de Voice, système de téléphonie reste opérationnel lorsque le nombre de conversations dépasse la limite ou lorsque le service en arrière-plan est perturbé. Les clients restent connectés à des agents, mais la transcription d'appel et la liaison d'objets ne fonctionnent pas.

Auparavant, Voix prenait en charge au maximum 1000 conversations simultanées et 200 énoncés par seconde. Lorsque la limite en nombre d'appels était atteinte, aucun autre appel n'était connecté tant que les appels en cours n'étaient pas terminés.

Comment : l'augmentation des limites de la plate-forme Voix et la résilience de Voix sont automatiquement activées pour tous les centres de contact Voix.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Service Cloud Voice Implementation Guide : Limitations et adaptation de Voix Service Cloud (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Vérification de l'existence de mises à jour pour votre centre de contact

Mettez rapidement à jour votre centre de contact dans Salesforce en un clic de bouton. Si une mise à jour est disponible, une notification est affichée lorsque vous vous connectez à Salesforce et dans la page de configuration Centres de contact. La notification contient un lien vers les détails de la mise à jour. Vous pouvez installer la toute dernière version du centre de contact depuis la page de configuration Centres de contact ou la page de détails Centre de contact.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Service Cloud et Sales Cloud.

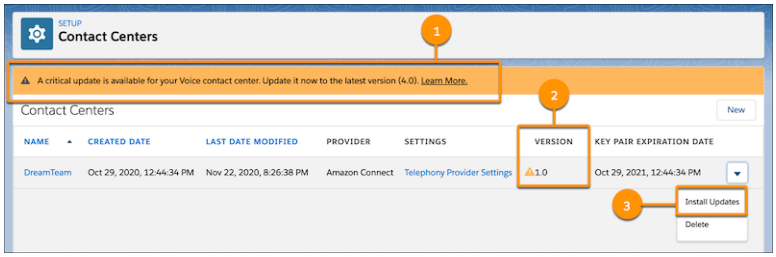
Qui : les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Personnaliser l'application pour afficher la page de configuration Centres de contact, et de l'ensemble d'autorisations Contact Center Admin pour créer et gérer des centres de contact Voix Service Cloud.

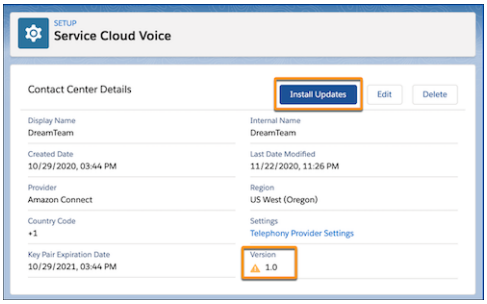
Pourquoi : Salesforce ajoute occasionnellement des fonctions Lambda AWS, améliore les fonctions Lambda, des stratégies de rôles de gestion de l'accès et de l'identité AWS (rôles IAM), renforce la sécurité et active de nouvelles fonctionnalités. La mise à jour du centre de

contact installe la toute dernière version et met à jour la paire de clés publique-privée. Auparavant, les administrateurs devaient effectuer une mise à jour manuelle de leurs centres de contacts dans AWS.

Comment : pour découvrir ce que contient la mise à jour, cliquez sur **En savoir plus** dans la notification de la page de configuration Centre de contact (1). Pour déterminer la version exécutée par votre centre de contact, consultez la colonne **Version** dans la page de configuration Centre de contact ou la page de détail Centre de contact (2). Pour installer la toute dernière version du centre de contact, cliquez sur **Installer les mises à jour** de votre centre de contact dans la page de configuration Centre de contact (3) ou la page de détails du Centre de contact.

Lorsque vous mettez à jour votre centre de contact, les fonctions Lambda sont remplacées. Si votre centre de contact utilise des fonctions Lambda personnalisées, reconfigurez-les une fois le centre de contact mis à jour.





CONSULTER ÉGALEMENT :

Rappels d'expiration des paires de clés

Aide de Salesforce : Mise à jour de votre centre de contact (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Article Knowledge : Mises à jour du centre de contact Voix Service Cloud

Rappels d'expiration des paires de clés

Recevez un rappel lorsque votre paire de clés publique-privée s'apprête à expirer pour pouvoir la mettre à jour à temps. Si votre paire de clés va expirer ou a déjà expiré, une notification est affichée lorsque vous vous connectez à Salesforce et dans la page de configuration Centres de contact. La notification contient un lien vers la page de configuration Centres de contact, dans laquelle vous pouvez mettre rapidement à jour votre paire de clés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Service Cloud et Sales Cloud.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Admin peuvent créer et gérer des centres de contact Voix Service Cloud.

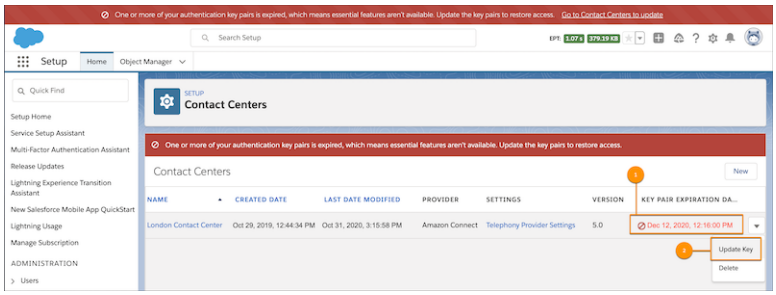
Pourquoi : Voix utilise des paires de clés publique-privée pour authentifier les requêtes de service de téléphonie entre Amazon Web Services et Salesforce. Pour des raisons de sécurité, ces paires de clés expirent au bout d'une année. Une fois la paire expirée, votre centre

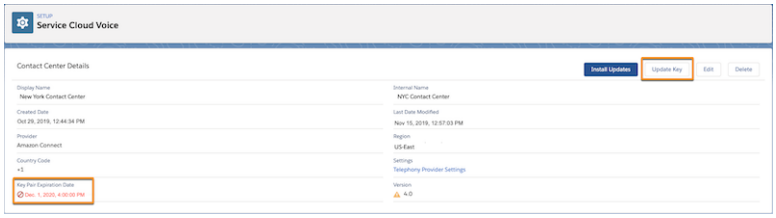
de contact ne peut pas se connecter au service et les appels des clients restent sans réponse. Mettez à jour votre paire de clés avant son expiration dans la page de configuration Centres de contact.

La première notification est affichée 30 jours avant la date d'expiration de la paire de clés. Si vous ignorez la notification et ne mettez pas à jour, une autre notification est affichée 5 jours avant l'expiration et indique la date d'expiration. Si la paire de clés expire, une autre notification est affichée.

Comment : si votre centre de contact a été créé avant la version Winter ’21, mettez-le à jour vers la toute dernière version pour afficher le bouton **Mettre à jour la clé** dans la page de configuration Centres de contact.

Pour connaître la date d'expiration de la paire de clés, consultez la page de configuration Centres de contact (1) ou la page de détails. Pour générer une nouvelle paire de clés, cliquez sur **Mettre à jour la clé** dans le menu d'actions de votre centre de contact, dans la page de configuration (2) ou la page de détails du Centre de contact.





CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Mise à jour de la paire de clés de votre centre de contact (peut être obsolète ou non disponible pendant l’aperçu de la version)

Introduction de la nouvelle documentation sur Voix Service Cloud

Les administrateurs et les développeurs peuvent désormais consulter une nouvelle documentation étoffée. Consultez les présentations des nouveaux concepts clés, un code échantillon, des exemples de cas d'utilisation courants et une carte apprentissage pratique qui inclut des liens vers les ressources Voix Service Cloud.

Pourquoi : explorez les nouvelles ressources ci-dessous.

Carte d'apprentissage de Voix Service Cloud

Accédez à toutes les ressources dont vous avez besoin pour déployer un centre de contact Voix Service Cloud. Suivez des démonstrations et les récits de clients ainsi qu'une documentation détaillée pour créer et personnaliser votre centre de contact, assister vos clients par téléphone et tenir votre centre de contact à jour.

Concepts clés de Voix Service Cloud (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
Familiarisez-vous avec les termes que nous utilisons pour évoquer la téléphonie, notamment le centre de contact, la Réponse vocale interactive (IVR) et le flux de contact.

Exemples de cas d'utilisation courants
Consultez des instructions détaillées et complètes sur l'implémentation de cas d'utilisation courants. Découvrez par exemple comment lier une requête nouvelle ou existante à un enregistrement Appel vocal et comment offrir aux clients une option de basculement vers le SMS dans Réponse vocale interactive.

Référentiel GitHub de Voix Service Cloud
Accédez à un code échantillon afin d'élaborer Voix Service Cloud, notamment des flux de contact et des ressources pour des exemples de cas d'utilisation.

Référentiel GitHub AWS
Nous ne l'avons pas rédigé, mais nous voulons nous assurer que vous connaissez ce référentiel. Semblable au référentiel Voix Service Cloud, il inclut un code échantillon que vous pouvez personnaliser pour implémenter Voix, en particulier côté Amazon Connect. Apprenez à implémenter des cas d'utilisation courants tels que voicemail.

Mise à jour de la dernière API d'intégration de la téléphonie

Dans la version Winter '21, nous avons modifié l'API REST Create Transcript pour plus de sécurité. Plus précisément, nous avons déplacé l'ID de participant depuis l'URI vers la charge de travail. L'ancienne API cessera de fonctionner le 15 mars 2021. Cette modification affecte également une fonction Lambda de votre centre de contacts qui utilise cette API. Si vous avez installé Voix Service Cloud dans la version Winter '21 ou antérieure, assurez-vous de mettre à jour votre centre de contact vers la toute dernière version.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise 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 ou aux fonctions Lambda qui utilisent cette API doit procéder à la mise à jour vers cette nouvelle API.

Pourquoi : une fois la date de désactivation passée, un appel à l'ancienne API REST Create Transcript entraînera une erreur 404 « Not found » et les transcriptions ne seront pas créées.

Quand : l'ancienne API sera désactivée le 15 mars 2021.

Comment : pour déterminer si votre centre de contact doit être mis à jour, suivez les instructions le 15 février 2021 ou ultérieurement :

1. Connectez-vous à Salesforce.
2. Dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez *Centre de contact*, puis cliquez sur **Centres de contact**.
3. Sélectionnez le centre de contact que vous souhaitez mettre à jour. Après avoir sélectionné un centre de contact, si des mises à jour sont requises, un lien d'installation est affiché dans d'une bannière.
4. Cliquez sur **Installer les mises à jour**. Une fenêtre de confirmation s'ouvre. Dans la fenêtre de confirmation, cliquez sur **Installer les mises à jour**.

Remarque: Cette mise à jour en place les fonctions Lambda fournies par Salesforce. Si vous modifiez ces fonctions, faites une copie de vos modifications pour pouvoir les réappliquer après la mise à jour. Cette mise à jour n'affecte pas les flux de contact.

Le cas échéant, mettez à jour le code personnalisé que vous avez écrit s'il utilise directement l'API REST Create Transcript.

1. 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`
2. Mettez 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

Préparation de vos fonctions Lambda et réception de transcriptions en temps réel dans de nouvelles langues avec Voix

Pour éviter les délais d'appel dans Voix Service Cloud dus à la lenteur de démarrage des fonctions Lambda, préparez vos fonctions Lambda en exploitant AWS EventBridge. Ajoutez la transcription en temps réel pour les conversations en italien, en allemand, en japonais, en coréen et en portugais brésilien afin de permettre à vos agents de se concentrer sur l'assistance des clients plutôt que sur la prise de notes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise et Unlimited. Service Cloud Voice est disponible moyennant un coût supplémentaire en tant que licence complémentaire dans Service Cloud et Sales Cloud.

Quand : ces services sont disponibles le 17 février 2021 dans les organisations où Voix est configurée.

Qui : les administrateurs Salesforce qui disposent de l'ensemble d'autorisations Contact Center Admin peuvent créer et mettre à jour des centres de contact Voix Service Cloud. Les administrateurs AWS peuvent configurer les services AWS EventBridge et AWS Transcribe avec Voix Service Cloud.

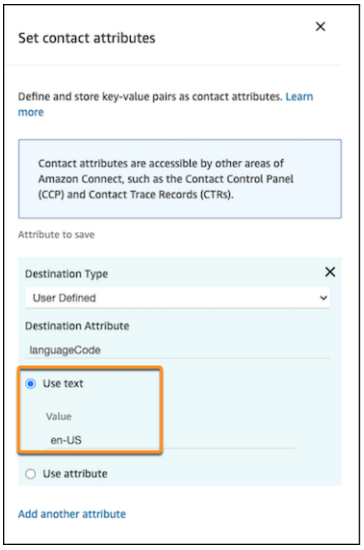
Pourquoi : lors de l'utilisation de fonctions Lambda dans une interaction Voix, la rapidité des temps de réponse est essentielle. Avec AWS Lambda, si une fonction n'a pas été utilisée depuis un moment, les ressources qui lui ont été attribuées peuvent être redistribuées ailleurs. Cette redistribution peut entraîner un délai lors de l'exécution suivante de la fonction. Pour empêcher les lenteurs de démarrage des fonctions Lambda, utilisez Amazon EventBridge pour appeler périodiquement la fonction Lambda, et préserver ainsi son exécution rapide.

La transcription des appels en temps réel dans Voix est fournie via AWS Transcribe. Par défaut, la transcription est définie sur Anglais (États-Unis) (`languageCode`). Vous pouvez changer la fonction Lambda kvsTranscriber dans vos flux de contact afin de générer une transcription d'appel dans une langue spécifiée. Par exemple, si les appelants parlent italien, vous pouvez changer le code de langue dans la fonction Lambda pour une transcription en italien. Auparavant, les transcriptions en temps réel étaient disponibles uniquement en anglais, en français et en espagnol.

Comment : pour utiliser AWS EventBridge afin d'appeler périodiquement les fonctions Lambda, suivez les instructions de la rubrique AWS Service Cloud Voice Repository dans Github pour mettre à jour les fonctions Lambda.

Pour afficher les transcriptions en temps réel en italien, en allemand, en japonais, en coréen ou en portugais brésilien :

1. Dans Salesforce, mettez à jour votre centre de contact pour recevoir les toutes dernières fonctions Lambda.
2. Dans Amazon Connect, définissez le `languageCode` du bloc de transcription de vos flux de contact sur la langue de la transcription. Par exemple, pour transcrire en italien, saisissez `it-IT`. Pour plus d'informations sur les langues prises en charge les codes de langue, consultez Transcription de flux en streaming dans le Manuel du développeur Amazon Transcribe.



Messaging

Connectez vos agents et vos clients plus efficacement avec des métadonnées améliorées pour les modèles de messagerie.

DANS CETTE SECTION :

Optimisation de vos modèles de messagerie avec des métadonnées améliorées

Organisez et suivez les modèles avec plus d'efficacité grâce à de nouvelles métadonnées. Limitez les modèles à un seul canal et à une intention de message sans quitter la fenêtre Nouveau modèle dans la Configuration.

Blocage des messages envoyés via d'anciens canaux

Auparavant, même en activant un canal, les clients pouvaient envoyer des messages que les agents ne recevaient pas. Désormais, un message d'erreur s'affiche lorsque vous essayez de désactiver un canal dans la Configuration. À la place, consignez un ticket pour demander à Salesforce de retirer tous les canaux que vous ne souhaitez plus utiliser.

Retrait de IsOptedOut

IsOptedOut a été retiré dans la version 228. Auparavant, les agents pouvaient désabonner des utilisateurs avec le champ IsOptedOut. Vous utilisez maintenant MessagingConsentStatus pour désabonner des utilisateurs et différencier implicite, explicite et double consentement. Utilisez IsFullyOptedIn pour déterminer si vous pouvez communiquer avec un Utilisateur de Messagerie.

Optimisation de vos modèles de messagerie avec des métadonnées améliorées

Organisez et suivez les modèles avec plus d'efficacité grâce à de nouvelles métadonnées. Limitez les modèles à un seul canal et à une intention de message sans quitter la fenêtre Nouveau modèle dans la Configuration.

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

Comment : spécifiez le ou les canaux auxquels votre modèle s'applique dans la section des canaux de la fenêtre Nouveau modèle. Vous pouvez définir une balise de message pour les modèles Facebook et une catégorie pour les modèles WhatsApp de la même section.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création de modèles pour les notifications de message automatiques (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Blocage des messages envoyés via d'anciens canaux

Auparavant, même en activant un canal, les clients pouvaient envoyer des messages que les agents ne recevaient pas. Désormais, un message d'erreur s'affiche lorsque vous essayez de désactiver un canal dans la Configuration. À la place, consignez un ticket pour demander à Salesforce de retirer tous les canaux que vous ne souhaitez plus utiliser.

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

Comment :

Retrait de IsOptedOut

IsOptedOut a été retiré dans la version 228. Auparavant, les agents pouvaient désabonner des utilisateurs avec le champ IsOptedOut. Vous utilisez maintenant MessagingConsentStatus pour désabonner des utilisateurs et différencier implicite, explicite et double consentement. Utilisez IsFullyOptedIn pour déterminer si vous pouvez communiquer avec un Utilisateur de Messagerie.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Object Reference for Salesforce and Force.com : MessagingEndUser Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Knowledge

Utilisation de l'Assistant de configuration du service pour effectuer aisément et rapidement la configuration initiale de Knowledge. Ajoutez des légendes de texte aux images pour les lecteurs d'écran. Conservez les fichiers précédemment joints en ajoutant des articles avec des pièces jointes aux e-mails. Consultez la toute dernière version d'un article favori lors de sa mise à jour.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de l'assistant de configuration du service pour configurer Knowledge

Knowledge fait désormais partie de l'Assistant de configuration du service, ce qui facilite et accélère votre configuration Knowledge initiale. Knowledge est définie par défaut avec l'Assistant de configuration du service si votre organisation Salesforce détient au moins une licence Knowledge.

Définition de vos favoris sur la dernière version des articles

Actualisez vos articles et éliminez la recherche de la dernière version. Si un article que vous avez ajouté à vos favoris est mis à jour, vous êtes désormais redirigé vers la dernière version lorsque vous sélectionnez l'article. Auparavant, le favori pointait vers l'ancienne version.

Conservation des fichiers joints lors de l'insertion d'un article à un e-mail

Ne perdez plus et ne remplacez plus les articles d'un e-mail. Désormais, lorsque vous insérez des articles et des fichiers associés dans un e-mail avec Insérer un article, les fichiers que vous aviez précédemment ajoutés sont conservés. Auparavant, les nouveaux fichiers joints remplaçaient les fichiers d'origine.

Ajout d'un texte Alt aux images dans Lightning Knowledge

Les lecteurs d'écran peuvent désormais afficher les légendes de texte alt pour décrire les images des articles Knowledge. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible dans Knowledge pour Salesforce Classic. Elle est désormais disponible dans Lightning Experience.

Utilisation de l'assistant de configuration du service pour configurer Knowledge

Knowledge fait désormais partie de l'Assistant de configuration du service, ce qui facilite et accélère votre configuration Knowledge initiale. Knowledge est définie par défaut avec l'Assistant de configuration du service si votre organisation Salesforce détient au moins une licence Knowledge.

Où : cette modification s'applique aux éditions Knowledge Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited avec Lightning Knowledge activée. Elle n'est pas disponible dans Salesforce Classic.

Pourquoi : l'Assistant de configuration du service permet de configurer de nombreuses fonctionnalités de service Salesforce à la fois. Optimisé pour Spring '21, l'Assistant de configuration du service permet désormais de :

- Activer Lightning Knowledge.
- Créer un profil et un ensemble d'autorisations Gestionnaire de Knowledge personnalisé.
- Ajouter des autorisations Knowledge aux profils personnalisés agent et superviseur.
- Créer des champs par défaut et une présentation de page par défaut Lightning Knowledge, et les attribuer aux profils agent, superviseur et Gestionnaire de Knowledge.

Comment : lorsque vous créez des utilisateurs avec l'Assistant de configuration du service, ils peuvent seulement afficher des articles Knowledge. Pour les autoriser à créer et à publier des articles, attribuez-leur des licences Knowledge User. Dans **Configuration**, accédez à **Utilisateurs** et modifiez leur profil en leur attribuant des licences Knowledge User.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Assistant de configuration de Service

Définition de vos favoris sur la dernière version des articles

Actualisez vos articles et éliminez la recherche de la dernière version. Si un article que vous avez ajouté à vos favoris est mis à jour, vous êtes désormais redirigé vers la dernière version lorsque vous sélectionnez l'article. Auparavant, le favori pointait vers l'ancienne version.

Si vous créez une autre version brouillon d'un article, la version initiale publiée de l'article favori reste affichée.

Où : cette modification s'applique aux éditions Knowledge Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited avec Lightning Knowledge activée. Elle n'est pas disponible dans Salesforce Classic.

Comment : vous pouvez ajouter des favoris uniquement à des versions spécifiques d'articles Knowledge. L'accès aux favoris est basé sur les autorisations. Pour les articles Knowledge, les favoris suivent désormais les règles suivantes :

- Si la toute dernière version a été publiée, le favori pointe vers cette version.

- Si le favori pointe actuellement vers une ancienne version publiée et que la nouvelle version est à l'état brouillon, le favori continue de pointer vers la version publiée.
- Si aucune version publiée n'existe, le favori pointe vers la dernière version brouillon. Si aucune version publiée ou brouillon n'existe, le favori pointe vers la dernière version archivée.
- Le favori pointe vers la version la plus récente dans la même langue que l'ancienne version publiée. Par exemple, si un favori pointe une version publiée en anglais et que vous publiez une nouvelle version en espagnol, le favori continue de pointer vers la version en anglais. Si vous publiez une nouvelle version en anglais, le favori pointe vers la nouvelle version.

CONSULTER ÉGALEMENT :

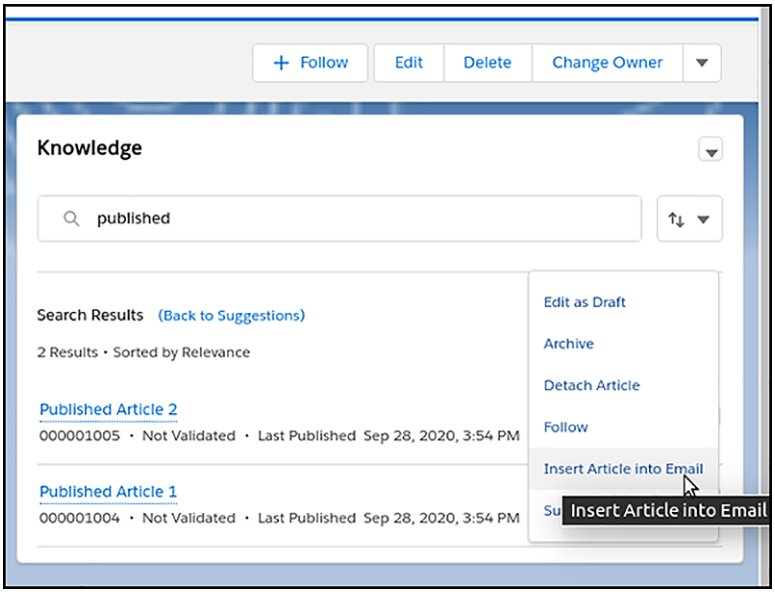
IdeaExchange : Lightning Knowledge - Favorites Should Always Pull Most Current Article Version

Conservation des fichiers joints lors de l'insertion d'un article à un e-mail

Ne perdez plus et ne remplacez plus les articles d'un e-mail. Désormais, lorsque vous insérez des articles et des fichiers associés dans un e-mail avec Insérer un article, les fichiers que vous aviez précédemment ajoutés sont conservés. Auparavant, les nouveaux fichiers joints remplaçaient les fichiers d'origine.

Où : cette modification s'applique aux éditions Knowledge Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited avec Lightning Knowledge activée. Elle n'est pas disponible dans Salesforce Classic.

Comment : dans l'objet Knowledge, sélectionnez un article, puis choisissez **Insérer l'article dans l'e-mail** dans le menu déroulant.

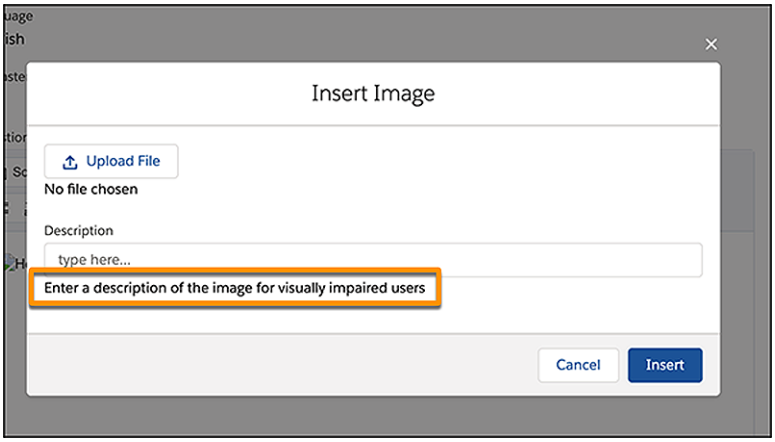


Ajout d'un texte Alt aux images dans Lightning Knowledge

Les lecteurs d'écran peuvent désormais afficher les légendes de texte alt pour décrire les images des articles Knowledge. Auparavant, cette fonctionnalité était disponible dans Knowledge pour Salesforce Classic. Elle est désormais disponible dans Lightning Experience.

Où : cette modification s'applique aux éditions Knowledge Enterprise, Essentials, Performance, Developer et Unlimited avec Lightning Knowledge activée.

Comment : lorsque vous insérez une image dans un article Knowledge, vous êtes invité à saisir une légende.



Acheminement

Le Travail après la conversation (pilote) donne aux agents le temps de terminer leur travail après la conversation.

DANS CETTE SECTION :

Temps accordé aux agents après la conversation (pilote)

Après une conversation, les agents ont souvent besoin de temps pour prendre des notes, envoyer un e-mail ou mettre à jour leurs éléments de travail. Utilisez Travail après la conversation (ACW) afin de spécifier le temps accordé aux agents avant qu'ils soient de nouveau disponible pour recevoir du travail. Le pilote ACW disponible pour les canaux Appel vocal.

Temps accordé aux agents après la conversation (pilote)

Après une conversation, les agents ont souvent besoin de temps pour prendre des notes, envoyer un e-mail ou mettre à jour leurs éléments de travail. Utilisez Travail après la conversation (ACW) afin de spécifier le temps accordé aux agents avant qu'ils soient de nouveau disponible pour recevoir du travail. Le pilote ACW disponible pour les canaux 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 Service Cloud et Sales Cloud.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Travail après la conversation n'est pas disponible dans l'aperçu et n'est pas considéré comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Temps de travail après la conversation accordé aux agents (pilote)

Gestion des requêtes

Choisissez l'adresse DE par défaut de votre organisation pour certaines notifications associées à une requête, contournez le processus complexe de configuration des autorisations en personnalisant les autorisations prédéfinies, et limitez l'utilisation de l'Attribution de présentation d'interaction afin d'empêcher les utilisateurs d'afficher les profils autres que le leur. Le basculement entre les onglets permet de créer des macros dans divers onglets sans aller-retour vers le Générateur d'applications Lightning, et le report de la date de la mise à jour de version Winter ’21 E-mail vers requête accorde aux administrateurs un délai supplémentaire pour préparer leurs organisations.

DANS CETTE SECTION :

Personnalisation de votre adresse Ne pas répondre par défaut pour les notifications par e-mail

Avant la mise à jour de la version Spring ’21, certaines modifications par e-mail sont automatiquement envoyées depuis noreply@salesforce.com lorsque l'option **Envoyer des notifications de requêtes depuis l'adresse système** est active. Vous pouvez désormais choisir l'adresse e-mail que votre organisation utilise par défaut pour les adresses d'expéditeur (De) pour certaines notifications associées aux requêtes.

Protection des profils contre les regards indiscrets avec le filtrage du profil pour l'attribution de présentation d'interaction

Les administrateurs peuvent désormais mieux contrôler les autorisations des agents et l'attribution d'exceptions. Lorsqu'il est activé, le Filtrage du profil empêche les utilisateurs d'afficher des profils via une Attribution de présentation d'interaction autre que la leur.

Intégration d'autorisations pour dynamiser votre organisation

Avec la version Spring ’21, la prise en main de la fonctionnalité Autorisation n'a jamais été aussi simple ! Les autorisations prédéfinies personnalisables sont offertes avec votre licence Service Cloud. Elles permettent aux agents de contourner le processus complexe de configuration et de bénéficier sans attendre de la puissance de la fonctionnalité.

Amélioration de votre workflow avec le basculement entre les onglets dans le Générateur de macro

Transformez les flexipages complexes avec de multiples onglets en puissants outils de productivité. Une mise à jour du Générateur de macro permet de créer des macros à travers les différents onglets sans basculer avec le Générateur d'applications Lightning.

Application automatique de la mise à jour E-mail vers requête étendue à la version Winter ’22

Une nouvelle date d'échéance de l'application de la mise à jour E-mail vers requête Winter ’21 accorde aux administrateurs jusqu'à la version Winter ’22 pour adopter les modifications à l'aide de la fonctionnalité Mise à jour de version.

Cci masqué pour les utilisateurs de Salesforce Experience

Les récentes améliorations apportées à la sécurité des requêtes limitent l'affichage des informations BccAddress pour les utilisateurs de Salesforce Experience, sauf s'ils disposent au minimum de l'autorisation de lecture ou s'ils ont envoyé l'e-mail d'origine. Le champ n'est plus affiché dans leur fil d'e-mails, et il est toujours vide dans la présentation compacte E-mail et dans la page d'accueil.

Personnalisation de votre adresse Ne pas répondre par défaut pour les notifications par e-mail

Avant la mise à jour de la version Spring ’21, certaines modifications par e-mail sont automatiquement envoyées depuis noreply@salesforce.com lorsque l'option **Envoyer des notifications de requêtes depuis l'adresse système** est active. Vous pouvez désormais choisir l'adresse e-mail que votre organisation utilise par défaut pour les adresses d'expéditeur (De) pour certaines notifications associées aux requêtes.

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

Comment : configurez et vérifiez l'adresse Ne pas répondre de votre organisation dans **Adresses de l'organisation** dans la Configuration. Cliquez ensuite sur **Activer l'exécution test** dans la Mise à jour de version pour envoyer les notifications par e-mail depuis l'adresse sélectionnée pour Commentaire de requête, Escalade de requête, Attribution de requête et lorsqu'une requête existante reçoit des

e-mails. Pour terminer, activez **Envoyer des notifications de requêtes depuis l'adresse système** dans les **Paramètres de support**, dans la page de Configuration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition d'une adresse Ne pas répondre par défaut pour les notifications par e-mail associées aux requêtes (peut être obsolète ou non disponible pendant l’aperçu de la version)

Protection des profils contre les regards indiscrets avec le filtrage du profil pour l'attribution de présentation d'interaction

Les administrateurs peuvent désormais mieux contrôler les autorisations des agents et l'attribution d'exceptions. Lorsqu'il est activé, le Filtrage du profil empêche les utilisateurs d'afficher des profils via une Attribution de présentation d'interaction autre que la leur.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Limitation des détails de profil aux utilisateurs requis (peuvent être périmées ou non disponibles pendant l’aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Attribution de journaux d'interaction dans Salesforce Classic (peut être obsolète ou non disponible pendant l’aperçu de la version)

Intégration d'autorisations pour dynamiser votre organisation

Avec la version Spring ’21, la prise en main de la fonctionnalité Autorisation n'a jamais été aussi simple ! Les autorisations prédéfinies personnalisables sont offertes avec votre licence Service Cloud. Elles permettent aux agents de contourner le processus complexe de configuration et de bénéficier sans attendre de la puissance de la fonctionnalité.

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

Comment : toutes les nouvelles organisations qui détiennent une licence Service Cloud ont automatiquement accès à une autorisation prédéfinie configurée. Les organisations existantes qui ont acheté une licence Service Cloud avant la version Spring ’21 peuvent accéder à l'autorisation prédéfinie en sélectionnant **Activer votre application Service** dans l'assistant de configuration de Service.

Amélioration de votre workflow avec le basculement entre les onglets dans le Générateur de macro

Transformez les flexipages complexes avec de multiples onglets en puissants outils de productivité. Une mise à jour du Générateur de macro permet de créer des macros à travers les différents onglets sans basculer avec le Générateur d'applications Lightning.

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

Comment : créez une macro, puis cliquez sur **Modifier les Instructions** pour accéder au Générateur de macro. Les éléments Accordéon et Onglet avec une bordure en pointillés peuvent désormais être cliqués. Ouvrez un onglet ou un accordéon qui contient des Actions rapides (par exemple le fil Chatter), choisissez une action, puis ajoutez vos instructions. Cliquez ensuite sur **Enregistrer**.

Lorsque vous cliquez sur l'une des Actions rapides dans le panneau Instructions, le Générateur de macro ouvre automatiquement l'action rapide correspondante.

Application automatique de la mise à jour E-mail vers requête étendue à la version Winter '22

Une nouvelle date d'échéance de l'application de la mise à jour E-mail vers requête Winter '21 accorde aux administrateurs jusqu'à la version Winter '22 pour adopter les modifications à l'aide de la fonctionnalité Mise à jour de version.

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

Cci masqué pour les utilisateurs de Salesforce Experience

Les récentes améliorations apportées à la sécurité des requêtes limitent l'affichage des informations BccAddress pour les utilisateurs de Salesforce Experience, sauf s'ils disposent au minimum de l'autorisation de lecture ou s'ils ont envoyé l'e-mail d'origine. Le champ n'est plus affiché dans leur fil d'e-mails, et il est toujours vide dans la présentation compacte E-mail et dans la page d'accueil.

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

Comment : les utilisateurs internes de Salesforce peuvent afficher le contenu du champ Cci. Pour les utilisateurs de communauté, la page de détail affiche toujours un champ Cci vide. Les utilisateurs de communauté peuvent afficher le contenu du champ Cci de l'e-mail uniquement s'ils ont expédié le message d'origine.

Autres modifications dans Service Cloud

Renforcement de la sécurité de votre organisation avec le filtrage du profil pour les utilisateurs de CTI.

DANS CETTE SECTION :

Information sur le profil utilisateur Shield pour Prying Eyes dans CTI

La page Détails du centre d'appels affiche uniquement le nombre d'utilisateurs du centre d'appels, conformément aux pratiques de sécurité Salesforce relatives à la limitation de la visibilité des profils utilisateur. Si le filtrage du profil est activé, seuls les utilisateurs administrateurs peuvent afficher les profils d'autres utilisateurs. Les autres utilisateurs peuvent afficher le nombre d'utilisateurs, mais pas les profils. Auparavant, les Détails du centre d'appels répertoriaient les profils des utilisateurs.

Information sur le profil utilisateur Shield pour Prying Eyes dans CTI

La page Détails du centre d'appels affiche uniquement le nombre d'utilisateurs du centre d'appels, conformément aux pratiques de sécurité Salesforce relatives à la limitation de la visibilité des profils utilisateur. Si le filtrage du profil est activé, seuls les utilisateurs administrateurs peuvent afficher les profils d'autres utilisateurs. Les autres utilisateurs peuvent afficher le nombre d'utilisateurs, mais pas les profils. Auparavant, les Détails du centre d'appels répertoriaient les profils des utilisateurs.

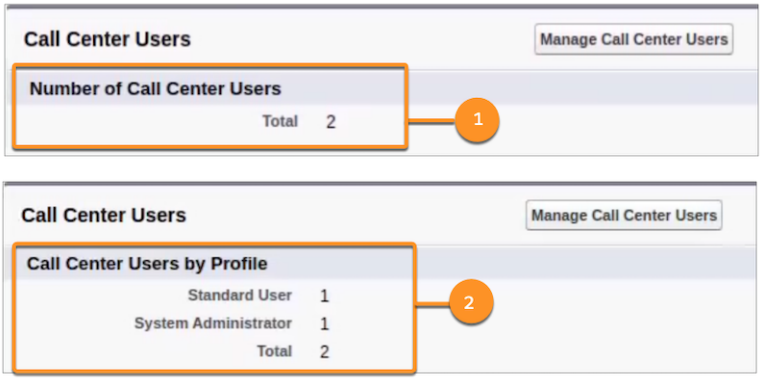
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : protégez autant que possible votre organisation en limitant qui peut afficher les utilisateurs ayant accès au système.

Comment : pour activer le filtrage du profil, dans Configuration, saisissez `Utilisateur` dans la case Recherche rapide, sélectionnez **Paramètres de gestion des utilisateurs**, puis cliquez sur **Filtrage du profil**.

Pour afficher les utilisateurs du centre d'appels, accédez à la page Détails du centre d'appels. Dans Configuration, saisissez `Centres d'appels` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Centres d'appels**. Sélectionnez un centre d'appels. Dans la page Détails du centre d'appels, faites défiler jusqu'à la section Utilisateurs du centre d'appels. Si le filtrage du profil est activé, les utilisateurs standard

affichent le nombre d'utilisateurs du centre d'appels (1) et les utilisateurs administrateurs affichent le nombre d'utilisateurs de chaque profil (2).



Ventes

Salesforce Meetings aide les équipes commerciales à se préparer pour des réunions et à interagir avec les participants. Les utilisateurs de High Velocity Sales peuvent utiliser les Connaissances des conversations Einstein avec des appels vidéo, suivre les opportunités et le chiffre d'affaires qui résultent de cadences de vente, et retirer des cadences de vente perdre les données. Ajustez les prévisions sur-le-champ avec l'application mobile Salesforce. Suivez les e-mails temporairement impossible à livrer, et testez et partagez des modèles d'e-mail.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce Meetings

Améliorez les interactions de vos commerciaux avec des prospects et des clients grâce à des outils qui facilitent et optimisent leur préparation et leur interaction avec les participants. Le Résumé de la réunion regroupe des informations sur les participants à une réunion, affiche les activités pertinentes et aide les commerciaux à préparer un langage commun entre les membres de l'équipe avant une réunion. Meeting Studio a une caméra et une vue de la présentation unique afin de favoriser l'engagement des participants pendant des réunions virtuelles.

High Velocity Sales

Les équipes commerciales peuvent désormais utiliser les Connaissances des conversations Einstein avec des appels vidéo, créer des collections d'appels et afficher des informations supplémentaires dans les tableaux de bord Connaissances des conversations. Les responsables et les commerciaux peuvent utiliser des cadences de vente avec des opportunités, désactiver des cadences de vente et préciser qui peut changer les destinataires cibles.

Sales Cloud Einstein

Le Score des opportunités Einstein utilise des modèles globaux lorsque les données d'opportunité sont insuffisantes. Le Score des pistes Einstein stocke les champs de façon plus intuitive.

Principales fonctionnalités commerciales

Ajustement embarqué des prévisions, suivi des informations sur les produits d'opportunité avec plus de flexibilité et options supplémentaires pour la conversion des pistes. Les fournisseurs de package disposent d'options supplémentaires pour configurer le comportement d'enregistrement des commandes, et la gestion des territoires d'origine va être retirée.

Fonctionnalités de productivité

Les mises à jour des e-mails et des modèles d'e-mail augmentent la productivité des commerciaux. Ils peuvent effectuer un suivi avec un client en cas de rebond temporaire d'un e-mail, pas seulement lors d'un rebond définitif. Les commerciaux peuvent planifier un e-mail inclus dans un fil de discussion. Des liens Zoom peuvent être automatiquement ajoutés pour des commerciaux à des réunions planifiées, en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité. Ajoutez des modèles d'e-mail Lightning, y compris des modèles du Générateur de modèle d'e-mail, à des packages gérés et des ensembles de modifications. Vous pouvez également les utiliser dans des automatisations Salesforce, telles que des alertes par e-mail. Dans le Générateur de modèle d'e-mail, dupliquez des composants existants au lieu de commencer à zéro.

Intégration à Google

Les versions héritées de l'extension Inbox Chrome, qui inclut des fonctionnalités Inbox telles que Suivi des e-mails et Insérer la disponibilité, sont retirées le 31 mars 2021. Les fonctionnalités Inbox sont disponibles dans intégration à Gmail avec Inbox. Les commerciaux peuvent ajouter des liens Zoom à des réunions générées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox. Nous ne représentons plus les améliorations apportées à Lightning Sync, mais vous pouvez découvrir les nouveautés de la Capture d'activité Einstein, notre produit de synchronisation de nouvelle génération.

Intégration à Microsoft®

Les versions héritées du complément Inbox Outlook, qui inclut des fonctionnalités Inbox telles que Suivi des e-mails et Insérer la disponibilité, sont retirées le 31 mars 2021. Les fonctionnalités Inbox sont disponibles dans intégration à Outlook avec Inbox. Les commerciaux peuvent ajouter des liens Zoom à des réunions générées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox. Si vous utilisez Lightning Sync dans Microsoft Office 365, préparez-vous au retrait de l'authentification de base par Microsoft en 2021. Si vous utilisez encore Salesforce for Outlook, prenez connaissance pour vos utilisateurs des conséquences du retrait du produit entre 2021 et 2023.

Salesforce Meetings

Améliorez les interactions de vos commerciaux avec des prospects et des clients grâce à des outils qui facilitent et optimisent leur préparation et leur interaction avec les participants. Le Résumé de la réunion regroupe des informations sur les participants à une réunion, affiche les activités pertinentes et aide les commerciaux à préparer un langage commun entre les membres de l'équipe avant une réunion. Meeting Studio a une caméra et une vue de la présentation unique afin de favoriser l'engagement des participants pendant des réunions virtuelles.

DANS CETTE SECTION :

Préparation de conversations productives avec un résumé de la réunion

Une réunion bien organisée, un calendrier approprié et une équipe commerciale préparée laissent une meilleure impression. Le Résumé de la réunion, qui fait partie de Salesforce Meetings, fournit à vos commerciaux une page unique dans laquelle ils peuvent regrouper et partager des informations avant une réunion. Ils peuvent consulter des connaissances sur les participants à une réunion, des rappels sur les réponses aux invitations à une réunion et d'autres détails, ainsi que l'activité des enregistrements associés.

Amélioration des événements virtuels avec Meeting Studio

Partagez une expérience de réunion inégalée avec Meeting Studio, favorisez l'engagement des prospects et des clients lors d'événements virtuels. Les commerciaux peuvent montrer la vue de leur caméra et une présentation sur la même fenêtre afin de gagner du temps et d'éviter les transitions maladroites en passant au contenu suivant. Ils peuvent adapter l'approche de leur présentation en fonction d'indices visuels provenant de leurs participants. Ils consultent les informations importantes dans le Résumé de la réunion, qui les aide à animer et à orienter la conversation pendant la réunion. Un espace leur est réservé pour prendre des notes, documenter les étapes suivantes et collaborer avec leur équipe.

Préparation de conversations productives avec un résumé de la réunion

Une réunion bien organisée, un calendrier approprié et une équipe commerciale préparée laissent une meilleure impression. Le Résumé de la réunion, qui fait partie de Salesforce Meetings, fournit à vos commerciaux une page unique dans laquelle ils peuvent regrouper et partager des informations avant une réunion. Ils peuvent consulter des connaissances sur les participants à une réunion, des rappels sur les réponses aux invitations à une réunion et d'autres détails, ainsi que l'activité des enregistrements associés.

Où : cette modification s'applique à Sales Cloud dans Lightning Experience avec les éditions Performance et Unlimited.

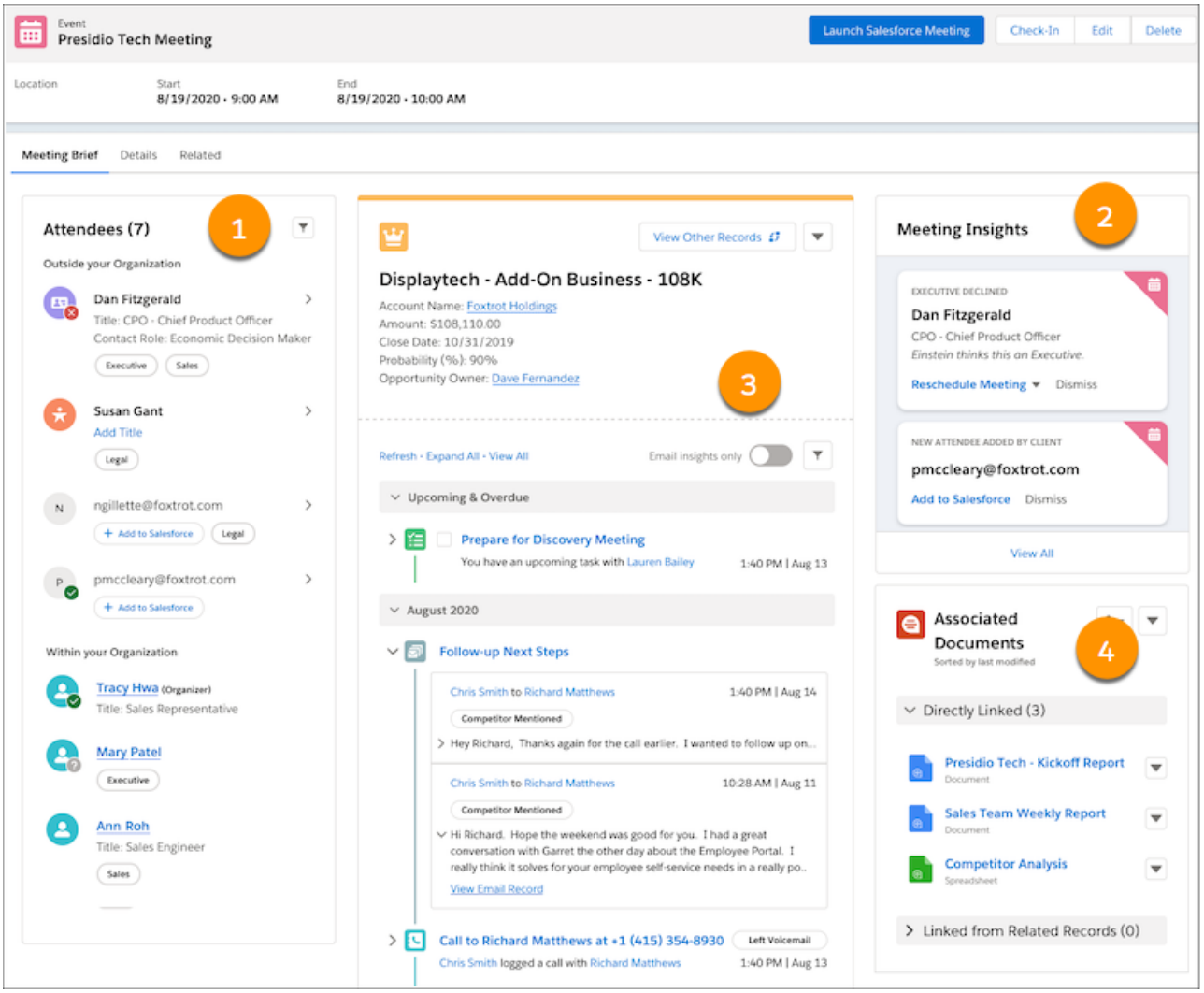
Quand : cette fonctionnalité est disponible en production peu après la mise à niveau de toutes les instances vers la version Spring '21. Pour afficher les fonctionnalités dans des organisations sandbox, exécutez la licence Match Production ou demandez une actualisation une fois la fonctionnalité disponible en production.

Qui : seuls les utilisateurs attribués à l'ensemble d'autorisations Salesforce Meetings peuvent afficher l'onglet Résumé de la réunion.

Comment : dans Configuration, saisissez `Meetings` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres**. Vérifiez et confirmez que vous avez activé une solution de synchronisation, par exemple la Capture d'activité Einstein ou Lightning Sync. Activez ensuite Salesforce Meetings et attribuez l'ensemble d'autorisations Salesforce Meetings aux utilisateurs qui doivent accéder à l'onglet Résumé de la réunion.

> Remarque: Si vous avez défini des présentations de page personnalisées pour l'enregistrement de l'événement, utilisez le Générateur d'applications Lightning pour ajouter le composant Résumé de la réunion à la présentation de page. Pour une meilleure expérience, nous recommandons d'ajouter le composant sous son propre onglet dans la présentation ou à une large zone de la page.

Une fois activé, les utilisateurs affichent l'onglet Résumé de la réunion lorsqu'ils consultent un enregistrement d'événement.



Les commerciaux peuvent vérifier qui a répondu à l'invitation à la réunion et recueillir des informations sur les participants (1). Si la synchronisation des événements de la Capture d'activité Einstein est activée, les commerciaux reçoivent un indice visuel sur la fonction et le rôle des participants à la réunion. Avec la Capture d'activité Einstein, ils reçoivent également des rappels sur l'événement, notamment lorsque les participants n'ont pas répondu ou n'ont pas tous les détails sur l'événement (2). Les commerciaux peuvent consulter l'activité de l'enregistrement associé dans la chronologie des activités (3). La chronologie des activités affiche uniquement l'activité associée à l'enregistrement important pour la réunion. Si Salesforce Anywhere (Quip) est activée, les commerciaux peuvent utiliser le composant Documents associés pour prendre des notes et consulter les documents de référence dans Quip.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Composant Documents associés Quip (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Amélioration des événements virtuels avec Meeting Studio

Partagez une expérience de réunion inégalée avec Meeting Studio, favorisez l'engagement des prospects et des clients lors d'événements virtuels. Les commerciaux peuvent montrer la vue de leur caméra et une présentation sur la même fenêtre afin de gagner du temps et d'éviter les transitions maladroites en passant au contenu suivant. Ils peuvent adapter l'approche de leur présentation en fonction d'indices visuels provenant de leurs participants. Ils consultent les informations importantes dans le Résumé de la réunion, qui les aide à animer et à orienter la conversation pendant la réunion. Un espace leur est réservé pour prendre des notes, documenter les étapes suivantes et collaborer avec leur équipe.

Où : cette modification s'applique à Sales Cloud dans Lightning Experience avec les éditions Performance et Unlimited.

Quand : cette fonctionnalité est disponible en production peu après la mise à niveau de toutes les instances vers la version Spring ’21. Pour afficher les fonctionnalités dans des organisations sandbox, exécutez la licence Match Production ou demandez une actualisation une fois la fonctionnalité disponible en production.

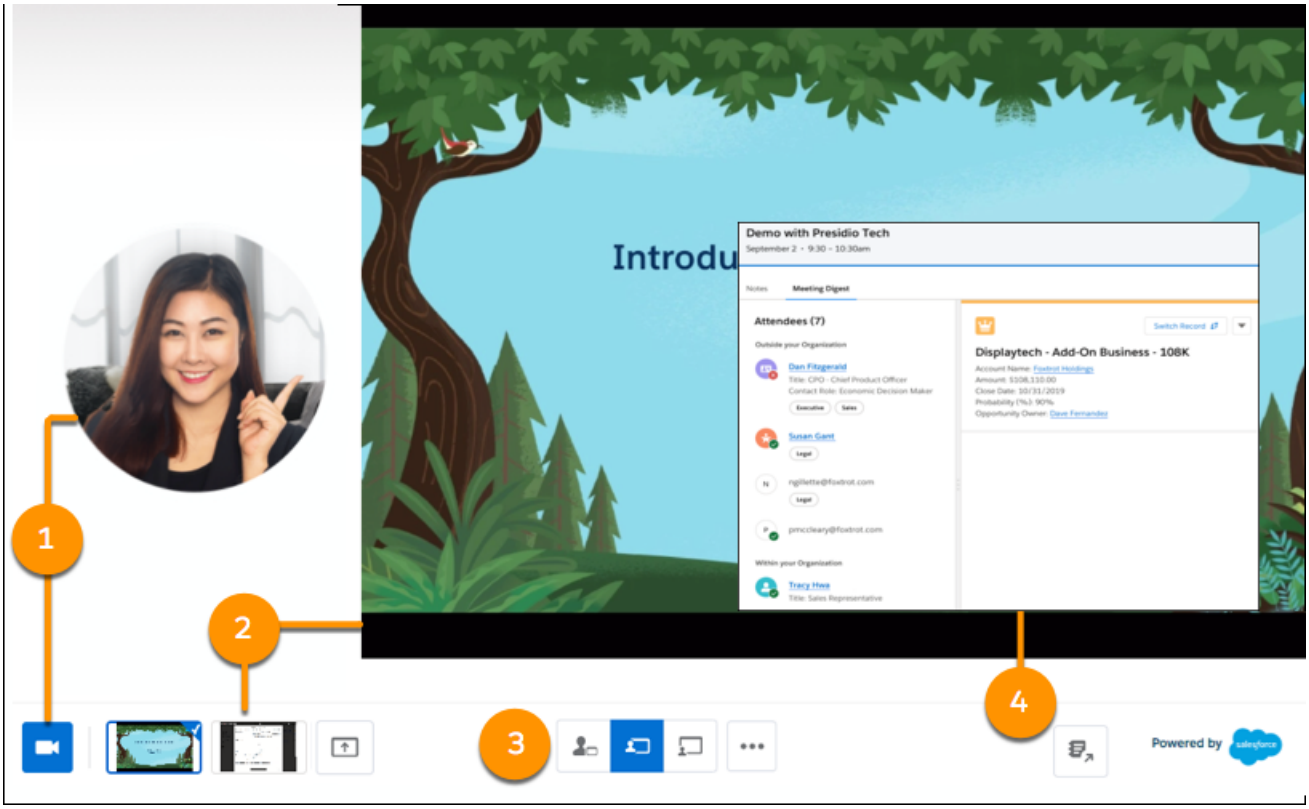
Qui : seuls les utilisateurs attribués à l'ensemble d'autorisations Salesforce Meetings peuvent utiliser Meeting Studio.

Pourquoi : les commerciaux n'ont jamais organisé autant de réunions virtuelles avec des prospects et des clients. Meeting Studio ne se substitue pas aux applications de visioconférence telles que Zoom, Google Meet ou Cisco Webex. À la place, Meeting Studio offre une expérience unique dans vos applications de vidéoconférence existantes et améliore l'expérience de présentation pour les commerciaux.

Comment : dans Configuration, saisissez `Meetings` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres**. Vérifiez et confirmez que vous avez activé une solution de synchronisation, par exemple la Capture d'activité Einstein ou Lightning Sync. Activez ensuite Salesforce Meetings et attribuez l'ensemble d'autorisations Salesforce Meetings aux utilisateurs qui doivent accéder à Meeting Studio.

Les commerciaux lancent Meeting Studio directement depuis l'onglet Résumé de la réunion dans un enregistrement d'événement. Si un lien associé, tel que Zoom ou Google Meet, est disponible pour la réunion, Meeting Studio et la réunion s'ouvrent sous deux onglets de navigateur séparés.

Conseil: Si vous souhaitez accorder l'accès à Meeting Studio à votre équipe pour les réunions qui n'ont pas d'enregistrement d'événement, ajoutez le composant Meeting Studio à la page d'accueil des utilisateurs.



Dans l'application de vidéoconférence, les commerciaux partagent l'onglet Meeting Studio au lieu d'activer leur caméra dans l'application et de basculer entre les fenêtres et les onglets partagés. L'audience affiche la vue de la caméra du commercial (1) et le contenu qu'il présente (2). Pendant la réunion, les commerciaux peuvent changer le contenu sans s'interrompre et repartager une autre fenêtre ou un autre onglet de navigateur. Pour orienter l'attention de leur audience, les commerciaux peuvent changer les vues afin de montrer leur caméra ou leur contenu pendant une réunion (3). Si les commerciaux lancent Meeting Studio directement depuis le Résumé de la réunion, ils ont également accès aux informations de la réunion dans le résumé (4). Le panneau du présentateur réserve un espace de prise de notes pour s'assurer que chacun participe avant, pendant et après la réunion.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Vidéo Salesforce : Welcome to Meeting Studio (en anglais uniquement) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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

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

High Velocity Sales

Les équipes commerciales peuvent désormais utiliser les Connaissances des conversations Einstein avec des appels vidéo, créer des collections d'appels et afficher des informations supplémentaires dans les tableaux de bord Connaissances des conversations. Les responsables et les commerciaux peuvent utiliser des cadences de vente avec des opportunités, désactiver des cadences de vente et préciser qui peut changer les destinataires cibles.

High Velocity Sales et ses fonctionnalités sont disponibles moyennant un coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce. Sales Dialer est également disponible en tant que licence complémentaire moyennant un coût supplémentaire.

DANS CETTE SECTION :

Connaissances des conversations Einstein

L'Accompagnement d'appel a été renommé et prend désormais en charge les appels vidéo. Les utilisateurs peuvent aisément créer et partager des groupes d'appels vidéo avec des collections d'appels. Les responsables commerciaux peuvent accéder aux données des appels vidéo dans les tableaux de bord Connaissances des conversations.

Utilisation de cadences de vente pour faire avancer des opportunités et suivre des engagements cibles

Votre équipe commerciale peut profiter de l'efficacité des cadences de vente pour faire progresser les opportunités. Les responsables commerciaux peuvent créer des opportunités qui entretiennent les cadences de vente. Lorsque vous ajoutez le composant Engagements commerciaux, les responsables et les commerciaux peuvent afficher le statut de cadence de vente des cibles, et l'activité d'engagement récente dans les opportunités et dans des pages d'enregistrement cibles.

Retrait de cadences de vente sans perdre leurs données

Vos responsables commerciaux peuvent désormais retirer les cadences de vente qu'ils n'utilisent plus. En désactivant une cadence de vente, ils empêchent l'ajout de nouvelles cibles sans supprimer la cadence de vente ou ses données historiques. Les cibles existantes d'une cadence de vente désactivée sont conservées jusqu'à leur réalisation.

Spécification des personnes qui peuvent changer les bénéficiaires cibles

Aidez vos commerciaux à gérer les prospects. Le nouveau paramètre Limiter qui peut changer les bénéficiaires cibles permet de choisir les membres d'équipe autorisés à mettre à jour les destinataires cibles lorsque l'option Changer les bénéficiaires cibles est activée. Les responsables commerciaux peuvent accorder l'autorisation de mise à jour des destinataires uniquement à d'autres responsables ou à des utilisateurs spécifiques.

Détails supplémentaires sur les performances des cadences de vente

L'objet Métriques mensuelles des étapes de cadence de vente facilite pour les responsables commerciaux la consultation des statistiques d'engagement de cibles d'un mois à l'autre pour des étapes de cadence de vente, des modèles d'e-mail et des scripts d'appel. Les dispositions de cible de cadence de vente sont désormais disponibles dans les rapports. Les tableaux de bord Einstein Analytics High Velocity Sales Performance contiennent désormais des statistiques de clics sur les liens des e-mails et de réponses aux e-mails.

Connaissances des conversations Einstein

L'Accompagnement d'appel a été renommé et prend désormais en charge les appels vidéo. Les utilisateurs peuvent aisément créer et partager des groupes d'appels vidéo avec des collections d'appels. Les responsables commerciaux peuvent accéder aux données des appels vidéo dans les tableaux de bord Connaissances des conversations.

Les Connaissances des conversations Einstein n'enregistrent pas vos appels. Vous le connectez à votre système d'enregistrement, par exemple Sales 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 :

Accompagnement d'appel Einstein renommé en Connaissances des conversations Einstein

Une solution d'accompagnement sous n'importe quel autre nom pourrait tout aussi bien vendre. Pratique.

Utilisation des Connaissances des conversations avec des appels vidéo

Recevez pour vos appels vidéo les mêmes connaissances et les mêmes moments que vous receviez déjà pour les appels téléphoniques. Les utilisateurs des Connaissances des conversations peuvent accéder au support vidéo une fois Zoom intégré.

Création et partage de collections d'appels

Organisez vos appels dans des catégories, par exemple Appel initial effectif ou Comment gérer les questions de tarification. Définissez des appels accessibles et modifiables. Les responsables et les commerciaux peuvent aisément créer et accéder à des groupes d'appels vocaux utiles.

Accès aux données d'appels vidéo dans les tableaux de bord Connaissances des conversations

Vous souhaitez afficher les données de tous vos appels vidéo ? Aucun problème. Les responsables commerciaux peuvent désormais filtrer les tableaux de bord Connaissances des conversations par type de conversation.

Accompagnement d'appel Einstein renommé en Connaissances des conversations Einstein

Une solution d'accompagnement sous n'importe quel autre nom pourrait tout aussi bien vendre. Pratique.

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.

Utilisation des Connaissances des conversations avec des appels vidéo

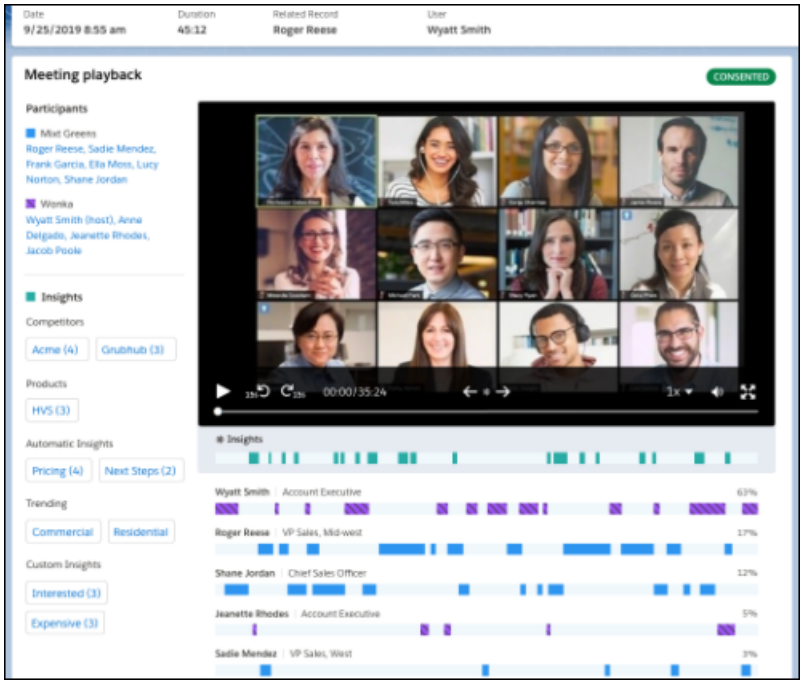
Recevez pour vos appels vidéo les mêmes connaissances et les mêmes moments que vous receviez déjà pour les appels téléphoniques. Les utilisateurs des Connaissances des conversations peuvent accéder au support vidéo une fois Zoom intégré.

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.

Quand : cette fonctionnalité est disponible ultérieurement dans la version Spring '21.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs de High Velocity Sales qui ont accès aux Connaissances des conversations Einstein.

Pourquoi : utilisez plusieurs fonctionnalités utiles des Connaissances des conversations avec des appels vidéo. Accédez aux réunions enregistrées directement dans Salesforce, et examinez les connaissances et les tendances exposées par les appels. Identifiez les mentions de concurrents, de produits, de mots-clés personnalisés, de discussions sur les prix, ainsi que les étapes à suivre.

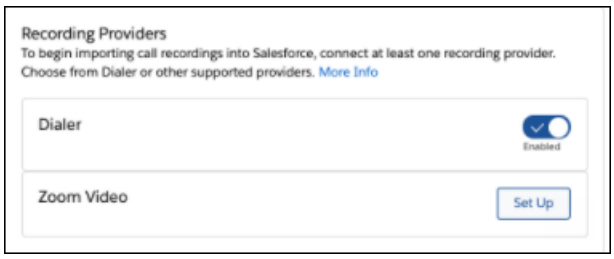


Depuis l'enregistrement d'un appel vidéo, les utilisateurs des Connaissances des conversations peuvent lire les enregistrements et consulter les détails de l'appel. Cliquez sur les différentes mentions pour mettre en évidence ou accéder à des zones spécifiques de l'appel.

Les responsables peuvent également afficher les données d'appels vidéo dans les tableaux de bord Connaissances des conversations, et afficher les appels vidéo exposés dans les e-mails des principaux points des appels.

Les fonctionnalités d'appels vocaux ne sont pas toutes prises en charge, notamment le partage d'enregistrement, les collections d'appels ou l'accès Chatter.

Comment : pour accéder au support vidéo, ajoutez Vidéo Zoom en tant que fournisseur d'enregistrement dans les Paramètres des Connaissances des conversations, dans la Configuration.



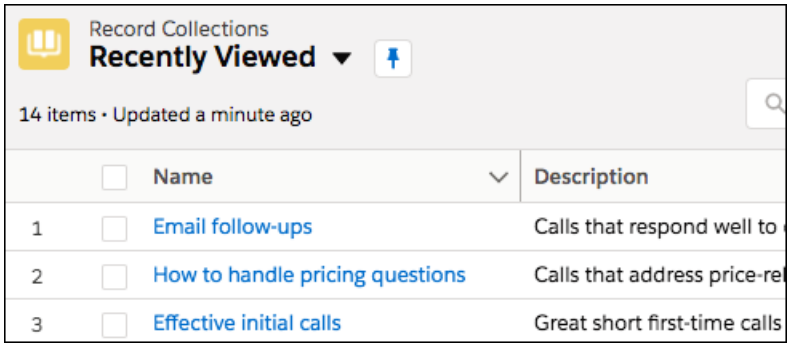
Création et partage de collections d'appels

Organisez vos appels dans des catégories, par exemple Appel initial effectif ou Comment gérer les questions de tarification. Définissez des appels accessibles et modifiables. Les responsables et les commerciaux peuvent aisément créer et accéder à des groupes d'appels vocaux utiles.

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 utilisateurs de High Velocity Sales qui ont accès aux Connaissances des conversations Einstein.

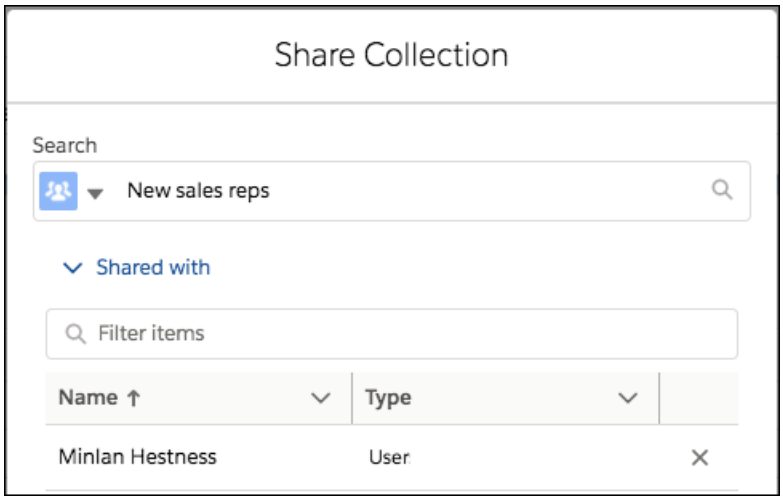
Pourquoi : les responsables commerciaux peuvent désormais créer et partager des collections d'appels, ce qui permet aux utilisateurs d'accéder à une banque d'appels utiles organisés par catégorie.



Les utilisateurs reçoivent une notification lorsque des collections sont partagées avec eux.

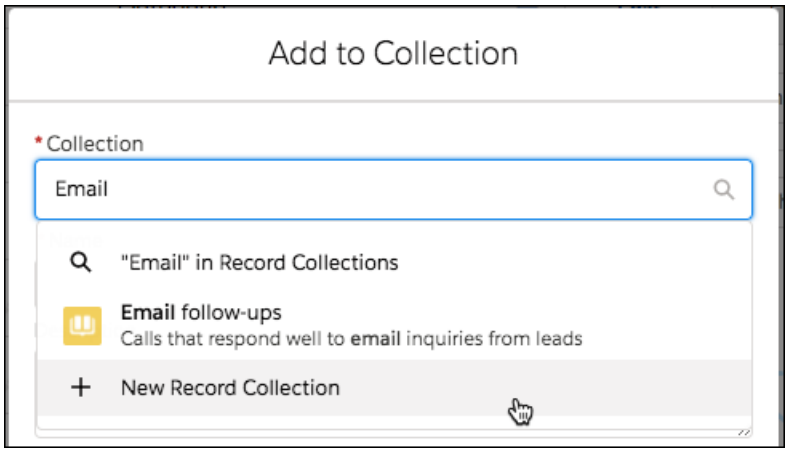
Les responsables ou les commerciaux peuvent créer des collections. Les collections sont privées par défaut, mais les responsables commerciaux peuvent accéder aux collections de leurs commerciaux par l'intermédiaire de la hiérarchie des rôles.

Les utilisateurs standard ont par défaut accès en affichage aux collections, mais ils peuvent consulter les éléments qu'elles contiennent uniquement si les collections sont partagées avec eux. Le propriétaire d'une collection peut la partager avec des utilisateurs individuels ou des groupes publics.



Comment : accédez aux collections d'appels depuis le menu du tableau de bord Connaissances des conversations. Vous pouvez également rechercher des Collections d'enregistrements via le Lanceur d'application ou afficher un lien vers les enregistrements dans le menu de navigation.

Les commerciaux peuvent ajouter les enregistrements d'appels qui leur appartiennent et les responsables peuvent ajouter les appels auxquels ils ont accès. Pour ajouter un appel vocal à une collection, cliquez sur Ajouter à la collection depuis l'enregistrement de l'appel. Les responsables et les commerciaux peuvent également créer une collection directement depuis la fenêtre modale Ajouter à la collection.



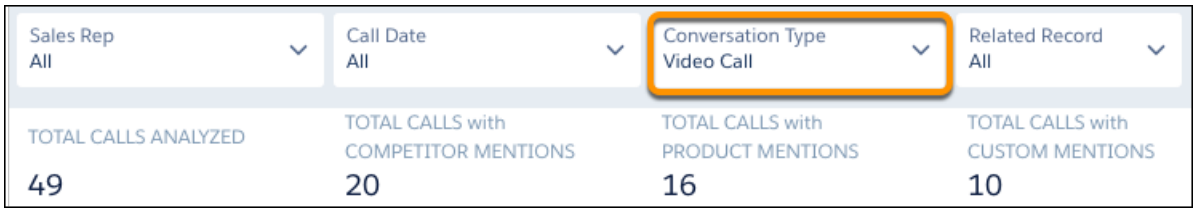
Accès aux données d'appels vidéo dans les tableaux de bord Connaissances des conversations

Vous souhaitez afficher les données de tous vos appels vidéo ? Aucun problème. Les responsables commerciaux peuvent désormais filtrer les tableaux de bord Connaissances des conversations par type de conversation.

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.

Comment : depuis les pages Vue d'ensemble et Mentions, les responsables commerciaux peuvent désormais filtrer par type de conversation pour des tableaux de bord Wave.



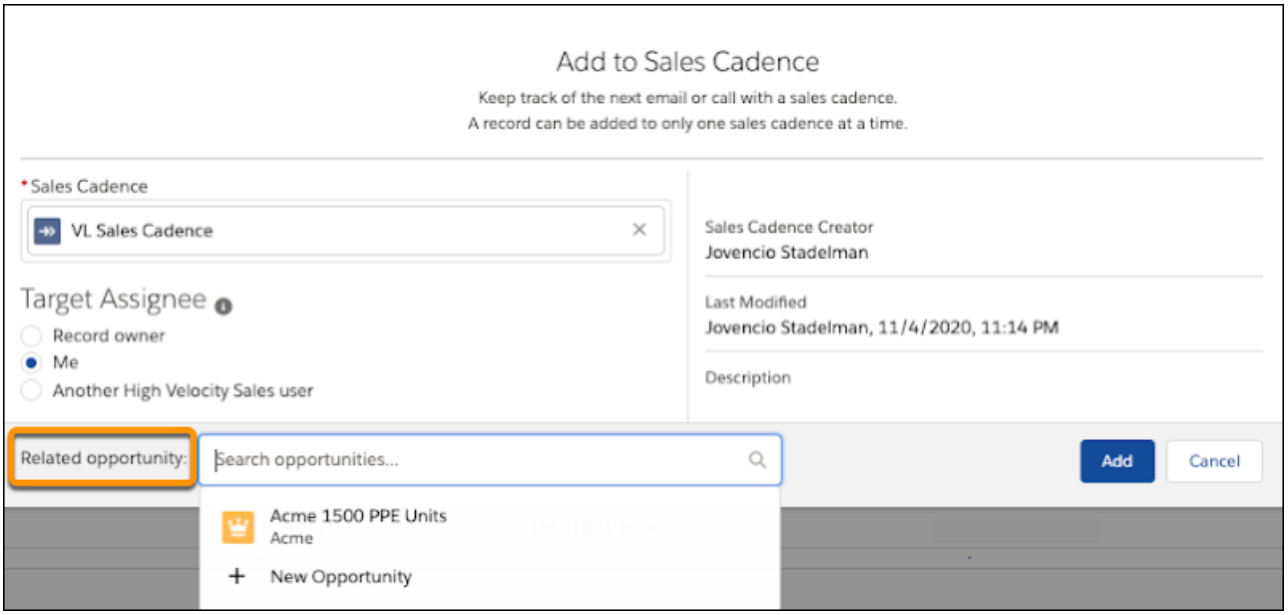
Utilisation de cadences de vente pour faire avancer des opportunités et suivre des engagements cibles

Votre équipe commerciale peut profiter de l'efficacité des cadences de vente pour faire progresser les opportunités. Les responsables commerciaux peuvent créer des opportunités qui entretiennent les cadences de vente. Lorsque vous ajoutez le composant Engagements commerciaux, les responsables et les commerciaux peuvent afficher le statut de cadence de vente des cibles, et l'activité d'engagement récente dans les opportunités et dans des pages d'enregistrement cibles.

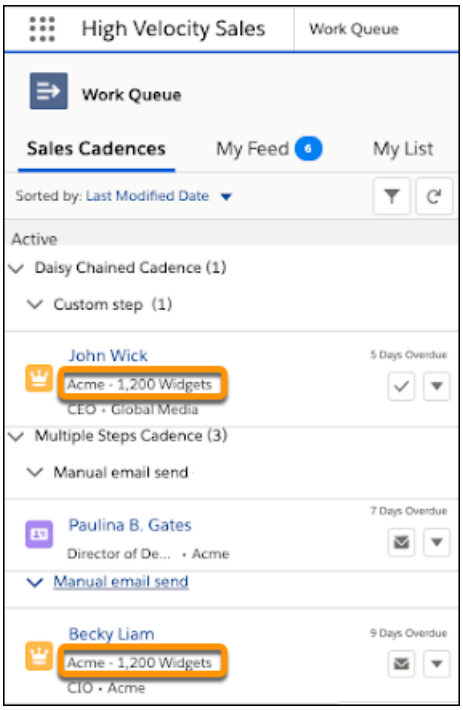
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation High Velocity Sales User ou High Velocity Sales Cadence Creator.

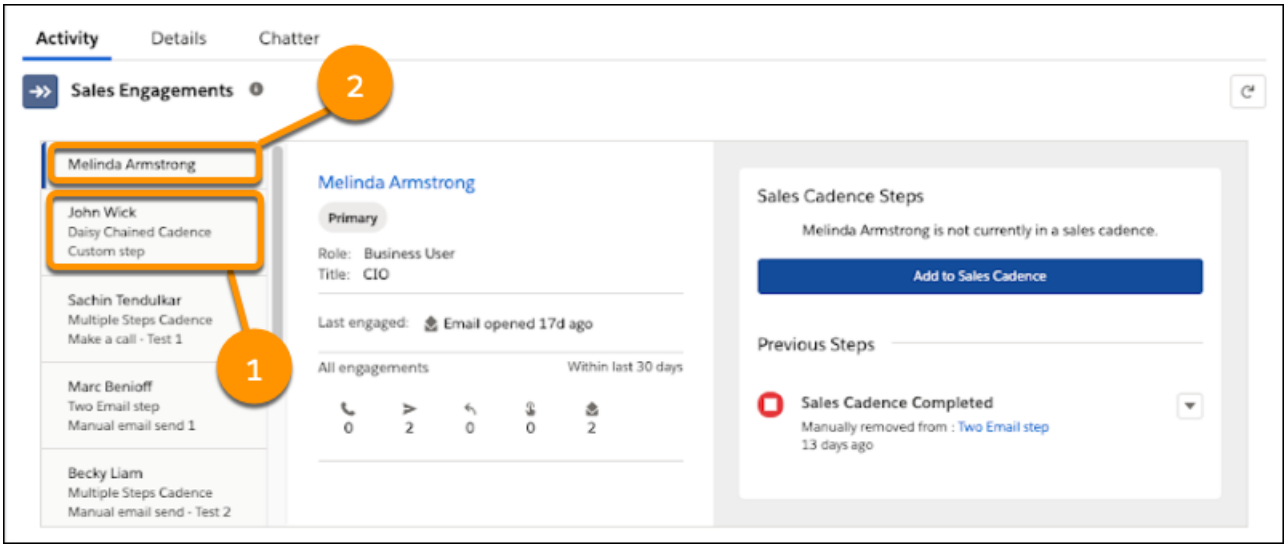
Pourquoi : désormais, lorsque les responsables ou les commerciaux ajoutent des cibles à une cadence de vente, ils peuvent associer des opportunités aux cibles.



Les opportunités associées à des cibles contact et compte personnel sont affichées dans la File d'attente des travaux des cibles. Un clic sur un élément ouvre la cible et l'opportunité.

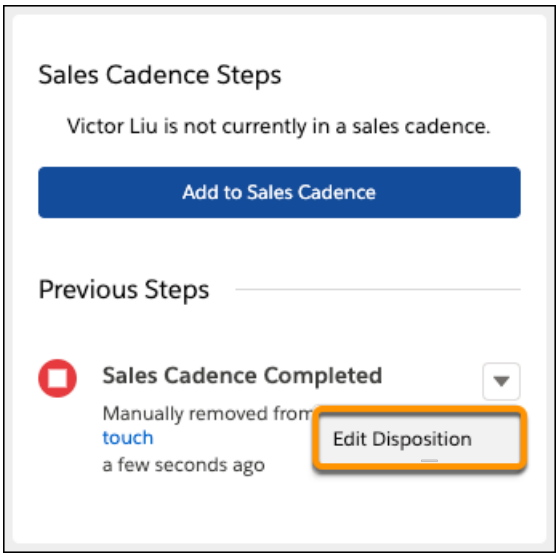


Dans des opportunités, le composant Engagements commerciaux affiche l'activité d'engagement de chaque rôle de contact d'opportunité. Les informations d'engagement sont disponibles pour les contacts, qu'ils soient dans une cadence de vente (1) ou non (2). Vous pouvez ajouter le composant dans une orientation large ou étroite.

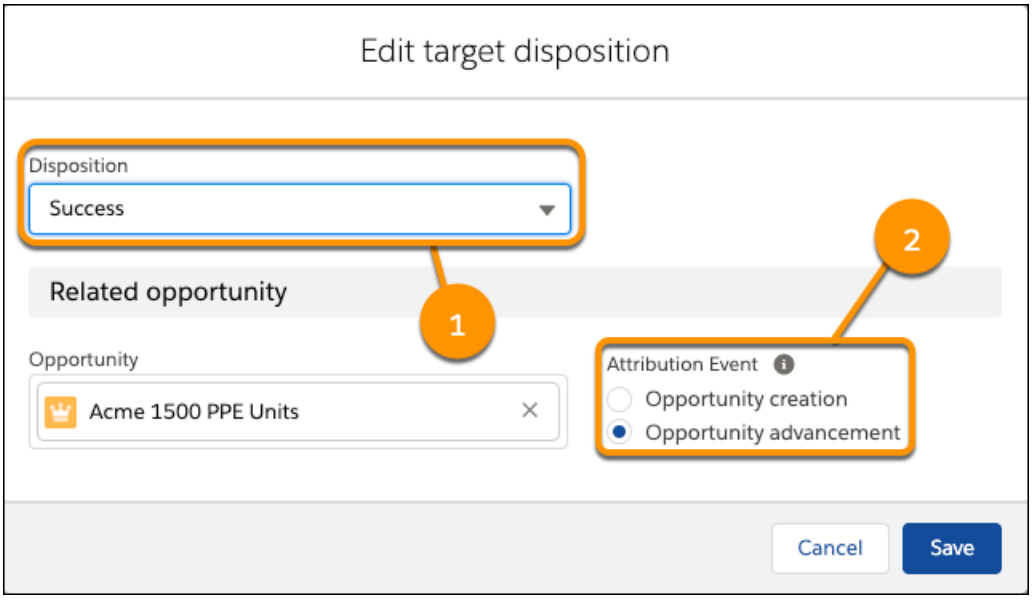


Le composant Engagements commerciaux est également disponible pour les enregistrements de piste, de contact et de compte personnel. Il inclut la progression dans les étapes de cadence de vente de la cible, et remplace ainsi le composant existant Étapes de cadence de vente dans les présentations de page.

Les responsables commerciaux peuvent mettre à jour l'opportunité associée et la disposition d'une cible pendant ou après la réalisation de la cadence de vente.



La disposition cible (1) indique le résultat de la cadence de vente pour la cible. La disposition peut être définie par l'utilisateur avec un retrait manuel ou automatiquement lorsque la cible est réalisée ou quitte via un critère de sortie. L'Événement d'attribution (2) spécifie si l'opportunité doit être attribuée à la cadence de vente lors de la création de l'opportunité ou de la progression des étapes d'opportunité.



Comment : dans Configuration, activez Associer les opportunités à des cadences de vente.

Ajoutez ensuite le composant Engagements commerciaux à des présentations de pages d'opportunité, de piste, de contact et de compte personnel.

Retrait de cadences de vente sans perdre leurs données

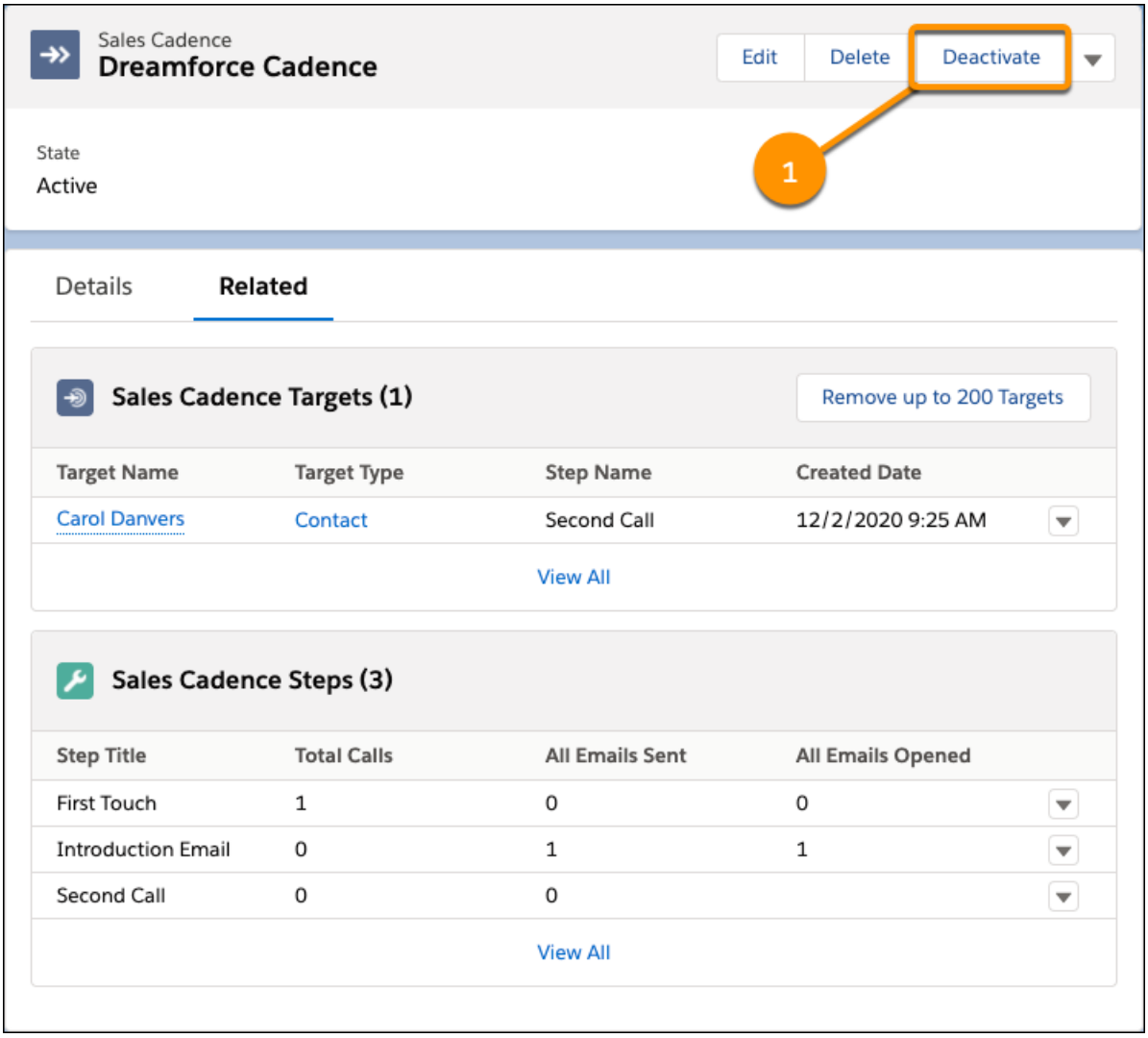
Vos responsables commerciaux peuvent désormais retirer les cadences de vente qu'ils n'utilisent plus. En désactivant une cadence de vente, ils empêchent l'ajout de nouvelles cibles sans supprimer la cadence de vente ou ses données historiques. Les cibles existantes d'une cadence de vente désactivée sont conservées jusqu'à leur réalisation.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation High Velocity Sales User ou High Velocity Sales Cadence Creator.

Pourquoi : pour actualiser leur modèle de portée commerciale, les responsables commerciaux remplacent les anciennes cadences de vente par de nouvelles. La désactivation d'une cadence de vente empêche son utilisation, préserve ses données et évite toute confusion avec les nouvelles cadences de vente.

Comment : l'action Désactiver est disponible dans les pages d'enregistrement de cadences de vente.

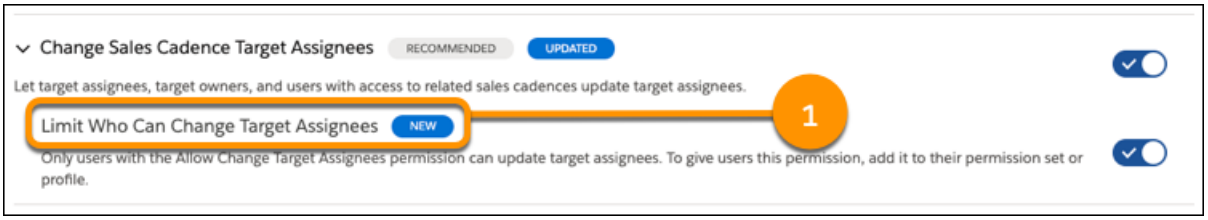


Spécification des personnes qui peuvent changer les bénéficiaires cibles

Aidez vos commerciaux à gérer les prospects. Le nouveau paramètre Limiter qui peut changer les bénéficiaires cibles permet de choisir les membres d'équipe autorisés à mettre à jour les destinataires cibles lorsque l'option Changer les bénéficiaires cibles est activée. Les responsables commerciaux peuvent accorder l'autorisation de mise à jour des destinataires uniquement à d'autres responsables ou à des utilisateurs spécifiques.

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

Comment : dans Configuration, activez Limiter qui peut changer les bénéficiaires cibles (1), puis attribuez l'autorisation Changer les destinataires d'une cible de cadence de vente à des utilisateurs individuels ou à des groupes.

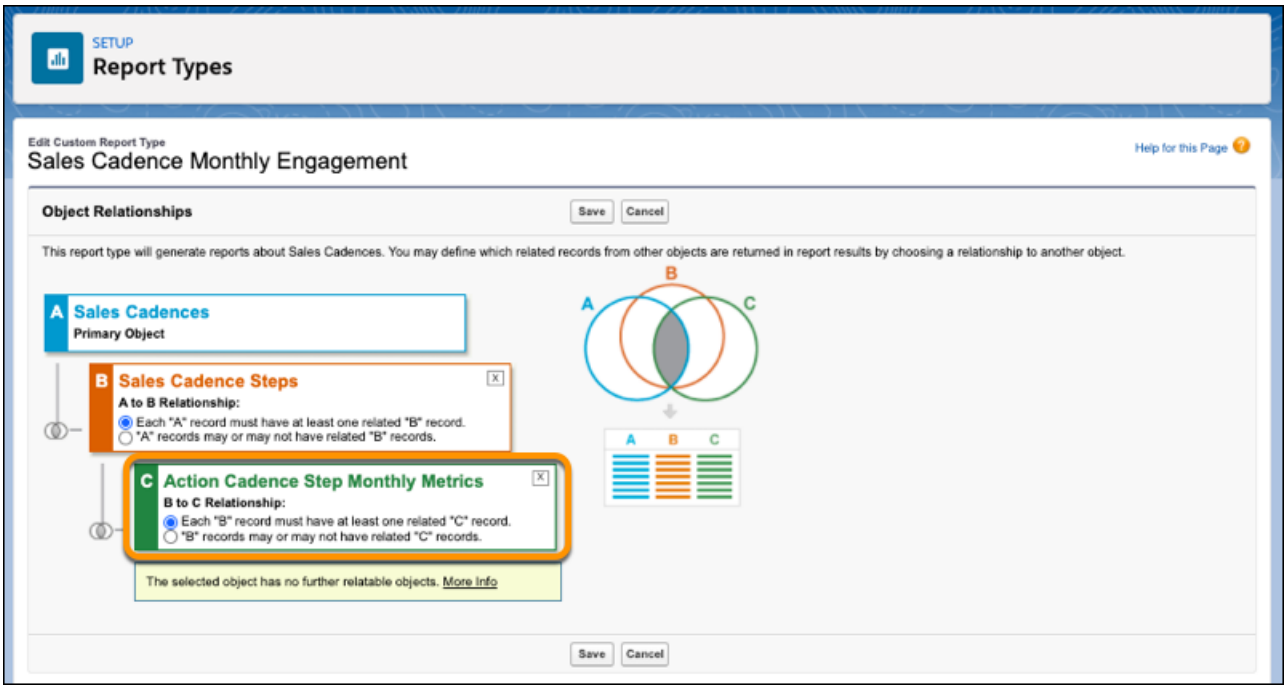


Détails supplémentaires sur les performances des cadences de vente

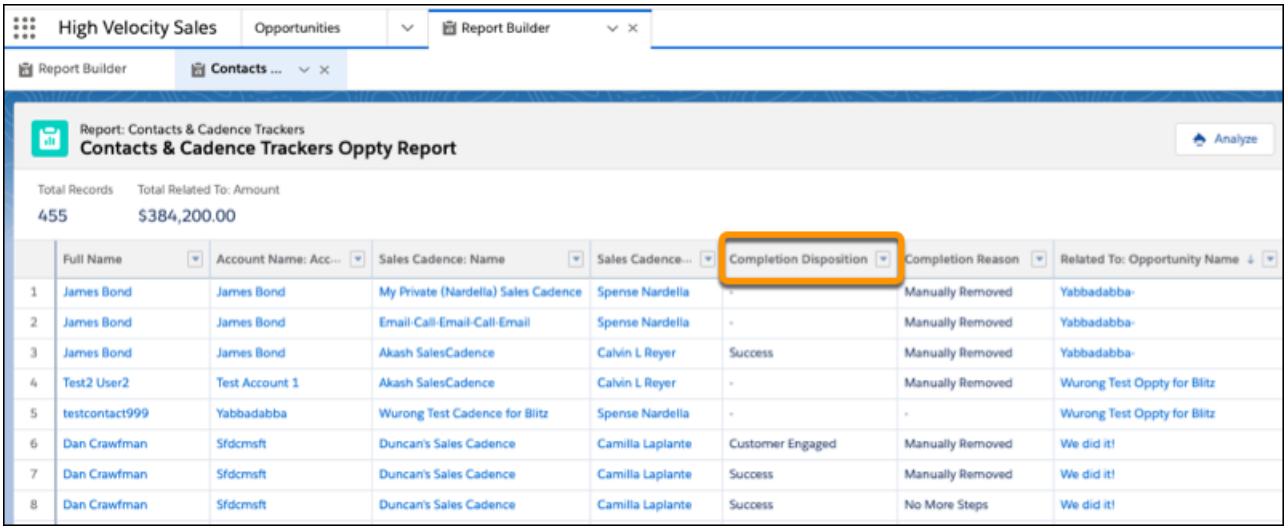
L'objet Métriques mensuelles des étapes de cadence de vente facilite pour les responsables commerciaux la consultation des statistiques d'engagement de cibles d'un mois à l'autre pour des étapes de cadence de vente, des modèles d'e-mail et des scripts d'appel. Les dispositions de cible de cadence de vente sont désormais disponibles dans les rapports. Les tableaux de bord Einstein Analytics High Velocity Sales Performance contiennent désormais des statistiques de clics sur les liens des e-mails et de réponses aux e-mails.

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

Pourquoi : le nouvel objet Métriques mensuelles des étapes de cadence de vente regroupe des données de performance par mois, qui aident les responsables à identifier des tendances saisonnières en performance. Des types de rapport personnalisés pour des modèles d'e-mail, des scripts d'appels et des étapes de cadence de vente prennent en charge la liaison avec ces objets. Les responsables peuvent ainsi consulter les totaux mensuels des ouvertures d'e-mails, des appels passés, des étapes terminées, et davantage.



En examinant les performances de suivi de cadences, les responsables peuvent également consulter des informations sur la disposition des cibles de cadence.



Vous pouvez utiliser des relations de référence pour ajouter des champs d'opportunité, notamment Nom de l'opportunité, Étape, Montant, à des types de rapport personnalisé pour les suiveurs de cadence de vente avec des contacts, des pistes et des comptes.

La liste associée Étapes de la cadence de vente, dans les enregistrements de cadence de vente, affiche désormais tous les types d'étape de vente avec leurs statistiques de réalisation.

Sales Cloud Einstein

Le Score des opportunités Einstein utilise des modèles globaux lorsque les données d'opportunité sont insuffisantes. Le Score des pistes Einstein stocke les champs de façon plus intuitive.

DANS CETTE SECTION :

Activation du Score des opportunités Einstein avec moins de données

Vous pouvez désormais activer le Score des opportunités Einstein, même avec des jeux de données plus petits. Einstein s'appuie sur un modèle de score global qui utilise des données agrégées anonymes afin de permettre à tout le monde d'établir un score sur leurs opportunités. Si vous avez suffisamment de données, Einstein bascule vers un modèle de score élaboré uniquement avec ces données.

Stockage des champs inclus au lieu des champs exclus dans le Score des pistes Einstein

Auparavant, le Score des pistes Einstein stockait la liste des champs de piste à exclure du modèle de score. Si vous ajoutez de nouveaux champs de pistes personnalisés après avoir exécuté le Score des pistes Einstein, ajoutez les champs à la liste utilisée par le modèle de score dans la Configuration.

Activation du Score des opportunités Einstein avec moins de données

Vous pouvez désormais activer le Score des opportunités Einstein, même avec des jeux de données plus petits. Einstein s'appuie sur un modèle de score global qui utilise des données agrégées anonymes afin de permettre à tout le monde d'établir un score sur leurs opportunités. Si vous avez 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.

Quand : les modèles globaux pour le Score des opportunités Einstein sont disponibles plus tard dans la version Spring ’21.

Pourquoi : l'intelligence d'Einstein s'appuie sur les données. Les entreprises plus petites, ou qui débutent dans Salesforce ou avec un objet Salesforce particulier, ne vont probablement avoir suffisamment de données pour le Score des opportunités Einstein. Avec les modèles globaux, tout le monde peut générer des scores sur les opportunités.

Comment : pour déterminer si vous êtes prêt à utiliser un modèle global ou un modèle de client unique, exécutez l'Évaluation de la préparation à Einstein depuis la Configuration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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)

Salesforce Einstein

Stockage des champs inclus au lieu des champs exclus dans le Score des pistes Einstein

Auparavant, le Score des pistes Einstein stockait la liste des champs de piste à exclure du modèle de score. Si vous ajoutez de nouveaux champs de pistes personnalisés après avoir exécuté le Score des pistes Einstein, ajoutez les champs à la liste utilisée par le modèle de score dans la Configuration.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein

Principales fonctionnalités commerciales

Ajustement embarqué des prévisions, suivi des informations sur les produits d'opportunité avec plus de flexibilité et options supplémentaires pour la conversion des pistes. Les fournisseurs de package disposent d'options supplémentaires pour configurer le comportement d'enregistrement des commandes, et la gestion des territoires d'origine va être retirée.

DANS CETTE SECTION :

Prévisions collaboratives

Les prévisions collaboratives prennent désormais en charge les ajustements.

Opportunités

Les équipes commerciales suivent les informations sur les enregistrements de produits d'opportunités avec plus de flexibilité.

Pistes

Les commerciaux bénéficient de plus de flexibilité lors de la conversion des pistes.

Campagnes

Essayez la nouvelle fonctionnalité Comptes en tant que membres de campagne (bêta) qui facilite vos efforts marketing basés sur le compte.

Commandes

Les fournisseurs de package peuvent configurer le type de comportement d'enregistrement des commandes que leurs packages de deuxième génération et non verrouillés prennent en charge.

Autres modifications des principales fonctionnalités de vente

Le retrait de la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine est programmé à compter de la version Summer '21.

Prévisions collaboratives

Les prévisions collaboratives prennent désormais en charge les ajustements.

DANS CETTE SECTION :

Ajustement embarqué de vos prévisions

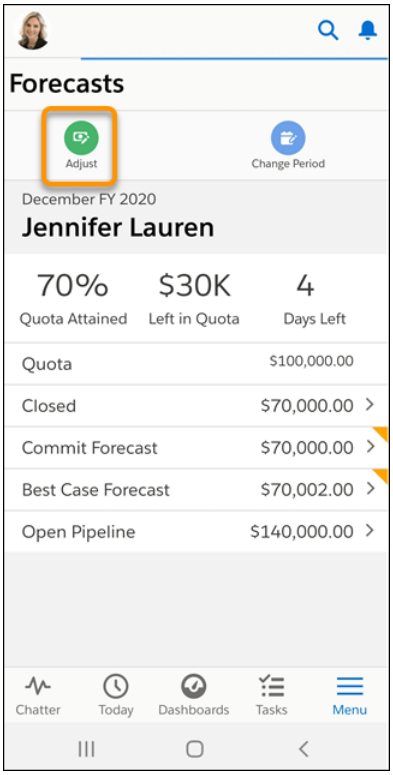
L'application mobile Salesforce prend désormais en charge les ajustements des prévisions. Dans l'application mobile, vous pouvez ajuster vos propres prévisions, mais pas celles de vos subordonnés. Auparavant, toutes les prévisions mobiles étaient en lecture seule.

Ajustement embarqué de vos prévisions

L'application mobile Salesforce prend désormais en charge les ajustements des prévisions. Dans l'application mobile, vous pouvez ajuster vos propres prévisions, mais pas celles de vos subordonnés. Auparavant, toutes les prévisions mobiles étaient en lecture seule.

Où : cette modification s'applique à toutes les versions de l'application mobile Salesforce dans les éditions Professional, Performance et Developer, et dans les éditions Enterprise et Unlimited avec Sales Cloud.

Comment : dans Prévisions sur un écran tactile, touchez **Ajuster** pour commencer. Vous pouvez également toucher la prévision que vous souhaitez ajuster, puis toucher **Ajuster**. Saisissez l'ajustement, ajoutez une note facultative, puis enregistrez vos modifications.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ajustement des prévisions dans les prévisions collaboratives (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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)

Opportunités

Les équipes commerciales suivent les informations sur les enregistrements de produits d'opportunités avec plus de flexibilité.

DANS CETTE SECTION :

Actions supplémentaires avec les produits d'opportunité

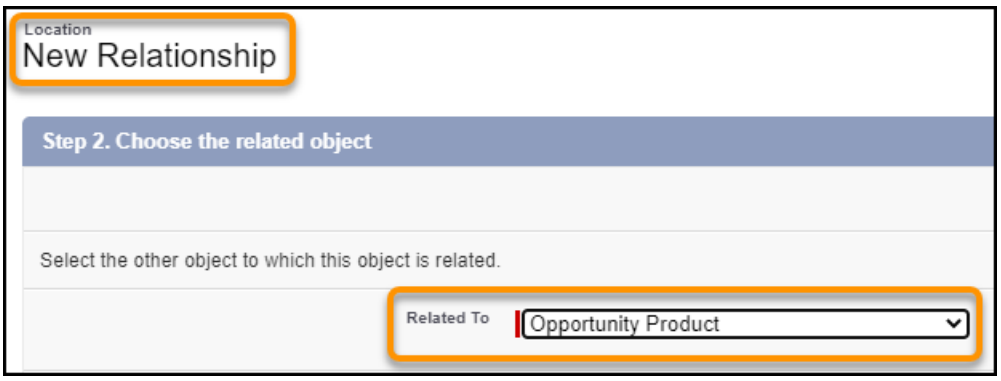
Offrez à vos équipes commerciales plus de flexibilité dans le suivi des informations sur les enregistrements de produits d'opportunité. Par exemple, un commercial souhaite suivre deux emplacements de livraison dans la liste associée d'un enregistrement de produit d'opportunité. Vous pouvez désormais créer une relation entre des objets et une présentation de page.

Actions supplémentaires avec les produits d'opportunité

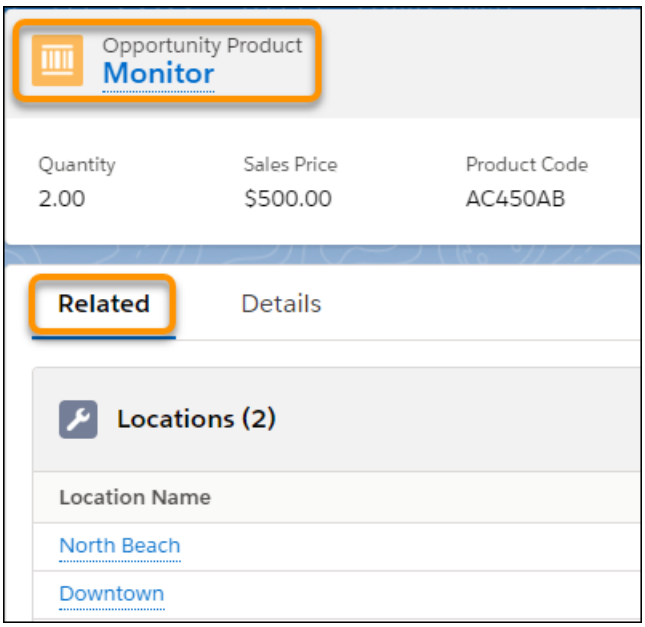
Offrez à vos équipes commerciales plus de flexibilité dans le suivi des informations sur les enregistrements de produits d'opportunité. Par exemple, un commercial souhaite suivre deux emplacements de livraison dans la liste associée d'un enregistrement de produit d'opportunité. Vous pouvez désormais créer une relation entre des objets et une présentation de page.

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

Comment : dans vos paramètres de gestion des objets, créez une relation de référence entre des objets standard ou personnalisés et Produit d'opportunité (l'objet OpportunityLineItem). Assurez-vous que le champ de relation et les listes associées sont ajoutés aux présentations de page dans lesquelles vous souhaitez les afficher.



Dans cet exemple, l'objet personnalisé Emplacement a une relation de référence avec Produit d'opportunité.



Les commerciaux peuvent désormais suivre les emplacements de livraison North Beach et Downtown sous Surveiller dans l'enregistrement du produit.

L'API Enterprise prend en charge les relations de référence entre des objets standard et personnalisés, et l'objet OpportunityLineItem.

Remarque: Vous reconnaissez ? La fonctionnalité était brièvement disponible dans la version Winter '21, mais nous avons dû la retirer suite au trac excessif d'une requête. Après quelques répétitions supplémentaires, elle est prête pour passer sous le feu des projecteurs !

Pistes

Les commerciaux bénéficient de plus de flexibilité lors de la conversion des pistes.

DANS CETTE SECTION :

Conversion simultanée de pistes en compte personnel et compte professionnel avec l'API
Si vos clients comprennent des personnes et des groupes, vos équipes commerciales peuvent associer simultanément les pistes converties en compte personnel et compte professionnel. Une banque peut par exemple créer un compte personnel pour chaque membre d'une famille et regrouper la famille dans un compte professionnel. Pour activer ces conversions de piste, élaborez un flux personnalisé avec l'API.

Conversion simultanée de pistes en compte personnel et compte professionnel avec l'API

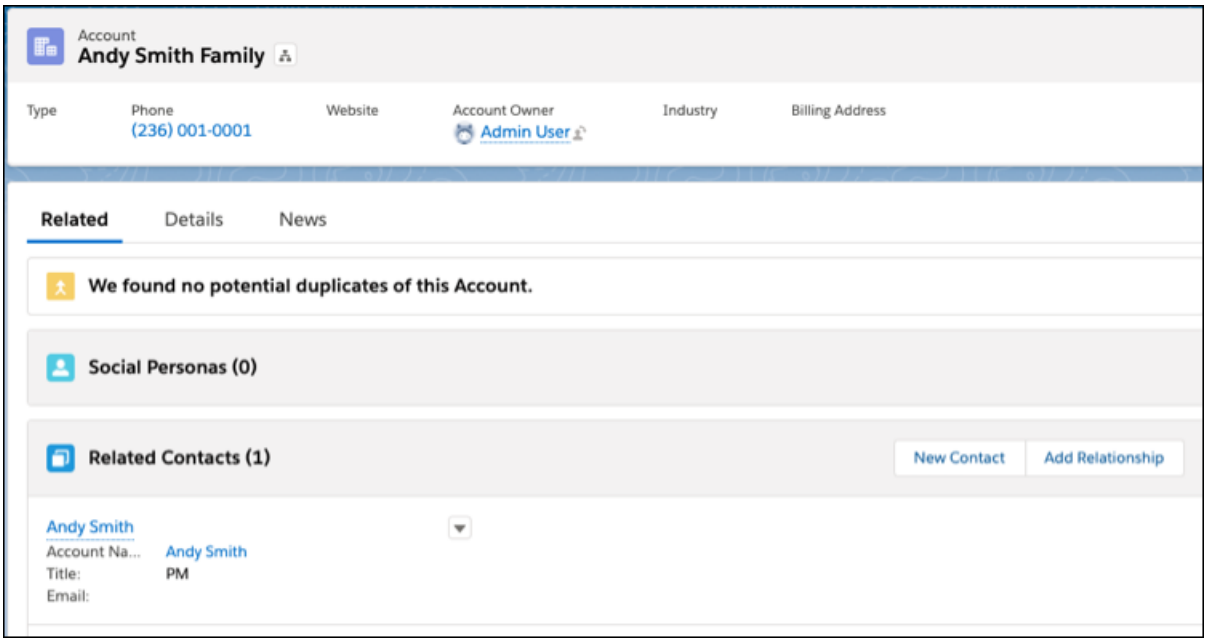
Si vos clients comprennent des personnes et des groupes, vos équipes commerciales peuvent associer simultanément les pistes converties en compte personnel et compte professionnel. Une banque peut par exemple créer un compte personnel pour chaque membre d'une famille et regrouper la famille dans un compte professionnel. Pour activer ces conversions de piste, élaborez un flux personnalisé avec l'API.

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

Comment : pour les organisations Salesforce qui utilisent Conversion des pistes pilotée par Apex, Comptes personnels et Contacts de comptes multiples, de nouveaux arguments sont disponibles dans la classe LeadConvert(). Utilisez le nouvel argument relatedPersonAccountId pour convertir la piste en un compte personnel existant, au lieu d'un contact. Utilisez le nouvel argument relatedPersonAccountRecord pour convertir la piste en nouveau compte personnel, au lieu d'un contact.

La classe LeadConvert contient de nouvelles méthodes pour configurer et inspecter le compte personnel associé. La classe LeadConvertResult contient une nouvelle méthode et une nouvelle propriété.

Pour afficher les comptes personnels associés dans les pages d'enregistrement de compte professionnel, ajoutez la liste associée Contacts associés aux présentations de page Compte.



Campagnes

Essayez la nouvelle fonctionnalité Comptes en tant que membres de campagne (bêta) qui facilite vos efforts marketing basés sur le compte.

DANS CETTE SECTION :

Suivi de comptes en tant que membres de campagne (bêta)
Vous pouvez désormais ajouter des enregistrements de compte en tant que membres à une campagne. Portez votre attention sur comptes importants dans les tableaux, les listes associées et les rapports qui contiennent les membres d'une campagne.

Changement de l'étiquette ID de piste/contact
L'étiquette ID de piste/contact a été changée en ID d'enregistrement associé. La nouvelle étiquette est affichée par défaut dans le rapport standard Campagnes et membres de campagne.

Suivi de comptes en tant que membres de campagne (bêta)

Vous pouvez désormais ajouter des enregistrements de compte en tant que membres à une campagne. Portez votre attention sur comptes importants dans les tableaux, les listes associées et les rapports qui contiennent les membres d'une campagne.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Salesforce et Pardot utilisant le connecteur Salesforce-Pardot.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les Comptes en tant que membres de campagne correspondent à un aperçu et ne sont pas considérés comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur les Comptes en tant que membres de campagne dans la Trailblazer Community.

Pourquoi : lorsque le paramètre Comptes en tant que membres de campagne est activé, des comptes peuvent être ajoutés ou analysés aux emplacements ci-dessous.

Enregistrement	Emplacement	Informations affichées
Compte	Liste associée Campagnes	Affiche les campagnes associées à l'un des contacts du compte
Compte	Liste associée Historique de la campagne	Affiche les campagnes qui contiennent le compte en tant que membre. Utilisez **Ajouter à la campagne** pour créer une relation.
Campagne	Liste associée Membres de campagne	Affiche les comptes qui sont membres de la campagne. Utilisez **Ajouter un compte** pour créer une relation.
Rapport standard	Rapport Campagne et Membres de campagne	Affiche les enregistrements de compte avec un type de membre Compte. La colonne,

Enregistrement	Emplacement	Informations affichées
		auparavant appelée ID de piste/contact, s'intitule désormais ID de liste associée.
Rapport standard	Campagnes sur avec un rapport Comptes	Ce nouveau type de rapport affiche les relations entre les campagnes et les comptes.
Rapports personnalisés	Types d'objet	Lorsque vous sélectionnez Campagne comme objet principal, Compte est désormais affiché en tant qu'objet secondaire.

Remarque: Les paramètres de partage qui utilisent Contrôlé par piste/contact restent inchangés. Pendant la version bêta, les comptes ajoutés en tant que membres de campagne ne sont pas évalués par les paramètres de partage, et sont publics.

Comment : activez le paramètre Comptes en tant que membres de campagne dans la Configuration de Salesforce. Les rapports mis à jour et nouveaux sont disponibles. Pour afficher les campagnes dans vos enregistrements de compte, ajoutez les listes associées Historique de la campagne et Campagnes à votre présentation de page de compte.

Changement de l'étiquette ID de piste/contact

L'étiquette ID de piste/contact a été changée en ID d'enregistrement associé. La nouvelle étiquette est affichée par défaut dans le rapport standard Campagnes et membres de campagne.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Salesforce.

Pourquoi : l'étiquette a été modifiée pour prendre en charge la fonctionnalité bêta Comptes en tant que membres de campagne, mais elle est affichée pour tous les utilisateurs. Ce champ prend désormais en compte les ID de compte, de piste et de contact. Pour inclure des ID de compte dans ce champ, inscrivez-vous à la fonctionnalité bêta dans la Configuration de Salesforce.

Commandes

Les fournisseurs de package peuvent configurer le type de comportement d'enregistrement des commandes que leurs packages de deuxième génération et non verrouillés prennent en charge.

DANS CETTE SECTION :

Configuration du comportement d'enregistrement des commandes dans les packages de deuxième génération et non verrouillés
Autorisez les fournisseurs de package de deuxième génération à déterminer le type de comportement d'enregistrement des commandes que leur package prend en charge. Vous pouvez désormais configurer le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes dans les packages de deuxième génération et non verrouillés. Auparavant, seuls les packages de première génération prenaient en charge le nouveau comportement d'enregistrement des commandes introduit avec la mise à jour de version Nouveau comportement d'enregistrement des commandes dans Winter '21.

Configuration du comportement d'enregistrement des commandes dans les packages de deuxième génération et non verrouillés

Autorisez les fournisseurs de package de deuxième génération à déterminer le type de comportement d'enregistrement des commandes que leur package prend en charge. Vous pouvez désormais configurer le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes dans les packages de deuxième génération et non verrouillés. Auparavant, seuls les packages de première génération prenaient en charge le nouveau comportement d'enregistrement des commandes introduit avec la mise à jour de version Nouveau comportement d'enregistrement des commandes dans Winter '21.

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

Pourquoi : auparavant, vous pouviez tester le comportement d'enregistrement des commandes dans un package non verrouillé ou de deuxième génération uniquement dans une organisation test. Vous pouvez désormais définir le comportement d'enregistrement des commandes dans l'attribut `features` du fichier de définition d'organisation test d'un package de deuxième génération ou non verrouillé. Vous avez trois options dans `features`.

- **OrderSaveLogicEnabled** : permet à une organisation test de prendre en charge le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes. Cette valeur prend en charge uniquement le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes. Si votre organisation test nécessite le nouveau et l'ancien comportement d'enregistrement des commandes, utilisez OrderSaveBehaviorBoth.
- **OrderSaveBehaviorBoth** : permet à une organisation test de prendre en charge le Nouveau comportement d'enregistrement des commandes et l'Ancien comportement d'enregistrement des commandes.
- **Null** : si vous n'ajoutez pas OrderSaveLogicEnabled ou OrderSaveBehaviorBoth à votre fichier de définition, votre package prend en charge uniquement l'Ancien comportement d'enregistrement des commandes.

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

Le retrait de la fonctionnalité de gestion des territoires d'origine est programmé à compter de la version Summer '21.

DANS CETTE SECTION :

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.

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

Les mises à jour des e-mails et des modèles d'e-mail augmentent la productivité des commerciaux. Ils peuvent effectuer un suivi avec un client en cas de rebond temporaire d'un e-mail, pas seulement lors d'un rebond définitif. Les commerciaux peuvent planifier un e-mail inclus dans un fil de discussion. Des liens Zoom peuvent être automatiquement ajoutés pour des commerciaux à des réunions planifiées, en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité. Ajoutez des modèles d'e-mail Lightning, y compris des modèles du Générateur de modèle d'e-mail, à des packages gérés et des ensembles de modifications. Vous pouvez également les utiliser dans des automatisations Salesforce, telles que des alertes par e-mail. Dans le Générateur de modèle d'e-mail, dupliquez des composants existants au lieu de commencer à zéro.

DANS CETTE SECTION :

Expérience de la messagerie

Vos commerciaux peuvent désormais déterminer si un e-mail a rebondi temporairement, pas définitivement, afin de s'assurer que les clients reçoivent les e-mails qui leur sont destinés. Les commerciaux peuvent planifier un e-mail inclus dans un fil de discussion. Lorsque les commerciaux connectent leur compte Zoom et créent une réunion en utilisant Insérer la disponibilité, un lien de réunion Zoom est ajouté quand la réunion est acceptée.

Modèles d'e-mail

Les modèles d'e-mail Lightning, notamment ceux élaborés avec le Générateur de modèle d'e-mail, peuvent être aisément partagés avec des packages gérés et des ensembles de modifications. Testez vos modèles et déplacez-les vers votre organisation de production Salesforce, ou partagez-les avec d'autres utilisateurs via AppExchange. Vous pouvez également utiliser des modèles d'e-mail Lightning, notamment ceux élaborés avec le Générateur de modèle d'e-mail, dans des automatisations Salesforce telles que des alertes par e-mail. De plus, avec le Générateur de modèle d'e-mail, les utilisateurs peuvent dupliquer des composants existants afin de gagner du temps en créant des composants similaires. Dupliquez un composant et modifiez la copie au lieu de le créer entièrement.

Capture d'activité Einstein

Ajoutez des utilisateurs à une configuration par profil. Personnalisez les mappages de champ pour les contacts et les événements. Vous pouvez également synchroniser des événements internes.

Salesforce Inbox

Découvrez les toutes dernières améliorations apportées à l'application mobile Inbox.

Calendrier

Les administrateurs développeurs peuvent offrir aux utilisateurs une assistance à la configuration avec l'objet CalendarView dans l'API.

Dialer

Dialer a été renommé.

Expérience de la messagerie

Vos commerciaux peuvent désormais déterminer si un e-mail a rebondi temporairement, pas définitivement, afin de s'assurer que les clients reçoivent les e-mails qui leur sont destinés. Les commerciaux peuvent planifier un e-mail inclus dans un fil de discussion. Lorsque les commerciaux connectent leur compte Zoom et créent une réunion en utilisant Insérer la disponibilité, un lien de réunion Zoom est ajouté quand la réunion est acceptée.

DANS CETTE SECTION :

Remise des e-mails avec la gestion des rebonds temporaires

Les entreprises utilisent la gestion des rebonds afin d'informer leurs commerciaux lorsque les e-mails n'ont pas été remis. Vous pouvez désormais suivre les rebonds temporaires d'e-mails, qui correspondent à des échecs de livraison provisoires. Auparavant, vous suiviez uniquement les rebonds définitifs, qui correspondent à des échecs de livraison définitifs.

Suivi de modifications supplémentaires dans le Journal d'audit de configuration

Pour vous aider à suivre les modifications récentes que vous et d'autres administrateurs effectuez dans la configuration de votre organisation Salesforce, nous avons ajouté de nouveaux événements au Journal d'audit de configuration.

Utilisation de la fonction Envoyer plus tard avec des e-mails à threads

Les commerciaux peuvent désormais planifier l'envoi d'e-mails au moment le plus opportun en répondant à des messages, pas seulement lors de la composition d'un nouvel e-mail. Auparavant, ils pouvaient planifier uniquement de nouveaux e-mails sans thread.

Ajout de liens de réunion Zoom à des événements créés en utilisant Insérer la disponibilité

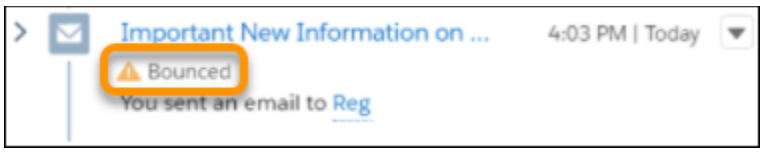
Les commerciaux peuvent désormais connecter leur compte Zoom et ajouter automatiquement des liens de réunion Zoom aux invitations créées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans la messagerie Lightning Experience. L'ajout automatique de liens de réunion Zoom évite aux commerciaux de les ajouter manuellement lorsque des participants sélectionnent l'horaire d'un événement.

Remise des e-mails avec la gestion des rebonds temporaires

Les entreprises utilisent la gestion des rebonds afin d'informer leurs commerciaux lorsque les e-mails n'ont pas été remis. Vous pouvez désormais suivre les rebonds temporaires d'e-mails, qui correspondent à des échecs de livraison provisoires. Auparavant, vous suiviez uniquement les rebonds définitifs, qui correspondent à des échecs de livraison définitifs.

Où : cette mise à jour est disponible dans Lightning Experience et toutes les applications Salesforce avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : la chronologie des activités affiche un avertissement pour indiquer qu'un e-mail a rebondi.



Les commerciaux sont informés que le destinataire n'a pas reçu leur e-mail. Les envois d'e-mails à une adresse ayant généré un rebond temporaire peuvent réussir lors d'une prochaine tentative. Contrairement à une adresse e-mail ayant généré un rebond définitif, il n'est pas nécessaire de confirmer ni de mettre à jour l'adresse e-mail du destinataire.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation de la gestion des rebonds d'e-mails (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Suivi de modifications supplémentaires dans le Journal d'audit de configuration

Pour vous aider à suivre les modifications récentes que vous et d'autres administrateurs effectuez dans la configuration de votre organisation Salesforce, nous avons ajouté de nouveaux événements au Journal d'audit de configuration.

Où : cette modification s'applique au Journal d'audit de configuration, disponible dans Lightning Experience et Salesforce Classic avec les éditions Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Database.com.

Pourquoi : vous pouvez désormais suivre les modifications dans Relais de messagerie. Suivez les modifications du relais de messagerie ou d'autres filtres d'enregistrement définis dans la page Paramètres de remise des e-mails.

Comment : pour afficher l'historique d'audit, dans Configuration, saisissez Afficher le journal d'audit de configuration dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Afficher le journal d'audit de configuration**.

Utilisation de la fonction Envoyer plus tard avec des e-mails à threads

Les commerciaux peuvent désormais planifier l'envoi d'e-mails au moment le plus opportun en répondant à des messages, pas seulement lors de la composition d'un nouvel e-mail. Auparavant, ils pouvaient planifier uniquement de nouveaux e-mails sans thread.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans :

- High Velocity Sales, disponible en tant que complément avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.
- Salesforce Inbox, disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited, et gratuitement dans Essentials.
- Sales Cloud Einstein, disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Planification des e-mails avec l'envoi différé (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout de liens de réunion Zoom à des événements créés en utilisant Insérer la disponibilité

Les commerciaux peuvent désormais connecter leur compte Zoom et ajouter automatiquement des liens de réunion Zoom aux invitations créées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans la messagerie Lightning Experience. L'ajout automatique de liens de réunion Zoom évite aux commerciaux de les ajouter manuellement lorsque des participants sélectionnent l'horaire d'un événement.

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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout de liens de réunion Zoom aux événements créés avec Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox

Modèles d'e-mail

Les modèles d'e-mail Lightning, notamment ceux élaborés avec le Générateur de modèle d'e-mail, peuvent être aisément partagés avec des packages gérés et des ensembles de modifications. Testez vos modèles et déplacez-les vers votre organisation de production Salesforce, ou partagez-les avec d'autres utilisateurs via AppExchange. Vous pouvez également utiliser des modèles d'e-mail Lightning, notamment ceux élaborés avec le Générateur de modèle d'e-mail, dans des automatisations Salesforce telles que des alertes par e-mail. De plus, avec le Générateur de modèle d'e-mail, les utilisateurs peuvent dupliquer des composants existants afin de gagner du temps en créant des composants similaires. Dupliquez un composant et modifiez la copie au lieu de le créer entièrement.

DANS CETTE SECTION :

Distribution de modèles d'e-mail Lightning dans des packages et des ensembles de modifications

Créez des packages gérés contenant des modèles d'e-mail Lightning en utilisant l'outil d'empaquetage de première génération. Les packages permettent aux utilisateurs de télécharger des modèles d'e-mail que vous pouvez contrôler et mettre à jour. Les ensembles de modifications permettent de tester les modèles d'e-mail Lightning et les automatisations dans un environnement sandbox, puis de déplacer les modèles réussis vers un environnement de production. Auparavant, ces fonctionnalités étaient disponibles uniquement pour les modèles d'e-mail Salesforce Classic.

Utilisation des modèles d'e-mail Lightning dans les automatisations Salesforce

Vous pouvez désormais utiliser des modèles d'e-mail Lightning (y compris les modèles du Générateur de modèle d'e-mail) dans les automatisations Salesforce, notamment dans e-mails d'alerte, flux, workflow, générateur de processus, processus d'approbation et davantage. Vous pouvez par exemple configurer une alerte qui envoie aux utilisateurs un e-mail sur un événement quelconque et inclure un modèle d'e-mail Lightning à l'alerte. Auparavant, vous pouviez utiliser uniquement des modèles d'e-mail Salesforce Classic en configurant une alerte par e-mail.

Gain de temps avec les composants dupliqués dans le Générateur de modèle d'e-mail

Les commerciaux peuvent désormais créer un composant Modèle d'e-mail parfait, puis le dupliquer pour le réutiliser. Auparavant, ils devaient recréer les composants.

Optimisation de la gestion des e-mails

La recherche de modèles d'e-mail a été simplifiée pour vos commerciaux avec un ensemble de choix de modèles sous un nouveau nom. Mes modèles s'intitule désormais Modèles d'e-mail Lightning, et Tous les modèles s'intitule Tous les modèles Lightning. Les modèles Classic restent inchangés.

Distribution de modèles d'e-mail Lightning dans des packages et des ensembles de modifications

Créez des packages gérés contenant des modèles d'e-mail Lightning en utilisant l'outil d'empaquetage de première génération. Les packages permettent aux utilisateurs de télécharger des modèles d'e-mail que vous pouvez contrôler et mettre à jour. Les ensembles de modifications permettent de tester les modèles d'e-mail Lightning et les automatisations dans un environnement sandbox, puis de déplacer les modèles réussis vers un environnement de production. Auparavant, ces fonctionnalités étaient disponibles uniquement pour les modèles d'e-mail Salesforce Classic.

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

La création d'un package géré est prise en charge uniquement dans l'édition Developer.

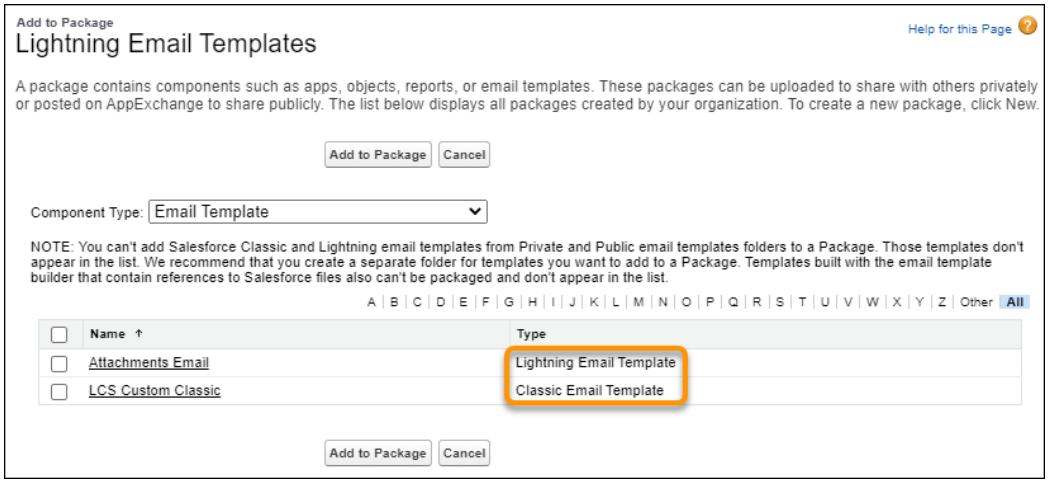
Cette modification des ensembles de modifications s'applique à Lightning Experience dans les éditions Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Database.com.

Pourquoi : les packages et les ensembles de modifications peuvent être utilisés de diverses façons.

- Ajoutez des modèles d'e-mail Lightning à un package géré, puis chargez le package dans AppExchange. Vous pouvez partager vos modèles d'e-mail dans votre écosystème Salesforce.

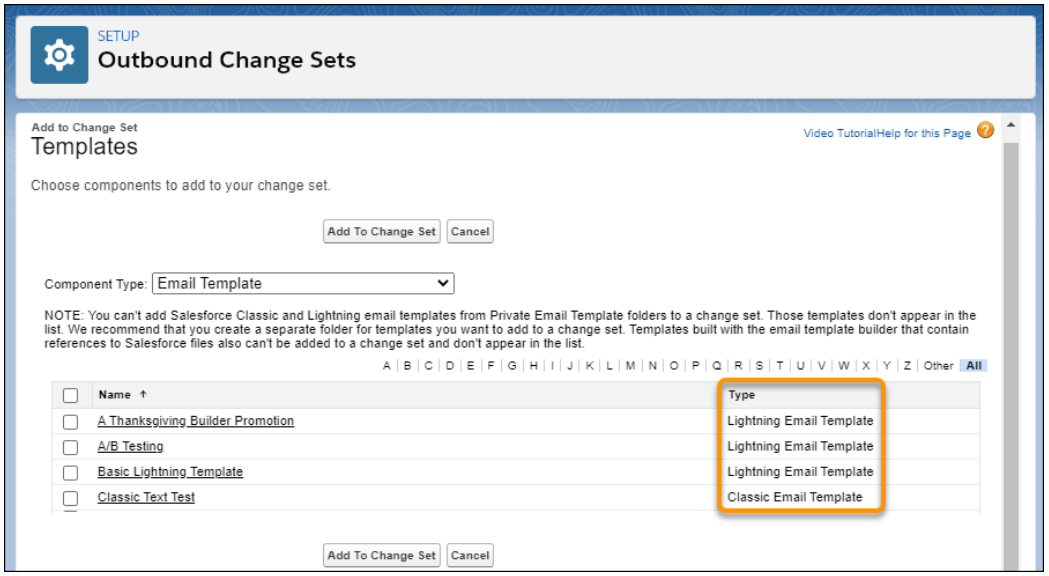
- Testez vos modèles d'e-mail Lightning, flux et automatisations, notamment les alertes par e-mail, dans un environnement Sandbox. Ajoutez ensuite vos fichiers testés à des ensembles de modifications, puis déployez-les dans un environnement de production. Gagnez du temps et évitez les erreurs en répliquant les modèles et les automatisations.
- Vous souhaitez que votre organisation Salesforce envoie automatiquement un e-mail à un propriétaire de compte chaque fois que son compte est mis à jour. Utilisez un modèle d'e-mail Lightning dans une alerte par e-mail déclenchée par un flux.

Comment : lorsque vous créez un package géré, choisissez parmi les modèles d'e-mail Lightning et Classic.



Conseil: Avant de créer un package avec des modèles d'e-mail Lightning, découvrez leur comportement dans Comportement des composants dans les packages. Dans le Implementation Guide, lisez la section Components Available in Managed Packages, en particulier la rubrique Components Automatically Added to Packages.

Lorsque vous créez un ensemble de modifications, choisissez parmi les modèles d'e-mail Lightning et Classic.



Conseil: Avant de créer un ensemble de modifications avec des modèles d'e-mail Lightning, consultez les rubriques Actions d'alerte par e-mail et Comportement spécial dans les déploiements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Empaquetage et distribution de vos applications (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Ability to add Lightning Email Templates to Changes Sets and Deploy from Sandbox *(partiellement réalisée)*

Utilisation des modèles d'e-mail Lightning dans les automatisations Salesforce

Vous pouvez désormais utiliser des modèles d'e-mail Lightning (y compris les modèles du Générateur de modèle d'e-mail) dans les automatisations Salesforce, notamment dans e-mails d'alerte, flux, workflow, générateur de processus, processus d'approbation et davantage. Vous pouvez par exemple configurer une alerte qui envoie aux utilisateurs un e-mail sur un événement quelconque et inclure un modèle d'e-mail Lightning à l'alerte. Auparavant, vous pouviez utiliser uniquement des modèles d'e-mail Salesforce Classic en configurant une alerte par e-mail.

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

Comment : avant de configurer une automatisation avec des modèles d'e-mail Lightning, consultez les comportements dans Actions d'alerte par e-mail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Actions d'alerte par e-mail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

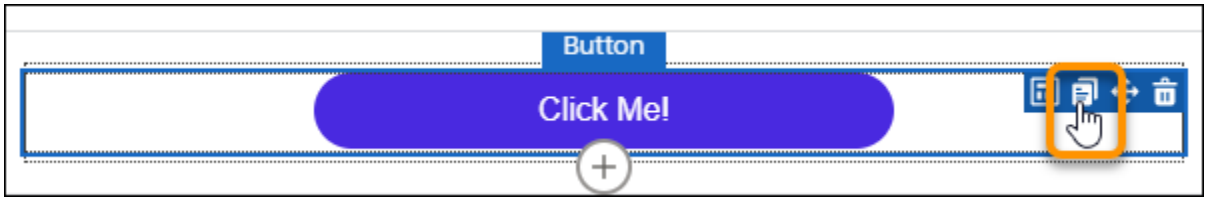
IdeaExchange : Use Lightning Email Templates in Email Alerts *(partiellement réalisée)*

Gain de temps avec les composants dupliqués dans le Générateur de modèle d'e-mail

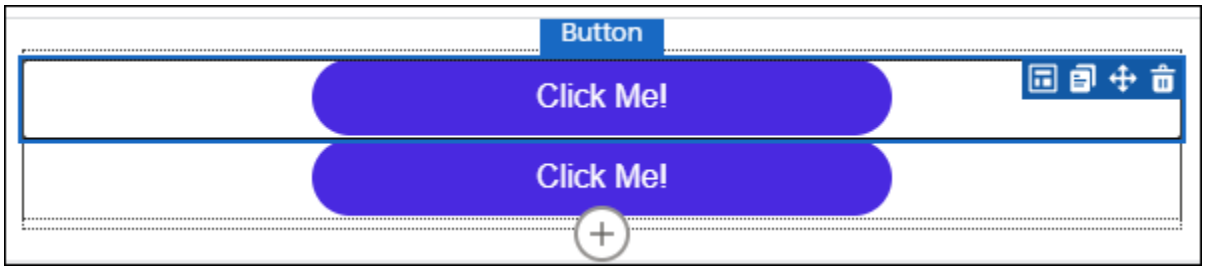
Les commerciaux peuvent désormais créer un composant Modèle d'e-mail parfait, puis le dupliquer pour le réutiliser. Auparavant, ils devaient recréer les composants.

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.

Comment : lorsque votre composant vous convient, cliquez sur le bouton Dupliquer.



Déplacez le composant dupliqué ou laissez-le à son emplacement initial. Effectuez des modifications sans affecter le composant d'origine.



CONSULTER ÉGALEMENT :

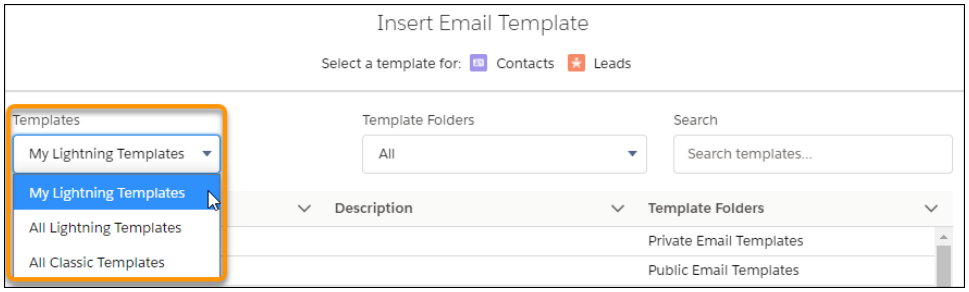
Aide de Salesforce : Générateur de modèles d'e-mail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Optimisation de la gestion des e-mails

La recherche de modèles d'e-mail a été simplifiée pour vos commerciaux avec un ensemble de choix de modèles sous un nouveau nom. Mes modèles s'intitule désormais Modèles d'e-mail Lightning, et Tous les modèles s'intitule Tous les modèles Lightning. Les modèles Classic restent inchangés.

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

Pourquoi : la recherche du modèle approprié a été simplifiée pour les utilisateurs.



Comment : examinez l'ancien et le nouveau nom.

Ancien nom	Nouveau nom	Résultat
Mes modèles	Mes modèles Lightning	Tous les modèles d'e-mail Lightning et du Générateur de modèle d'e-mail que vous avez créés.
Tous les modèles	Tous les modèles Lightning	Tous les modèles d'e-mail Lightning et du Générateur de modèle d'e-mail auxquels vous avez accès.

Ancien nom	Nouveau nom	Résultat
Tous les modèles Classic	Inchangés	Tous les modèles d'e-mail Salesforce Classic auxquels vous avez accès

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Sélection d'un modèle d'e-mail lors de la composition d'un e-mail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Capture d'activité Einstein

Ajoutez des utilisateurs à une configuration par profil. Personnalisez les mappages de champ pour les contacts et les événements. Vous pouvez également synchroniser des événements internes.

DANS CETTE SECTION :

Ajout de profils aux configurations de la Capture d'activité Einstein

Gérez plus efficacement vos attributions d'utilisateurs. Lorsque vous attribuez des utilisateurs à une configuration, vous pouvez désormais les ajouter en fonction de leur profil. Auparavant, vous deviez ajouter les utilisateurs individuellement, ce qui prenait du temps.

Personnalisation des mappages de champ pour la synchronisation de contacts et d'événements

Contrôlez la synchronisation des contacts et des événements entre Microsoft Exchange et Salesforce. En gérant le mappage des champs entre les deux applications, les équipes commerciales restent informées des points importants.

Synchronisation des événements internes

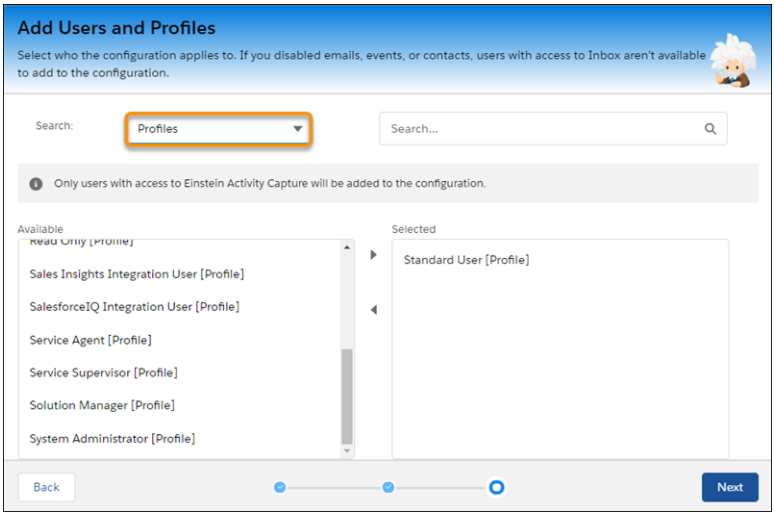
Suivez les événements importants de votre entreprise dans Salesforce en synchronisant les événements à l'endroit où tous les participants font partie de votre domaine interne. Le domaine interne par défaut de votre entreprise reste ajouté à la liste d'exclusions de Salesforce. Auparavant, les événements internes n'étaient pas synchronisés entre Salesforce et les comptes connectés des commerciaux. Ils peuvent désormais changer ce comportement afin de synchroniser des événements internes.

Ajout de profils aux configurations de la Capture d'activité Einstein

Gérez plus efficacement vos attributions d'utilisateurs. Lorsque vous attribuez des utilisateurs à une configuration, vous pouvez désormais les ajouter en fonction de leur profil. Auparavant, vous deviez ajouter les utilisateurs individuellement, ce qui prenait du temps.

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

Comment : lors de l'ajout d'utilisateurs à une configuration Capture d'activité Einstein, sélectionner Profils dans la liste déroulante. Seuls les utilisateurs qui correspondent au profil et qui ont accès à la Capture d'activité Einstein sont ajoutés à la configuration.



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)

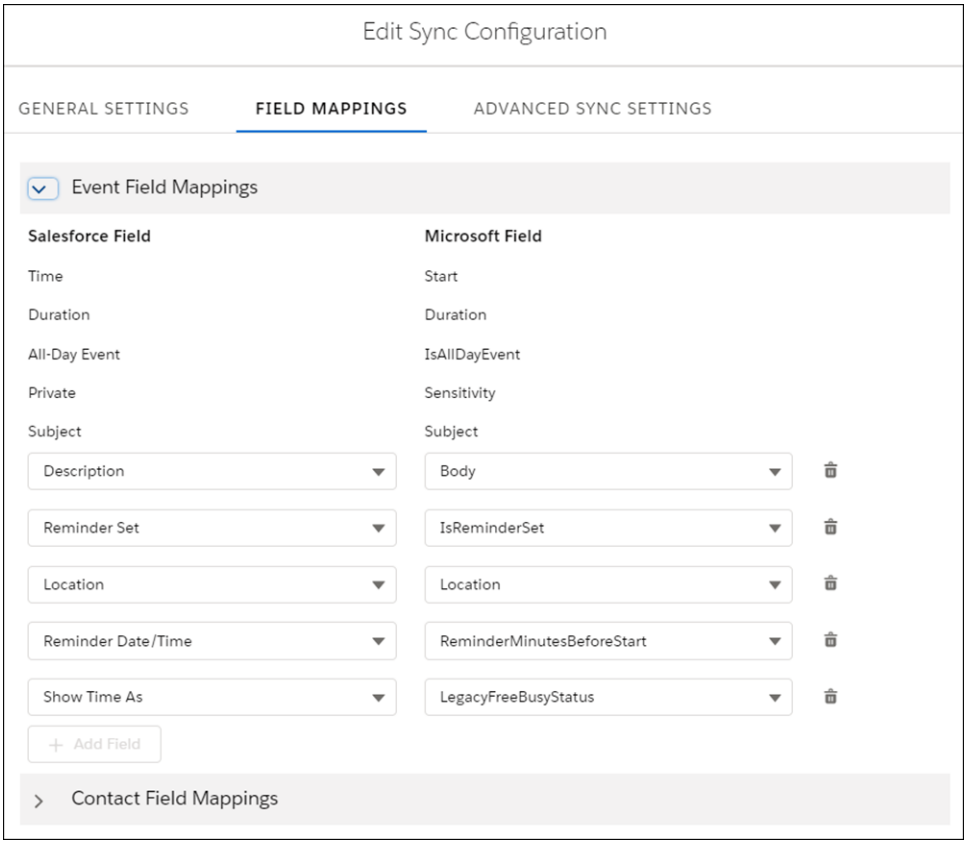
Personnalisation des mappages de champ pour la synchronisation de contacts et d'événements

Contrôlez la synchronisation des contacts et des événements entre Microsoft Exchange et Salesforce. En gérant le mappage des champs entre les deux applications, les équipes commerciales restent informées des points importants.

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

Comment : dans la page des paramètres de Capture d'activité Einstein, cliquez sur une configuration existante. Cliquez sur l'onglet Mappages de champs. Vous pouvez supprimer ou modifier un mappage.

- Vous ne pouvez pas personnaliser les mappages de champs standard utilisés pour la correspondance des contacts et des événements pendant le processus de synchronisation. Par exemple, comme les contacts sont synchronisés en fonction de leur adresse e-mail, les mappages du champ Adresse e-mail ne peuvent pas être modifiés.
- Les champs Salesforce personnalisés ne sont pas utilisés dans les mappages.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Mappages de champs pour la synchronisation des contrats (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Mappages de champs pour la synchronisation des événements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Synchronisation des événements internes

Suivez les événements importants de votre entreprise dans Salesforce en synchronisant les événements à l'endroit où tous les participants font partie de votre domaine interne. Le domaine interne par défaut de votre entreprise reste ajouté à la liste d'exclusions de Salesforce. Auparavant, les événements internes n'étaient pas synchronisés entre Salesforce et les comptes connectés des commerciaux. Ils peuvent désormais changer ce comportement afin de synchroniser des événements internes.

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

Comment : pour synchroniser des événements internes, contactez le Support de Salesforce.

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)

Salesforce Inbox

Découvrez les toutes dernières améliorations apportées à l'application mobile Inbox.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce Inbox Mobile
Salesforce Inbox intègre votre messagerie et votre calendrier à Salesforce. Les commerciaux peuvent ainsi gérer leur travail 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.

Salesforce Inbox Mobile

Salesforce Inbox intègre votre messagerie et votre calendrier à Salesforce. Les commerciaux peuvent ainsi gérer leur travail 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 Outlook®
Intégration à Gmail
Expérience de la messagerie
Intégration Outlook®
Intégration à Gmail
Expérience de la messagerie

Calendrier

Les administrateurs développeurs peuvent offrir aux utilisateurs une assistance à la configuration avec l'objet CalendarView dans l'API.

DANS CETTE SECTION :

Création de calendriers de liste d'utilisateurs, de ressources, publics, partagés depuis l'API
Les développeurs peuvent afficher, créer et distribuer des calendriers de liste d'utilisateurs, de ressources, publics, partagés par l'objet standard CalendarView. Auparavant, seuls des calendriers d'objets pouvaient être créés depuis l'API.

Création de calendriers de liste d'utilisateurs, de ressources, publics, partagés depuis l'API

Les développeurs peuvent afficher, créer et distribuer des calendriers de liste d'utilisateurs, de ressources, publics, partagés par l'objet standard CalendarView. Auparavant, seuls des calendriers d'objets pouvaient être créés depuis l'API.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Objets nouveaux et modifiés (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
Object Reference for Salesforce and Force.com : CalendarView (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Dialer

Dialer a été renommé.

DANS CETTE SECTION :

Lightning Dialer s'intitule désormais Sales Dialer
Lightning Dialer a un nouveau prénom. Votre suite favorite de fonctionnalités de téléphonie Salesforce s'intitule désormais Sales Dialer.

Lightning Dialer s'intitule désormais Sales Dialer

Lightning Dialer a un nouveau prénom. Votre suite favorite de fonctionnalités de téléphonie Salesforce s'intitule désormais Sales Dialer.

Où : cette modification s'applique à Sales Dialer dans Lightning Experience. Sales Dialer est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited.

Intégration à Google

Les versions héritées de l'extension Inbox Chrome, qui inclut des fonctionnalités Inbox telles que Suivi des e-mails et Insérer la disponibilité, sont retirées le 31 mars 2021. Les fonctionnalités Inbox sont disponibles dans intégration à Gmail avec Inbox. Les commerciaux peuvent ajouter des liens Zoom à des réunions générées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox. Nous ne représentons plus les améliorations apportées à Lightning Sync, mais vous pouvez découvrir les nouveautés de la Capture d'activité Einstein, notre produit de synchronisation de nouvelle génération.

DANS CETTE SECTION :

Intégration à Gmail
Les versions héritées de l'extension Inbox Chrome, qui inclut des fonctionnalités Inbox telles que le Suivi des e-mails et Insérer la disponibilité, sont retirées le 31 mars 2021. Les fonctionnalités Inbox sont disponibles dans intégration à Gmail avec Inbox. Les commerciaux affichent les enregistrements utilisateur associés triés dans un autre ordre. Ils peuvent également ajouter des liens Zoom aux réunions générées en utilisant la fonctionnalité Inbox Insérer la disponibilité.

Lightning Sync pour Google
Nous ne présentons plus les améliorations de Lightning Sync. Si vous souhaitez connaître les nouveautés dans la synchronisation des contacts et des événements, consultez la Capture d'activité Einstein, notre produit de synchronisation de nouvelle génération.

Intégration à Gmail

Les versions héritées de l'extension Inbox Chrome, qui inclut des fonctionnalités Inbox telles que le Suivi des e-mails et Insérer la disponibilité, sont retirées le 31 mars 2021. Les fonctionnalités Inbox sont disponibles dans intégration à Gmail avec Inbox. Les commerciaux affichent les enregistrements utilisateur associés triés dans un autre ordre. Ils peuvent également ajouter des liens Zoom aux réunions générées en utilisant la fonctionnalité Inbox Insérer la disponibilité.

DANS CETTE SECTION :

Retrait de la version héritée de l'extension Chrome Inbox pour Gmail le 31 mars 2021
Les commerciaux qui ont accès à la version héritée de l'extension Chrome Inbox peuvent accéder aux fonctionnalités Inbox dans l'intégration à Gmail. Dans l'intégration à Gmail, les fonctionnalités Inbox sont déverrouillées avec une licence Inbox. Si vos commerciaux utilisent la version Inbox héritée, vous possédez déjà cette licence. Découvrez ci-dessous comment migrer vers l'intégration à Gmail avec Inbox.

Simplification de la consignation avec la correspondance des personnes améliorée dans l'intégration à Gmail

Si une adresse e-mail correspond à plusieurs enregistrements de personne, désormais les commerciaux affichent d'abord les utilisateurs standard correspondants, suivis des contacts, des pistes, puis des autres utilisateurs, tels que les utilisateurs de communauté. L'enregistrement de personne le plus pertinent est sélectionné par défaut, ce qui simplifie l'expérience si vous avez des utilisateurs de communauté ou partenaires. Par exemple, si une adresse e-mail unique correspond à un contact et à un utilisateur partenaire ou de communauté, l'enregistrement du contact est sélectionné. Auparavant, tous les utilisateurs, quel que soit leur type, étaient regroupés et répertoriés en premier.

Respect de la liste de sélection du type d'événement du profil lors de la consignation d'événements depuis l'intégration à Gmail

Par souci de cohérence, lorsque les utilisateurs consignent des événements depuis l'intégration à Gmail, les sélections disponibles pour le type d'événement reflètent désormais les options disponibles lors de la création d'événements avec le menu d'actions rapides. Les types d'événement sont extraits du profil de l'utilisateur pour l'objet Événement.

Ajout de liens de réunion Zoom aux événements créés avec Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox

Les commerciaux peuvent désormais connecter leur compte Zoom et ajouter automatiquement des liens de réunion Zoom aux invitations créées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox. L'ajout automatique de liens de réunion Zoom évite aux commerciaux de les ajouter manuellement lorsque des participants sélectionnent l'horaire d'un événement.

Vue plus précise des e-mails envoyés depuis l'intégration à Gmail avec Inbox

Les responsables commerciaux peuvent suivre de plus près les performances des commerciaux grâce aux e-mails qu'ils envoient depuis l'intégration à Gmail. Tous les e-mails envoyés depuis l'intégration à Gmail avec Inbox sont désormais inclus dans l'historique d'engagement, même si le suivi des e-mails n'est pas activé. Les événements d'engagement comprennent les réponses aux e-mails envoyés, les réponses d'absence du bureau et les rebonds des e-mails. Auparavant, seuls les e-mails définis pour le suivi étaient inclus dans l'historique d'engagement.

Retrait de la version héritée de l'extension Chrome Inbox pour Gmail le 31 mars 2021

Les commerciaux qui ont accès à la version héritée de l'extension Chrome Inbox peuvent accéder aux fonctionnalités Inbox dans l'intégration à Gmail. Dans l'intégration à Gmail, les fonctionnalités Inbox sont déverrouillées avec une licence Inbox. Si vos commerciaux utilisent la version Inbox héritée, vous possédez déjà cette licence. Découvrez ci-dessous comment migrer vers l'intégration à Gmail avec Inbox.

Où : cette modification s'applique aux versions héritées de Salesforce Inbox, disponibles moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et gratuitement dans Essentials.

Quand : la version héritée de l'extension Chrome Inbox pour Gmail est retirée le 31 mars 2021. Après le 31 mars 2021, les commerciaux ne peuvent pas se connecter à Salesforce en utilisant l'extension Chrome Inbox. Ils ne peuvent pas consigner d'e-mails, consulter les informations sur les enregistrements Salesforce ni utiliser les fonctionnalités de productivité d'Inbox, notamment Insérer la disponibilité, depuis Gmail avec l'extension héritée. Inbox sur appareil mobile reste prise en charge.

Pourquoi : nous avons intégré les fonctionnalités Inbox à l'intégration à Gmail, qui s'appuie sur la plate-forme de confiance de Salesforce. Les fonctionnalités Inbox sont déverrouillées si vous détenez une licence Inbox et si les utilisateurs sont configurés pour utiliser Inbox. L'utilisation de la plate-forme offre une version sécurisée et personnalisable d'Inbox, qui permet d'introduire les futures améliorations.

Comment : si une icône de nuage et une icône plus sont affichées dans la partie supérieure du panneau latéral de Salesforce dans Gmail, vos commerciaux exécutent déjà l'intégration à Gmail. Aucune action supplémentaire n'est requise.

Si une icône d'enveloppe est affichée en haut du panneau latéral de Gmail, les commerciaux exécutent la version héritée de l'extension Chrome Inbox.

Pour utiliser l'intégration à Gmail, suivez un rapide processus de configuration Salesforce et assurez-vous que les commerciaux possèdent l'application Salesforce, disponible dans Chrome Web Store. Pour un guide sur la migration vers l'intégration à Gmail avec Inbox, consultez l'Aide de Salesforce.

Important: Assurez-vous que vos commerciaux retirent ou désactivent l'extension Inbox héritée avant d'installer l'extension Salesforce depuis Chrome Web Store. Les deux extensions ne peuvent pas être activées et exécutées en même temps.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Transition depuis Salesforce Inbox hérité vers l'intégration à Outlook ou Gmail avec Inbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Conseils d'utilisation de l'intégration à Gmail avec Inbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Simplification de la consignation avec la correspondance des personnes améliorée dans l'intégration à Gmail

Si une adresse e-mail correspond à plusieurs enregistrements de personne, désormais les commerciaux affichent d'abord les utilisateurs standard correspondants, suivis des contacts, des pistes, puis des autres utilisateurs, tels que les utilisateurs de communauté. L'enregistrement de personne le plus pertinent est sélectionné par défaut, ce qui simplifie l'expérience si vous avez des utilisateurs de communauté ou partenaires. Par exemple, si une adresse e-mail unique correspond à un contact et à un utilisateur partenaire ou de communauté, l'enregistrement du contact est sélectionné. Auparavant, tous les utilisateurs, quel que soit leur type, étaient regroupés et répertoriés en premier.

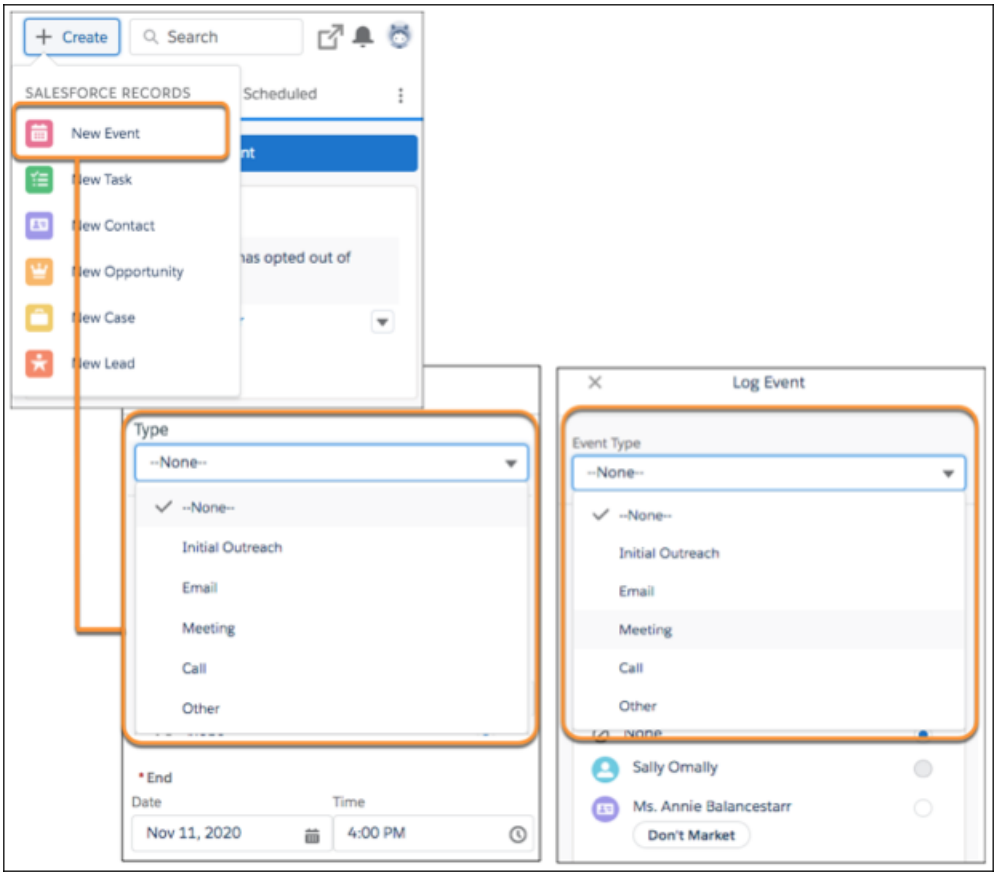
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Respect de la liste de sélection du type d'événement du profil lors de la consignation d'événements depuis l'intégration à Gmail

Par souci de cohérence, lorsque les utilisateurs consignent des événements depuis l'intégration à Gmail, les sélections disponibles pour le type d'événement reflètent désormais les options disponibles lors de la création d'événements avec le menu d'actions rapides. Les types d'événement sont extraits du profil de l'utilisateur pour l'objet Événement.

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

Pourquoi : si vous choisissez de classer les types d'événement que vos commerciaux consignent, les options de classement sont cohérentes lorsque vous créez et consignez des événements depuis Gmail.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Consignation d'e-mails et d'événements depuis Outlook et Gmail dans Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

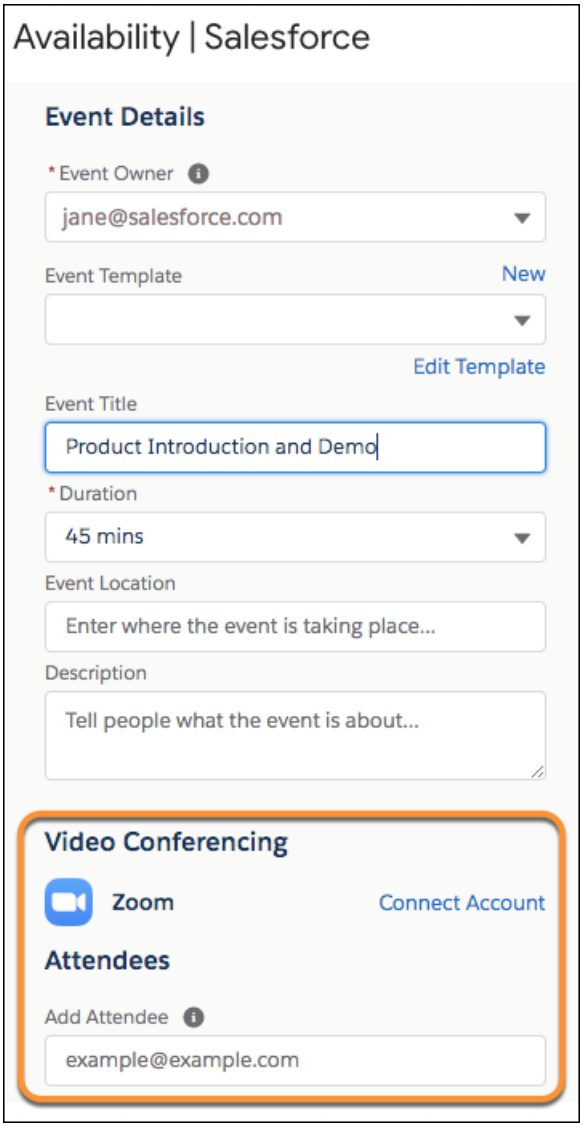
Ajout de liens de réunion Zoom aux événements créés avec Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox

Les commerciaux peuvent désormais connecter leur compte Zoom et ajouter automatiquement des liens de réunion Zoom aux invitations créées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail avec Inbox. L'ajout automatique de liens de réunion Zoom évite aux commerciaux de les ajouter manuellement lorsque des participants sélectionnent l'horaire d'un événement.

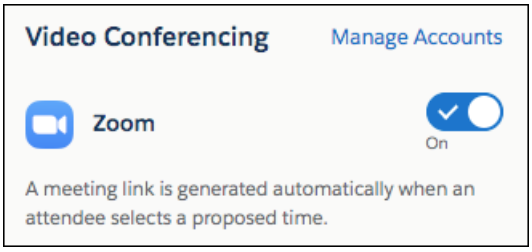
Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et gratuitement dans Essentials.

Quand : cette fonctionnalité est disponible ultérieurement dans la version Spring '21.

Comment : dans Configuration, saisissez `Zoom` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres vidéo Zoom**. Complétez la configuration de Zoom et active l'intégration Zoom. Une fois activée, l'écran Insérer la disponibilité inclut les options Zoom.



Les commerciaux connectent leur compte d'entreprise Zoom lors de la première utilisation de la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Gmail. Une fois connectée, les commerciaux peuvent ajouter un lien de réunion Zoom automatiquement généré à une invitation à un événement, lorsqu'un participant sélectionne un horaire proposé.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Considérations relatives à la planification d'événements avec Insérer la disponibilité dans les intégrations à Outlook et Gmail avec Inbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Insert Google Hangout or Zoom Link *(partiellement réalisée)*

Vue plus précise des e-mails envoyés depuis l'intégration à Gmail avec Inbox

Les responsables commerciaux peuvent suivre de plus près les performances des commerciaux grâce aux e-mails qu'ils envoient depuis l'intégration à Gmail. Tous les e-mails envoyés depuis l'intégration à Gmail avec Inbox sont désormais inclus dans l'historique d'engagement, même si le suivi des e-mails n'est pas activé. Les événements d'engagement comprennent les réponses aux e-mails envoyés, les réponses d'absence du bureau et les rebonds des e-mails. Auparavant, seuls les e-mails définis pour le suivi étaient inclus dans l'historique d'engagement.

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 gratuitement dans Essentials.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Engagements et alertes dans l'intégration à Outlook et à Gmail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lightning Sync pour Google

Nous ne présentons plus les améliorations de Lightning Sync. Si vous souhaitez connaître les nouveautés dans la synchronisation des contacts et des événements, consultez la Capture d'activité Einstein, notre produit de synchronisation de nouvelle génération.

DANS CETTE SECTION :

Dernières informations sur la synchronisation avec les applications Google

Bien que Lightning Sync reste disponible pour les clients qui ont acheté Salesforce avant la version Winter '21, nous ne présentons plus les améliorations produit de Lightning Sync. Si vous souhaitez connaître les nouveautés de la synchronisation, consultez la Capture d'activité Einstein.

Dernières informations sur la synchronisation avec les applications Google

Bien que Lightning Sync reste disponible pour les clients qui ont acheté Salesforce avant la version Winter '21, nous ne présentons plus les améliorations produit de Lightning Sync. Si vous souhaitez connaître les nouveautés de la synchronisation, consultez la Capture d'activité Einstein.

Où : Lightning Sync et la Capture d'activité Einstein sont disponibles dans diverses éditions. Pour en savoir plus, consultez les rubriques connexes.

Pourquoi : si vous avez exploré la Capture d'activité Einstein par le passé, vous allez être intéressé par les améliorations apportées à la version Spring '21 pour les clients de Google. Vous pouvez désormais attribuer des utilisateurs à des configurations de la Capture d'activité Einstein par profil utilisateur. Pour plus d'informations, consultez les Notes de publication relatives à la Capture d'activité Einstein.

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)

Aide de Salesforce : Quelle est la fonction de la Capture d'activité Einstein ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Article Knowledge : Lightning Sync : pas disponible pour les nouveaux clients à compter de la version Winter '21 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Intégration à Microsoft®

Les versions héritées du complément Inbox Outlook, qui inclut des fonctionnalités Inbox telles que Suivi des e-mails et Insérer la disponibilité, sont retirées le 31 mars 2021. Les fonctionnalités Inbox sont disponibles dans intégration à Outlook avec Inbox. Les commerciaux peuvent ajouter des liens Zoom à des réunions générées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox. Si vous utilisez Lightning Sync dans Microsoft Office 365, préparez-vous au retrait de l'authentification de base par Microsoft en 2021. Si vous utilisez encore Salesforce for Outlook, prenez connaissance pour vos utilisateurs des conséquences du retrait du produit entre 2021 et 2023.

DANS CETTE SECTION :

Intégration Outlook®

Les versions héritées du complément Inbox Outlook, qui inclut des fonctionnalités Inbox telles que le suivi des e-mails et Insérer la disponibilité, sont retirées le 31 mars 2021. Les fonctionnalités Inbox sont disponibles dans intégration à Outlook avec Inbox. Les commerciaux affichent les enregistrements utilisateur associés triés dans un autre ordre. Ils peuvent également ajouter des liens Zoom aux réunions générées en utilisant la fonctionnalité Inbox Insérer la disponibilité.

Lightning Sync pour Microsoft® Exchange

Nous ne présentons plus les améliorations de Lightning Sync. Si vous souhaitez connaître les nouveautés dans la synchronisation des contacts et des événements, consultez la Capture d'activité Einstein, notre produit de synchronisation de nouvelle génération. Les clients actuels de Lightning Sync dans Microsoft Office 365® doivent vérifier leurs paramètres et préparer le retrait de l'authentification de base de Microsoft, qui est prévu pour la deuxième moitié de 2021.

Salesforce pour Outlook

Si vous utilisez encore Salesforce for Outlook, consultez le calendrier de retrait progressif qui commence en juin 2021 et se termine en 2023. 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 Outlook®

Les versions héritées du complément Inbox Outlook, qui inclut des fonctionnalités Inbox telles que le suivi des e-mails et Insérer la disponibilité, sont retirées le 31 mars 2021. Les fonctionnalités Inbox sont disponibles dans intégration à Outlook avec Inbox. Les commerciaux affichent les enregistrements utilisateur associés triés dans un autre ordre. Ils peuvent également ajouter des liens Zoom aux réunions générées en utilisant la fonctionnalité Inbox Insérer la disponibilité.

DANS CETTE SECTION :

Arrêt de la prise en charge de l'intégration à Outlook dans les anciennes versions d'Outlook et de Windows

Le 31 décembre 2021, nous arrêtons la prise en charge de l'exécution de l'intégration à Outlook dans Outlook 2013, Outlook 2016 et les versions d'Outlook 2019 avec licence en volume. 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.

Retrait de la version héritée du complément Inbox Outlook le 31 mars 2021

Les commerciaux qui ont accès à la version héritée du complément Inbox Outlook peuvent accéder aux fonctionnalités Inbox dans l'intégration à Outlook. Dans l'intégration à Outlook, les fonctionnalités Inbox sont déverrouillées avec une licence Inbox. Si vos commerciaux utilisent la version Inbox héritée, vous possédez déjà cette licence. Découvrez ci-dessous comment migrer vers l'intégration à Outlook avec Inbox.

Changement de l'authentification pour les utilisateurs d'Exchange Online et d'Inbox

Microsoft retire l'authentification de base pour Exchange Online dans la deuxième moitié de 2021. Si vous utilisez Exchange Online et que vos utilisateurs se connectent avec l'Authentification de base, demandez à votre service informatique de mettre à jour l'authentification afin d'utiliser OAuth 2.0. Après le retrait, les utilisateurs d'Office 365 doivent s'authentifier en utilisant OAuth 2.0 pour accéder aux fonctionnalités Inbox. OAuth 2.0 est la méthode d'authentification par défaut pour Exchange Online.

Simplification de la consignation avec la correspondance des personnes améliorée dans l'intégration à Outlook

Si une adresse e-mail correspond à plusieurs enregistrements de personne, les commerciaux affichent désormais les utilisateurs standard correspondants, suivis des contacts, des pistes, puis des autres utilisateurs tels que les utilisateurs de communauté. L'enregistrement de personne le plus pertinent est sélectionné par défaut, ce qui simplifie l'expérience si vous avez des utilisateurs de communauté ou partenaires. Par exemple, si une adresse e-mail unique correspond à un contact et à un utilisateur partenaire ou de communauté, l'enregistrement du contact est sélectionné. Auparavant, tous les utilisateurs, quel que soit leur type, étaient regroupés et répertoriés en premier.

Respect de la liste de sélection du type d'événement du profil lors de la consignation d'événements depuis l'intégration à Outlook

Par souci de cohérence, lorsque les utilisateurs consignent des événements depuis l'intégration à Outlook, les sélections disponibles pour le type d'événement reflètent désormais les options disponibles lors de la création d'événements avec le menu d'actions rapides. Les types d'événement sont extraits du profil de l'utilisateur pour l'objet Événement.

Ajout de liens de réunion Zoom aux événements créés avec Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox

Les commerciaux peuvent désormais connecter leur compte Zoom et ajouter automatiquement des liens de réunion Zoom aux invitations créées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox. L'ajout automatique de liens de réunion Zoom évite aux commerciaux de les ajouter manuellement lorsque des participants sélectionnent l'horaire d'un événement.

Vue plus précise des e-mails envoyés depuis l'intégration à Outlook avec Inbox

Les responsables commerciaux peuvent suivre de plus près les performances des commerciaux grâce aux e-mails qu'ils envoient depuis l'intégration à Outlook. Tous les e-mails envoyés depuis l'intégration à Outlook avec Inbox sont désormais inclus dans l'historique d'engagement, même si le suivi des e-mails n'est pas activé. Les événements d'engagement comprennent les réponses aux e-mails envoyés, les réponses d'absence du bureau et les rebonds des e-mails. Auparavant, seuls les e-mails définis pour le suivi étaient inclus dans l'historique d'engagement.

Arrêt de la prise en charge de l'intégration à Outlook dans les anciennes versions d'Outlook et de Windows

Le 31 décembre 2021, nous arrêtons la prise en charge de l'exécution de l'intégration à Outlook dans Outlook 2013, Outlook 2016 et les versions d'Outlook 2019 avec licence en volume. 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.

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 : pour vous assurer d'utiliser les toutes dernières mises à jour de sécurité et produit de Microsoft, nous recommandons de toujours exécuter la dernière version 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 : afin d'éviter toute interruption de l'utilisation de l'intégration à Outlook après le mois de décembre 2021, mettez sans attendre à niveau vers Office version 16.0.11629 ou supérieure et Windows 10 version 1903 ou supérieure.

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)

Retrait de la version héritée du complément Inbox Outlook le 31 mars 2021

Les commerciaux qui ont accès à la version héritée du complément Inbox Outlook peuvent accéder aux fonctionnalités Inbox dans l'intégration à Outlook. Dans l'intégration à Outlook, les fonctionnalités Inbox sont déverrouillées avec une licence Inbox. Si vos commerciaux utilisent la version Inbox héritée, vous possédez déjà cette licence. Découvrez ci-dessous comment migrer vers l'intégration à Outlook avec Inbox.

Où : cette modification s'applique aux versions héritées de Salesforce Inbox, disponibles moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et gratuitement dans Essentials.

Quand : la version héritée du complément Inbox Outlook est retirée le 31 mars 2021. Après le 31 mars 2021, les commerciaux ne peuvent pas se connecter à Salesforce en utilisant le complément Outlook hérité, consigner des e-mails, consulter les informations d'enregistrements Salesforce ni utiliser les fonctionnalités de productivité d'Inbox, telles que Insérer la disponibilité, depuis Outlook avec l'extension héritée. Inbox sur appareil mobile reste prise en charge.

Pourquoi : nous avons intégré les fonctionnalités Inbox à l'intégration à Outlook, qui s'appuie sur la plate-forme de confiance de Salesforce. Les fonctionnalités Inbox ont déverrouillées si vous détenez une licence Inbox et si les utilisateurs sont configurés pour utiliser Inbox. L'utilisation de la plate-forme offre une version sécurisée et personnalisable d'Inbox, qui permet d'introduire les futures améliorations.

Comment : si une icône de nuage et une icône plus sont affichées dans la partie supérieure du panneau latéral de Salesforce dans Outlook, vos commerciaux exécutent déjà l'intégration à Outlook. Aucune action supplémentaire n'est requise.

Si une icône d'enveloppe est affichée en haut du panneau latéral d'Outlook, les commerciaux exécutent la version héritée du complément Outlook.

Pour utiliser l'intégration à Outlook, suivez un rapide processus de configuration Salesforce et assurez-vous que les commerciaux possèdent l'application Salesforce, disponible dans la boutique AppSource. Pour un guide sur la migration vers l'intégration à Outlook avec Inbox, consultez l'Aide de Salesforce.

Important: Assurez-vous que vos commerciaux retirent ou désactivent l'extension Inbox héritée avant d'installer l'extension Salesforce depuis la boutique AppSource. Les deux extensions ne peuvent pas être activées et exécutées en même temps.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Transition depuis Salesforce Inbox hérité vers l'intégration à Outlook ou Gmail avec Inbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Conseils d'utilisation de l'intégration à Outlook avec Inbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Changement de l'authentification pour les utilisateurs d'Exchange Online et d'Inbox

Microsoft retire l'authentification de base pour Exchange Online dans la deuxième moitié de 2021. Si vous utilisez Exchange Online et que vos utilisateurs se connectent avec l'Authentification de base, demandez à votre service informatique de mettre à jour l'authentification afin d'utiliser OAuth 2.0. Après le retrait, les utilisateurs d'Office 365 doivent s'authentifier en utilisant OAuth 2.0 pour accéder aux fonctionnalités Inbox. OAuth 2.0 est la méthode d'authentification par défaut pour Exchange Online.

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 gratuitement dans Essentials.

Qui : ce retrait affecte les clients qui utilisent Exchange Online et les fonctionnalités d'Inbox dans l'intégration à Outlook, Lightning Experience ou l'application mobile Inbox. Cette modification ne s'applique pas aux serveurs sur site Exchange 2019, Exchange 2016 et Exchange 2013. Microsoft n'a pas annoncé le retrait de l'Authentification de base pour ces serveurs.

Comment : afin de préparer ce retrait, demandez au service informatique qui gère votre configuration Microsoft 365 de vérifier que votre entreprise utilise OAuth 2.0. Lorsque tout est prêt, les utilisateurs d'Office 365 doivent reconnecter leur compte de messagerie et de calendrier à Salesforce pour accéder aux fonctionnalités d'Inbox.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lien externe : Basic Authentication and Exchange Online – April 2020 Update

Simplification de la consignation avec la correspondance des personnes améliorée dans l'intégration à Outlook

Si une adresse e-mail correspond à plusieurs enregistrements de personne, les commerciaux affichent désormais les utilisateurs standard correspondants, suivis des contacts, des pistes, puis des autres utilisateurs tels que les utilisateurs de communauté. L'enregistrement de personne le plus pertinent est sélectionné par défaut, ce qui simplifie l'expérience si vous avez des utilisateurs de communauté ou partenaires. Par exemple, si une adresse e-mail unique correspond à un contact et à un utilisateur partenaire ou de communauté, l'enregistrement du contact est sélectionné. Auparavant, tous les utilisateurs, quel que soit leur type, étaient regroupés et répertoriés en premier.

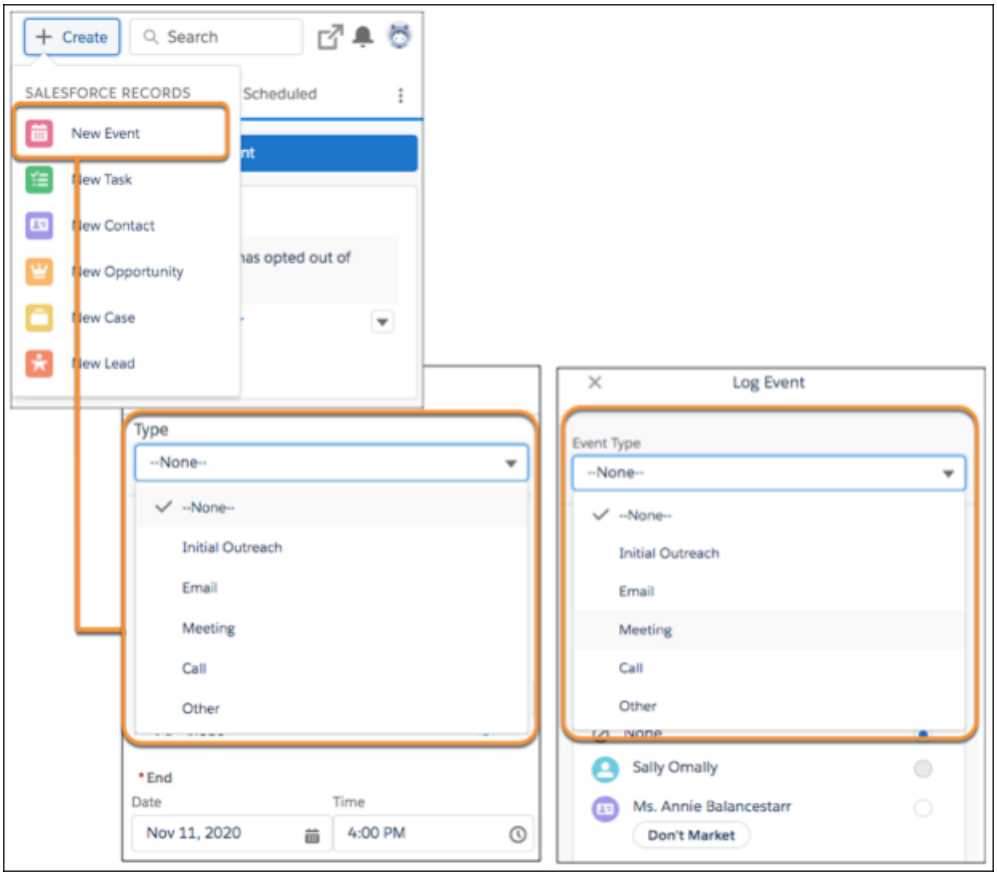
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Respect de la liste de sélection du type d'événement du profil lors de la consignation d'événements depuis l'intégration à Outlook

Par souci de cohérence, lorsque les utilisateurs consignent des événements depuis l'intégration à Outlook, les sélections disponibles pour le type d'événement reflètent désormais les options disponibles lors de la création d'événements avec le menu d'actions rapides. Les types d'événement sont extraits du profil de l'utilisateur pour l'objet Événement.

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

Pourquoi : si vous choisissez de classer les types d'événement que vos commerciaux consignent, les options de classement sont cohérentes lorsque vous créez et consignez des événements depuis Outlook.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Consignation d'e-mails et d'événements depuis Outlook et Gmail dans Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

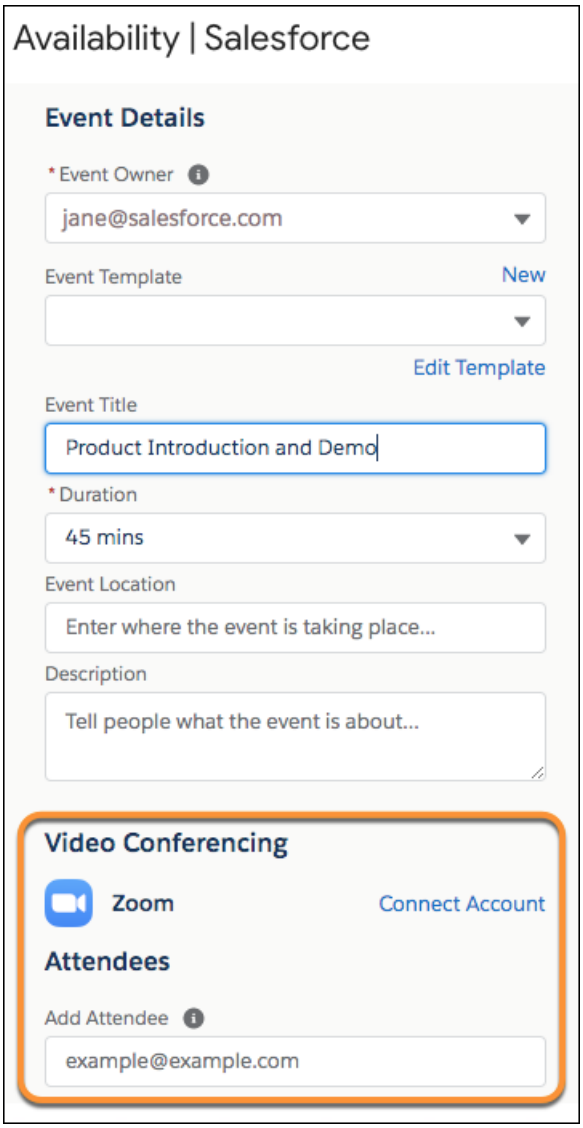
Ajout de liens de réunion Zoom aux événements créés avec Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox

Les commerciaux peuvent désormais connecter leur compte Zoom et ajouter automatiquement des liens de réunion Zoom aux invitations créées en utilisant la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook avec Inbox. L'ajout automatique de liens de réunion Zoom évite aux commerciaux de les ajouter manuellement lorsque des participants sélectionnent l'horaire d'un événement.

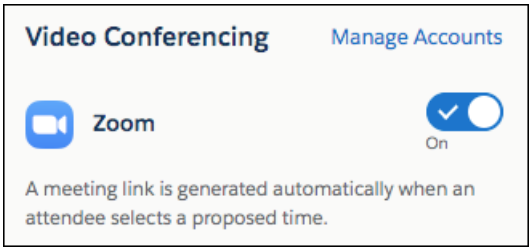
Où : cette modification s'applique à Salesforce Inbox. Elle est disponible moyennant un coût supplémentaire avec les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer, et gratuitement dans Essentials.

Quand : cette fonctionnalité est disponible ultérieurement dans la version Spring '21.

Comment : dans Configuration, saisissez *Zoom* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres vidéo Zoom**. Complétez la configuration de Zoom et active l'intégration Zoom. Une fois activée, l'écran Insérer la disponibilité inclut les options Zoom.



Les commerciaux connectent leur compte d'entreprise Zoom lors de la première utilisation de la fonctionnalité Insérer la disponibilité dans l'intégration à Outlook. Une fois connectée, les commerciaux peuvent ajouter un lien de réunion Zoom automatiquement généré à une invitation à un événement, lorsqu'un participant sélectionne un horaire proposé.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Considérations relatives à la planification d'événements avec Insérer la disponibilité dans les intégrations à Outlook et Gmail avec Inbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Insert Google Hangout or Zoom Link *(partiellement réalisée)*

Vue plus précise des e-mails envoyés depuis l'intégration à Outlook avec Inbox

Les responsables commerciaux peuvent suivre de plus près les performances des commerciaux grâce aux e-mails qu'ils envoient depuis l'intégration à Outlook. Tous les e-mails envoyés depuis l'intégration à Outlook avec Inbox sont désormais inclus dans l'historique d'engagement, même si le suivi des e-mails n'est pas activé. Les événements d'engagement comprennent les réponses aux e-mails envoyés, les réponses d'absence du bureau et les rebonds des e-mails. Auparavant, seuls les e-mails définis pour le suivi étaient inclus dans l'historique d'engagement.

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 gratuitement dans Essentials.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Engagements et alertes dans l'intégration à Outlook et à Gmail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lightning Sync pour Microsoft® Exchange

Nous ne présentons plus les améliorations de Lightning Sync. Si vous souhaitez connaître les nouveautés dans la synchronisation des contacts et des événements, consultez la Capture d'activité Einstein, notre produit de synchronisation de nouvelle génération. Les clients actuels de Lightning Sync dans Microsoft Office 365® doivent vérifier leurs paramètres et préparer le retrait de l'authentification de base de Microsoft, qui est prévu pour la deuxième moitié de 2021.

DANS CETTE SECTION :

Dernières informations sur la synchronisation avec les applications Microsoft

Bien que Lightning Sync reste disponible pour les clients qui ont acheté Salesforce avant la version Winter '21, nous ne présentons plus les améliorations produit de Lightning Sync. Si vous souhaitez connaître les nouveautés de la synchronisation, consultez la Capture d'activité Einstein.

Modification des paramètres requise pour certains clients de Microsoft Office 365

Le retrait de l'authentification de base de Microsoft® pour Exchange Online (offert avec Office 365) est prévu pour la deuxième moitié de 2021. Si vous utilisez Exchange Online et un compte de service en tant que méthode de connexion, contactez votre service informatique pour mettre à jour votre méthode de connexion Lightning Sync afin d'éviter l'interruption de la synchronisation. Vous pouvez également adopter la Capture d'activité Einstein.

Dernières informations sur la synchronisation avec les applications Microsoft

Bien que Lightning Sync reste disponible pour les clients qui ont acheté Salesforce avant la version Winter '21, nous ne présentons plus les améliorations produit de Lightning Sync. Si vous souhaitez connaître les nouveautés de la synchronisation, consultez la Capture d'activité Einstein.

Où : Lightning Sync et la Capture d'activité Einstein sont disponibles dans diverses éditions. Pour en savoir plus, consultez les rubriques connexes.

Pourquoi : si vous avez exploré la Capture d'activité Einstein par le passé, vous allez être intéressé par les améliorations apportées à la version Spring '21 pour les clients de Microsoft.

- Gérez les utilisateurs avec plus d'efficacité. Attribuez des utilisateurs à des configurations de la Capture d'activité Einstein par profil utilisateur.
- Contrôlez mieux la synchronisation des contacts et des événements entre Microsoft Exchange et Salesforce en gérant le mappage des champs entre les deux applications.

Pour plus d'informations, consultez les Notes de publication relatives à la Capture d'activité Einstein.

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)

Aide de Salesforce : Quelle est la fonction de la Capture d'activité Einstein ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Article Knowledge : Lightning Sync : pas disponible pour les nouveaux clients à compter de la version Winter '21 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Modification des paramètres requise pour certains clients de Microsoft Office 365

Le retrait de l'authentification de base de Microsoft® pour Exchange Online (offert avec Office 365) est prévu pour la deuxième moitié de 2021. Si vous utilisez Exchange Online et un compte de service en tant que méthode de connexion, contactez votre service informatique pour mettre à jour votre méthode de connexion Lightning Sync afin d'éviter l'interruption de la synchronisation. 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 :

- Les utilisateurs actuels de Lightning Sync dans Exchange Online qui se connectent à Salesforce avec un compte de service.
- Les clients actuels de Lightning Sync qui envisagent de migrer vers un locataire Microsoft créé après octobre 2020. L'authentification de base n'est pas disponible pour Exchange Online sur les nouveaux locataires Microsoft, et un autre service d'authentification est requis pour utiliser Lightning Sync.

Les clients suivants ne sont pas affectés :

- Les 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 : lors du retrait de l'authentification de base, les contacts et les événements ne sont plus synchronisés avec les clients décrits dans la section Qui.

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)

Aide de Salesforce : Mesures de sécurité spécifiques à votre méthode de connexion (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce pour Outlook

Si vous utilisez encore Salesforce for Outlook, consultez le calendrier de retrait progressif qui commence en juin 2021 et se termine en 2023. 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 :

Retrait de Salesforce pour Outlook en juin 2021 et 2023

Le menu d'actions du panneau latéral de Salesforce pour Outlook n'est plus disponible à compter du mois de juin 2021. Le retrait complet du produit Salesforce pour Outlook est prévu pour le mois de juin 2023. Ne vous inquiétez pas, vous pouvez continuer à utiliser l'intégration à Microsoft Outlook avec Salesforce en utilisant nos produits de nouvelle génération, Intégration à Outlook et Capture d'activité Einstein. Non seulement ces produits offrent les toutes dernières fonctionnalités, mais ils sont compatibles avec les plus récentes versions d'Outlook.

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

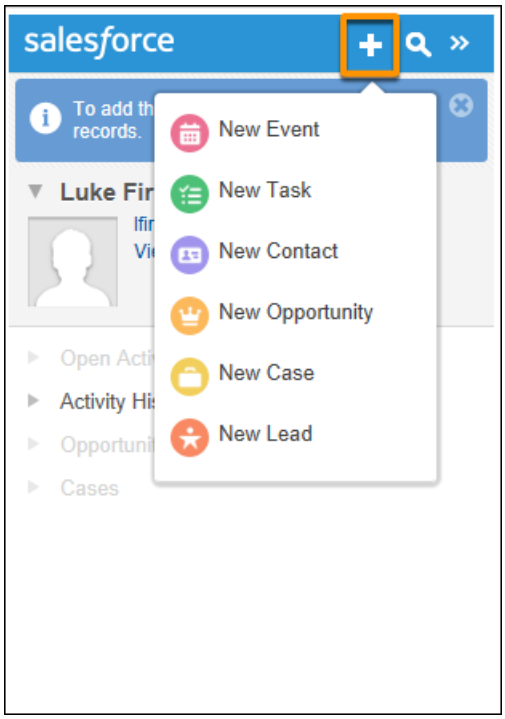
Vous souhaitez connaître les mises à jour disponibles dans chaque version de Salesforce pour Outlook ? Recherchez ces notes de publication spécifiques à une version Outlook/Équipes, Gmail et Inbox dans la Trailblazer Community.

Retrait de Salesforce pour Outlook en juin 2021 et 2023

Le menu d'actions du panneau latéral de Salesforce pour Outlook n'est plus disponible à compter du mois de juin 2021. Le retrait complet du produit Salesforce pour Outlook est prévu pour le mois de juin 2023. Ne vous inquiétez pas, vous pouvez continuer à utiliser l'intégration à Microsoft Outlook avec Salesforce en utilisant nos produits de nouvelle génération, Intégration à Outlook et Capture d'activité Einstein. Non seulement ces produits offrent les toutes dernières fonctionnalités, mais ils sont compatibles avec les plus récentes versions d'Outlook.

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.

Comment : une fois le menu d'actions du panneau latéral retiré en juin 2021, le bouton Nouvel enregistrement ( ) n'est plus disponible dans le panneau latéral. À ce stade, 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Transition depuis Salesforce pour Outlook vers des produits de nouvelle génération (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

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 : les utilisateurs de Salesforce pour Outlook peuvent rencontrer une interruption du service dans les scénarios suivants.

- 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 peut affecter certains 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 Outlook/Équipes, Gmail et Inbox dans la Trailblazer Community.

Où : ces modifications s'appliquent 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

Chiffre d'affaires

Les améliorations apportées à Salesforce CPQ comprennent des mises à niveau de service d'amendement et de renouvellement plus simples, des amendements de contrats en arrière-plan et une modification qui garantit une règle de configuration de prix correcte. Avec Salesforce Billing, vous configurez la méthode de création de lignes de facture lorsque vous utilisez un remplacement de date Facturé jusqu'à, et vous mappez les informations financières avec des systèmes de planification des ressources (ERP) et de comptabilité. Vous pouvez également mettre en évidence la valeur à long terme d'un actif géré par le cycle de vie. L'activation de commande autonome et la logique de création de produits ont été améliorées. Les utilisateurs des Approbations avancées peuvent gérer leurs approbations sans se connecter à Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce CPQ

Adoptez vers le Service d'amendement et de renouvellement à grande échelle et continuez à travailler pendant l'amendement des contrats. Assurez-vous que les utilisateurs configurent correctement les règles de prix.

Salesforce Billing

Définissez comment Salesforce Billing crée des lignes de facture lorsque vous utilisez une date de fin de facturation de remplacement. Mappez les informations de transactions financières et de clichés instantanés de solde financier avec des systèmes de planification des ressources (ERP) et de comptabilité. Un nouveau champ met en évidence la valeur à long terme d'un actif géré par le cycle de vie, et l'activation de commande autonome et la création de produits de commande ont été modifiées.

Approbations avancées

Vos utilisateurs des Approbations avancées peuvent gérer leurs approbations sans se connecter à Salesforce. Désormais, l'API d'approbation et de rejet est exposée dans le package Approbations avancées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets, champs et autorisations nouveaux dans Salesforce CPQ et Billing Spring '21 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce CPQ

Adoptez vers le Service d'amendement et de renouvellement à grande échelle et continuez à travailler pendant l'amendement des contrats. Assurez-vous que les utilisateurs configurent correctement les règles de prix.

Remarque: Salesforce CPQ est offert moyennant un coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Basculement en douceur vers le Service d'amendement et de renouvellement à grande échelle

Vos utilisateurs peuvent désormais procéder à des transactions d'amendement et de renouvellement, quel que soit le service d'amendement et de renouvellement utilisé. Auparavant, lorsque les noms de champ de vos contrats étaient longs, vous ne pouviez pas basculer depuis le Service d'amendement et de renouvellement hérité vers le Service d'amendement et de renouvellement à grande échelle de Salesforce CPQ.

Amendement des contrats sans interrompre le travail

Lorsque vous sélectionnez une nouvelle option dans la configuration du package, vos utilisateurs peuvent désormais continuer à travailler dans Salesforce pendant l'amendement du contrat. Auparavant, ils devaient attendre la fin du processus d'amendement. La nouvelle option est disponible lorsque vous désélectionnez l'option du service hérité et utilisez à la place le service d'amendement et de renouvellement à grande échelle de Salesforce CPQ.

Champ d'événement d'évaluation du configurateur ajouté à la présentation de page Règles de prix

Le champ d'événement d'évaluation du configurateur est désormais inclus par défaut à la présentation de page Règles de prix. Il est automatiquement ajouté pour économiser une étape et garantit que vos utilisateurs sélectionnent la valeur appropriée en configurant une règle de prix.

Accélération des commandes volumineuses

Lorsque vos commerciaux signent une commande, Salesforce CPQ peut désormais créer un contrat avec deux fois plus d'éléments de ligne que précédemment. Le nombre d'éléments dépend de la configuration de votre organisation.

Nouvelles autorisations de création de commandes

Pour créer des commandes à partir de devis ou d'opportunités, les utilisateurs doivent désormais avoir accès en lecture aux devis et aux opportunités, accès en création et en modification aux commandes, et accès en suppression aux produits de commande.

Ajout d'une exigence d'ensemble d'autorisations pour l'amendement et le renouvellement de contrats

Lorsque l'option Utiliser service hérité amender/renouveler n'est pas sélectionnée, l'utilisateur qui a autorisé le calculateur Salesforce CPQ doit disposer de certaines autorisations. Sinon, aucun utilisateur ne peut amender ou renouveler des contrats.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets, champs et autorisations nouveaux dans Salesforce CPQ et Billing Spring '21 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Basculement en douceur vers le Service d'amendement et de renouvellement à grande échelle

Vos utilisateurs peuvent désormais procéder à des transactions d'amendement et de renouvellement, quel que soit le service d'amendement et de renouvellement utilisé. Auparavant, lorsque les noms de champ de vos contrats étaient longs, vous ne pouviez pas basculer depuis le Service d'amendement et de renouvellement hérité vers le Service d'amendement et de renouvellement à grande échelle de Salesforce CPQ.

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

Amendement des contrats sans interrompre le travail

Lorsque vous sélectionnez une nouvelle option dans la configuration du package, vos utilisateurs peuvent désormais continuer à travailler dans Salesforce pendant l'amendement du contrat. Auparavant, ils devaient attendre la fin du processus d'amendement. La nouvelle option est disponible lorsque vous désélectionnez l'option du service hérité et utilisez à la place le service d'amendement et de renouvellement à grande échelle de Salesforce CPQ.

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

Comment : dans Configuration, saisissez `Packages installés` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Packages installés**. Cliquez sur l'onglet **Abonnements et renouvellements**. Si l'option **Utiliser service hérité amender/renouv** est sélectionné, désélectionnez-la, puis sélectionnez **Amender les contrats en arrière-plan**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'une exigence d'ensemble d'autorisations pour l'amendement et le renouvellement de contrats

Champ d'événement d'évaluation du configurateur ajouté à la présentation de page Règles de prix

Le champ d'événement d'évaluation du configurateur est désormais inclus par défaut à la présentation de page Règles de prix. Il est automatiquement ajouté pour économiser une étape et garantit que vos utilisateurs sélectionnent la valeur appropriée en configurant une règle de prix.

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

Qui : cette modification est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Event Monitoring supplémentaires.

Comment : créez une règle de prix en sélectionnant **Nouveau** sous l'onglet Règles de prix. Voilà ! Le champ Événement d'évaluation du configurateur est ajouté à la nouvelle boîte de dialogue Règles de prix.

Accélération des commandes volumineuses

Lorsque vos commerciaux signent une commande, Salesforce CPQ peut désormais créer un contrat avec deux fois plus d'éléments de ligne que précédemment. Le nombre d'éléments dépend de la configuration de votre organisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce CPQ.

Nouvelles autorisations de création de commandes

Pour créer des commandes à partir de devis ou d'opportunités, les utilisateurs doivent désormais avoir accès en lecture aux devis et aux opportunités, accès en création et en modification aux commandes, et accès en suppression aux produits de commande.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce CPQ.

Ajout d'une exigence d'ensemble d'autorisations pour l'amendement et le renouvellement de contrats

Lorsque l'option Utiliser service hérité amender/renouveler n'est pas sélectionnée, l'utilisateur qui a autorisé le calculateur Salesforce CPQ doit disposer de certaines autorisations. Sinon, aucun utilisateur ne peut amender ou renouveler des contrats.

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

Comment : attribuez l'ensemble d'autorisations SteelBrickCPQAdmin à l'utilisateur qui a autorisé le calculateur Salesforce CPQ lors de l'installation. Pour identifier l'utilisateur qui a autorisé le calculateur Salesforce CPQ, lisez l'article Knowledge Salesforce CPQ Authorize New Calculation Service best practice.

Salesforce Billing

Définissez comment Salesforce Billing crée des lignes de facture lorsque vous utilisez une date de fin de facturation de remplacement. Mappez les informations de transactions financières et de clichés instantanés de solde financier avec des systèmes de planification des ressources (ERP) et de comptabilité. Un nouveau champ met en évidence la valeur à long terme d'un actif géré par le cycle de vie, et l'activation de commande autonome et la création de produits de commande ont été modifiées.

DANS CETTE SECTION :

Création de périodes partielles lors de l'utilisation d'une Date de fin de facturation de remplacement

Contrôlez comment vos lignes de factures reflètent vos périodes de facturation après l'utilisation d'une Date de fin de facturation de remplacement. Nous avons ajouté le champ de règle de facturation Traitement de la période pour la Date de fin de facturation de remplacement, qui contrôle comment Salesforce crée des lignes de facture lorsqu'une valeur Date de fin de facturation de remplacement crée une période de facturation partielle. Auparavant, Salesforce Billing créait une seule ligne de facture qui couvrait la période partielle et toutes les périodes complètes restantes.

Utilisation des nouveaux champs de mappage ERP pour les transactions financières

Renforcez le contrôle du suivi des informations du Grand Livre et des périodes financières par les utilisateurs des transactions financières. Ils peuvent aisément mapper les transactions avec leur système ERP en aval pour leurs processus d'arrêté comptable.

Compréhension de la valeur à long terme de chaque actif géré par le cycle de vie

Un nouveau champ Montant total du cycle de vie affiche le total d'un actif géré par le cycle de vie à travers sa vente initiale, les amendements, les renouvellements et les autres modifications. À compter de la version Spring '21, le champ est rempli pour tous les actifs gérés par le cycle de vie. Dans les autres actifs, il est nul. Utilisez la sécurité au niveau du champ pour ajouter le champ à des présentations, et utilisez-le en générant des rapports.

Mise à jour de la logique d'activation de commande autonome

Salesforce Billing active désormais en même temps les commandes autonomes et leurs produits de commande autonomes enfants. Auparavant, lorsque vous activiez une commande autonome, Salesforce Billing n'activait pas ses produits de commande. Les utilisateurs devaient activer les produits de commande autonomes eux-mêmes ou à l'aide d'une automatisation.

Mise à jour de la logique de création de produits de commande autonome

Une fois créés, les produits de commande autonomes ne nécessitent plus de modification importante. Désormais, lorsque vous créez une commande autonome, ses produits de commande enfants héritent du type de frais, de la fréquence de facturation et du type de facturation des produits. Si des produits de commande étaient associés à un produit avec une planification de consommation et des tarifs, les produits de la commande reçoivent également les planifications de consommation et les tarifs.

Résumés d'utilisation automatiques pour les abonnements basés sur l'usage permanent

Améliorez l'expérience de tarification à l'usage pour les commerciaux qui travaillent avec des abonnements permanents. Les commerciaux peuvent désormais charger à tout moment l'usage d'un produit de commande par abonnement permanent. Si la date de traitement de l'usage ne correspond pas à un résumé d'utilisation non facturé et actif d'un produit de commande, Salesforce Billing crée un résumé d'utilisation et l'attribut à la nouvelle utilisation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Objets, champs et autorisations nouveaux dans Salesforce CPQ et Billing Spring '21 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Création de périodes partielles lors de l'utilisation d'une Date de fin de facturation de remplacement

Contrôlez comment vos lignes de factures reflètent vos périodes de facturation après l'utilisation d'une Date de fin de facturation de remplacement. Nous avons ajouté le champ de règle de facturation Traitement de la période pour la Date de fin de facturation de remplacement, qui contrôle comment Salesforce crée des lignes de facture lorsqu'une valeur Date de fin de facturation de remplacement crée une période de facturation partielle. Auparavant, Salesforce Billing créait une seule ligne de facture qui couvrait la période partielle et toutes les périodes complètes restantes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Pourquoi : auparavant, lorsque vous définissiez une Date de fin de facturation de remplacement dans un produit de commande, Salesforce Billing ignorait la valeur du champ Traitement de la période partielle et générait une seule ligne de facture. Le jour du mois de facturation du produit de commande était également ignoré lors du calcul au prorata. Par exemple, la date de début d'un produit de commande est le 20/05/20, la date de fin le 28/07/20 et le jour du mois de facturation le 28. Dans une procédure de facturation standard, votre produit de commande crée trois lignes de facture.

Ligne de facture	Date de début	Date de fin
1	20/05/2020	27/05/2020
2	28/05/2020	27/06/2020
3	28/06/2020	27/07/2020

Par exemple, vous ajoutez une Date de fin de facturation de remplacement au 31/07/20 avant la facturation. Si vous n'aviez pas de valeur pour le champ Traitement de la période pour la Date de fin de facturation de remplacement, Salesforce Billing créerait une seule ligne de facture, vous empêchant de créer des lignes de facture reflétant vos périodes de facturation multiples. Salesforce Billing ignorerait également le jour du mois de facturation, les périodes utilisées pour calculer le solde général de ligne de facture seraient calculées au prorata différemment. Ces différences de calcul au prorata pourraient entraîner des soldes indésirables pour les utilisateurs pensant que le jour du mois de facturation serait pris en compte.

Ligne de facture	Date de début	Date de fin
1	20/05/2020	31/07/2020

Désormais, la valeur Traitement de la période pour la Date de fin de facturation de remplacement détermine comment Salesforce gère les lignes de facture pour des périodes partielles.

Séparer
Créez des lignes de factures séparées pour la période partielle et toutes les périodes complètes restantes, et incluez le Jour du mois de facturation lors du calcul des soldes de ligne de facture.

Combiner
Combinez la période partielle et toutes les périodes complètes restantes dans une seule ligne de facture, et incluez le Jour du mois de facturation lors du calcul des soldes de ligne de facture.

Exclure le jour du mois de facturation
Combinez la période partielle et toutes les périodes complètes restantes dans une seule ligne de facture, et ignorez le Jour du mois de facturation lors du calcul des soldes de ligne de facture. Ce processus de calcul fonctionne de la même façon que les versions antérieures de Salesforce Billing, dans lesquelles le traitement des périodes partielles était ignoré pour les commandes avec une Date de fin de facturation de remplacement.

Lorsque la valeur Traitement de la période pour la Date de fin de facturation de remplacement est Séparer, le processus de facturation produit quatre lignes de facture. Comme le jour du mois de facturation est différent de la date de début, la première ligne de facture représente une période partielle. En raison de la date de fin de facturation de remplacement, la ligne de facture finale est aussi une période partielle.

Tableau 1: Traitement de la période pour la Date de fin de facturation de remplacement : Séparer

Ligne de facture	Date de début	Date de fin
1	20/05/2020	27/05/2020
2	28/05/2020	27/06/2020
3	28/06/2020	27/07/2020
4	28/07/2020	31/07/2020

Si votre valeur est Combiner, Salesforce Billing calcule les mêmes périodes en utilisant Séparer, mais regroupe toutes les périodes dans une seule ligne de facture.

Tableau 2: Traitement de la période pour la Date de fin de facturation de remplacement : Combiner

Ligne de facture	Date de début	Date de fin
1	20/05/2020	31/07/2020

Si votre valeur est Exclure le jour du mois de facturation, Salesforce Billing produit une seule ligne de facture, mais ignore le jour du mois de facturation lors des calculs au prorata. Ainsi, le solde de ligne de facture varie selon vos date de fin de facturation de remplacement, date de début et date de fin. Dans cet exemple, le solde serait identique si vous utilisiez Combiner, même si d'autres combinaisons de dates peuvent entraîner un solde différent.

Tableau 3: Traitement de la période pour la Date de fin de facturation de remplacement : Exclure le jour du mois de facturation

Ligne de facture	Date de début	Date de fin
1	20/05/2020	31/07/2020

Utilisation des nouveaux champs de mappage ERP pour les transactions financières

Renforcez le contrôle du suivi des informations du Grand Livre et des périodes financières par les utilisateurs des transactions financières. Ils peuvent aisément mapper les transactions avec leur système ERP en aval pour leurs processus d'arrêté comptable.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Comment : les champs ci-dessous ont été ajoutés aux transactions financières. Ce sont des champs Salesforce séparés du package Salesforce Billing. Salesforce remplit ces champs lors de la création de transactions financières. Chaque champ référence une valeur dans l'entité comptable associée à la transaction financière, lors de sa création de la transaction. Les utilisateurs et les processus ne peuvent pas les modifier.

Les utilisateurs et les processus ne peuvent pas modifier les champs dont le nom contient Original, mais ils peuvent mettre à jour les champs du package Billing si nécessaire.

- Nom de compte du grand livre de crédit d'origine
- Numéro de compte du grand livre de crédit d'origine
- Nom de compte du grand livre de débit d'origine
- Numéro de compte du grand livre de débit d'origine
- Nom de la période de financement d'origine
- Date de début de la période de financement d'origine
- Date de fin de la période de financement d'origine
- Statut de la période de financement d'origine
- Nom de la règle du grand livre d'origine
- Nom du traitement du grand livre d'origine
- Nom du livre de financement d'origine

Les champs ci-dessous ont été ajoutés aux transactions financières et aux clichés instantanés de solde financier. Les champs du package Billing sont annotés avec la mention (package Billing uniquement). Tous les autres champs font partie de Salesforce. Vous pouvez les utiliser pour le mappage ERP et fournir des informations supplémentaires sur le système financier externe que vous utilisez pour enregistrer vos transactions financières. Les utilisateurs et les processus peuvent les modifier si nécessaire.

- GL Rule (package Billing uniquement)
- GL Treatment (package Billing uniquement)
- Credit GL Account (package Billing uniquement)
- Debit GL Account (package Billing uniquement)
- Finance Book (package Billing uniquement)
- Finance Period (package Billing uniquement)
- Mode d'intégration au système de financement
- Statut d'intégration au système de financement
- Nom du système de financement
- Numéro de transaction du système de financement

Remarque: Salesforce Billing crée automatiquement des clichés instantanés de solde financier pour les transactions financières qui contiennent un type d'entité de référence Facture, Note de crédit, Note de débit, Paiement et Remboursement. Cependant, les valeurs de champ Finance et Grand Livre ne sont pas transférées depuis la transaction vers le cliché instantané. Nous

recommandons d'utiliser des déclencheurs ou des processus pour copier les informations Finance et Grand Livre depuis la transaction vers son cliché instantané enfant.

CONSULTER ÉGALEMENT :

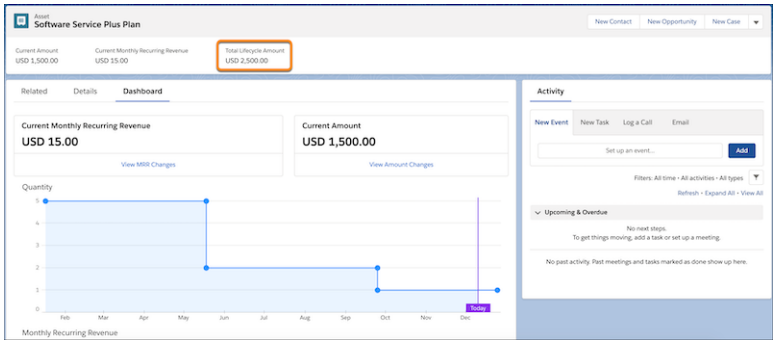
Article Knowledge : Vérification du provisionnement de la consignation financière dans votre organisation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Compréhension de la valeur à long terme de chaque actif géré par le cycle de vie

Un nouveau champ Montant total du cycle de vie affiche le total d'un actif géré par le cycle de vie à travers sa vente initiale, les amendements, les renouvellements et les autres modifications. À compter de la version Spring '21, le champ est rempli pour tous les actifs gérés par le cycle de vie. Dans les autres actifs, il est nul. Utilisez la sécurité au niveau du champ pour ajouter le champ à des présentations, et utilisez-le en générant des rapports.

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

Pourquoi : le champ complète les détails d'un actif géré par le cycle de vie, en mettant en évidence la valeur passée et les modifications projetées de l'actif.



Mise à jour de la logique d'activation de commande autonome

Salesforce Billing active désormais en même temps les commandes autonomes et leurs produits de commande autonomes enfants. Auparavant, lorsque vous activiez une commande autonome, Salesforce Billing n'activait pas ses produits de commande. Les utilisateurs devaient activer les produits de commande autonomes eux-mêmes ou à l'aide d'une automatisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Comment : lorsque vous activez une commande autonome, Salesforce Billing active tous ses produits de commande autonomes enfants.

Important: Un produit de commande autonome désigne un produit de commande qui n'a pas de ligne de devis parente. Si vous activez une commande autonome avec des produits de commande enfants qui n'ont pas de ligne de devis parente, Salesforce Billing ne les activent pas. Dans ce cas, seuls la commande autonome et ses produits de commande autonomes sont activés.

Mise à jour de la logique de création de produits de commande autonome

Une fois créés, les produits de commande autonomes ne nécessitent plus de modification importante. Désormais, lorsque vous créez une commande autonome, ses produits de commande enfants héritent du type de frais, de la fréquence de facturation et du type de facturation des produits. Si des produits de commande étaient associés à un produit avec une planification de consommation et des tarifs, les produits de la commande reçoivent également les planifications de consommation et les tarifs.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Résumés d'utilisation automatiques pour les abonnements basés sur l'usage permanent

Améliorez l'expérience de tarification à l'usage pour les commerciaux qui travaillent avec des abonnements permanents. Les commerciaux peuvent désormais charger à tout moment l'usage d'un produit de commande par abonnement permanent. Si la date de traitement de l'usage ne correspond pas à un résumé d'utilisation non facturé et actif d'un produit de commande, Salesforce Billing crée un résumé d'utilisation et l'attribut à la nouvelle utilisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce Billing.

Pourquoi : auparavant, lorsqu'un commercial commandait un produit par abonnement permanent associé à une planification de consommation, Salesforce CPQ créait un produit de commande avec 12 résumés d'utilisation. Le premier résumé d'utilisation commençait à la date de début du produit de commande, et chaque résumé correspondait à la durée d'abonnement de la planification de consommation. Les commerciaux ont créé manuellement d'autres résumés d'utilisation tant que l'abonnement permanent était actif.

Comment : le nouveau résumé d'utilisation suit les mêmes périodes de facturation que les résumés d'utilisation précédents du produit de commande. Par exemple, si le produit de commande était facturé à une fréquence mensuelle, avec une date de facturation au 1, et une période du 01/01/20 au 31/12/20, il créait 12 résumés du d'utilisation. Chaque résumé commence le premier jour du mois et se termine le dernier jour du mois. Si le commercial charge une utilisation avec une date au 20/03/2021, Salesforce Billing crée un résumé d'utilisation du 01/03/2021 au 31/03/2021.

Remarque: Vous reconnaissez ? Cette fonctionnalité était brièvement disponible dans la version Summer '20, mais nous avons dû la retirer, car une requête ne parvenait pas à surmonter son trac. Après quelques répétitions supplémentaires, elle est désormais prête pour passer sous le feu des projecteurs.

Approbations avancées

Vos utilisateurs des Approbations avancées peuvent gérer leurs approbations sans se connecter à Salesforce. Désormais, l'API d'approbation et de rejet est exposée dans le package Approbations avancées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans Salesforce CPQ avec les Approbations avancées.

Pourquoi : auparavant, les responsables des approbations accédaient au package Approbations avancées dans Salesforce pour approuver ou rejeter une demande d'approbation d'un commercial. Vous pouvez désormais implémenter l'API d'approbation et de rejet sur une plate-forme externe, ce qui évite à vos responsables d'accéder à Salesforce pendant le processus d'approbation.

Comment : l'API Approbations avancées est disponible tant que le paramètre Salesforce Désactiver l'API n'est pas sélectionné. Ce paramètre est désactivé par défaut. Pour y accéder, dans Configuration, saisissez `Paramètres personnalisés` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres personnalisés**.

Secteurs d'activité

Une vague sans précédent de nouvelles solutions verticales vous attend. Loyalty Management vous aide à exécuter des programmes personnalisés de reconnaissance, de récompense et de rétention des clients. La gestion par lots permet de traiter et de suivre des millions d'enregistrements. Les tableaux de décision permettent de définir plusieurs règles métiers afin d'évaluer des produits et de calculer des remises. Notre nouveau moteur de traitement des données extrait et transforme les données de votre organisation, et crée des enregistrements avec les données transformées. La gestion des contrats de vente et des prévisions de compte dans Manufacturing Cloud a été simplifiée, et Rebate Management prend en charge des programmes de remise basés sur le volume, le chiffre d'affaires et la croissance. De son côté, Health Cloud facilite la gestion des fournisseurs avec une nouvelle API et la prise en charge conforme FHIR pour les dossiers médicaux électroniques. Financial Services Cloud facilite le suivi des performances d'agence et la capture des événements de vie et des jalons métiers en vous déplaçant. Consumer Goods Cloud permet de gérer intelligemment les visites de magasin et les livraisons, et les Solutions Public Sector offrent la prise en charge des calendriers et ajoutent de la transparence à la gestion des approbations des demandes. La Gestion des réponses d'urgence ajoute des flux mis à jour qui améliorent votre expérience de réponse aux urgences.

DANS CETTE SECTION :

Loyalty Management

Loyalty Management, une solution complète intégrée à Salesforce Platform, aide les organisations à concevoir et à implémenter des programmes innovants pour reconnaître, récompenser et fidéliser les clients. Vous pouvez créer des programmes de fidélité personnalisés, intégrer des partenaires au programme et organiser des promotions afin de favoriser l'engagement des clients et d'augmenter le retour sur investissement. Loyalty Management est polyvalent et peut répondre aux besoins métiers B2B et B2C de n'importe quel secteur d'activité (globalement disponible).

Gestion par lot

Traitez des millions d'enregistrements dans votre organisation Salesforce en utilisant la Gestion par lot. Suivez le statut et l'intégrité des tâches de Gestion par lot dans Surveiller les services de workflow (globalement disponible).

Tableaux de décision

Les tableaux de décision lisent les règles métiers et fournissent des résultats pour des scénarios d'entreprise. Vous pouvez par exemple définir plusieurs règles métiers pour une remise produit et créer un tableau d'édition qui évalue les produits par rapport aux règles afin de calculer les remises de chaque produit. Utilisez un tableau de décision dans un flux pour obtenir des résultats selon une planification ou en cas de besoin (globalement disponible). .

Moteur de traitement des données

Extrayez des données d'objets standard et d'objets personnalisés dans votre organisation Salesforce, puis transformez-les pour les adapter à vos besoins métiers. Ensuite, créez, mettez à jour et mettez à jour/insérez des enregistrements avec les données transformées (globalement disponible).

Manufacturing Cloud

Gérez aisément les contrats de vente avec de nouvelles fonctionnalités et améliorations. Convertissez directement les devis et les opportunités en contrats de vente faciles à suivre en utilisant la nouvelle ressource API Connect. Gérez plus efficacement les prévisions de compte avec une option qui prend en compte les opportunités planifiées. Supprimez des contrats de vente existants pour refléter les nouvelles exigences.

Gestion des remises

Exécutez des programmes de remise basés sur le volume, le chiffre d'affaires et la croissance avec la Gestion des remises. Établissez des relations à long terme sur les canaux avec des incitations transparentes et mutuellement profitables. Créez des programmes de remise et spécifiez le type de remise, des règles d'éligibilité et une structure d'avantages comprenant des seuils. Calculez des versements en contexte avec vos partenaires et analysez les informations sur les versements à la fin de la période ou à tout moment. Les versements de remises sont traités à la cadence que vous sélectionnez avec les détails de votre choix. Utilisez le modèle Manufacturing Experience Cloud pour créer un site et collaborer avec vos partenaires. Recueillez des connaissances actionnables sur vos remises avec Einstein Analytics for Rebates (globalement disponible).

Health Cloud

Health Cloud offre des méthodes plus efficaces pour gérer les données de vos patients et de vos prestataires. Nous avons facilité la création d'enregistrements de fournisseur et élaboré un nouveau modèle de données conforme FHIR pour les dossiers médicaux électroniques. La Gestion intelligente des documents est plus flexible et plus conviviale, et ajoute des calendriers Vente intelligente pour aider vos utilisateurs à mieux exploiter les visites chirurgicales.

Financial Services Cloud

Suivez les performances et la productivité des agences avec les nouvelles fonctionnalités de Gestion d'agence. Capturez en vous déplaçant les événements de vie et les jalons métiers, et augmentez votre contrôle des options d'affichage du composant Police. Consultez en un coup d'œil le Centre de relations actionnable (ARC), qui comprend désormais les participants au Partage de données conforme et un ensemble de listes associées que vous pouvez configurer. Améliorez le Partage de données conforme avec des groupes de participants et le partage avec des participants non propriétaires. Prenez des notes structurées sur les interactions avec des clients ou des partenaires, et partagez-les avec des parties prenantes de façon conforme avec la nouvelle fonctionnalité Résumés d'interaction. Accélérer les processus pilotés par le document en utilisant le Lecteur de formulaire intelligent pour reconnaître et copier les données de fichiers chargés. Optimisez les cumuls d'enregistrements et les calculs cumul-par-référence (RBL) avec un code amélioré et une infrastructure RBL hautement performante.

Consumer Goods Cloud

Assurez-vous que les commerciaux réalisent les activités appropriées lorsqu'ils visitent des magasins avec les Recommandations de tâche de visite Einstein. Rationalisez les livraisons au magasin en créant des attributions véhicule-utilisateur pour les commerciaux. Prédéfinissez des séquences d'activités afin d'aider vos commerciaux à réaliser leurs tâches pendant les visites en suivant l'ordre le plus efficace. Aidez les responsables commerciaux à accélérer la création d'enregistrements de magasin de détail avec les améliorations apportées à Magasin de détail. Enfin, aidez vos commerciaux à travailler plus efficacement pendant les visites de magasin avec les améliorations apportées à Exécution de visite et Livraison directe au magasin.

Solutions Public Sector

Ajoutez des visites au calendrier Salesforce, et aidez vos agents de conformité à vérifier rapidement et aisément la disponibilité des inspecteurs en planifiant des visites. Les nouvelles fonctionnalités de l'application Inspection Management Mobile améliorent l'expérience générale d'inspection. Les améliorations apportées au portail Public Sector augmentent l'efficacité du processus et garantissent une totale transparence dans le processus d'approbation d'applications.

Gestion des réponses d'urgence

Les flux mis à jour facilitent votre expérience de gestion des réponses d'urgence.

Informations supplémentaires sur les licences utilisateur de communautés pour Industries

Nous avons créé une nouvelle page d'aide qui présente des informations sur les objets que vous pouvez partager avec des utilisateurs d'Experience Cloud. Cette ressource facilite votre implémentation de sites Experience Cloud en fonction des licences que vous détenez.

Loyalty Management

Loyalty Management, une solution complète intégrée à Salesforce Platform, aide les organisations à concevoir et à implémenter des programmes innovants pour reconnaître, récompenser et fidéliser les clients. Vous pouvez créer des programmes de fidélité personnalisés, intégrer des partenaires au programme et organiser des promotions afin de favoriser l'engagement des clients et d'augmenter le retour sur investissement. Loyalty Management est polyvalent et peut répondre aux besoins métiers B2B et B2C de n'importe quel secteur d'activité (globalement disponible).

DANS CETTE SECTION :

Élaboration d'une expérience de fidélité unique avec un programme de fidélité

Personnalisez et assemblez votre propre programme de fidélité à partir d'un ensemble de blocs de construction de fidélité intégrés. Créez un programme de fidélité, puis ajoutez des niveaux, des devises de programme, des avantages, des partenaires, des coupons et des promotions. Suivez les activités et les comportements des membres. Reconnaissez et récompensez la fidélité des membres avec des points ou des coupons.

Réalisation des objectifs de votre entreprise avec des promotions

Augmentez les ventes de produits en offrant des promotions intéressantes à des membres ciblés. Favorisez l'engagement des membres et améliorez le retour sur investissement avec des offres attractives. Utilisez des promotions standard pour offrir des avantages immédiats aux membres. Utilisez des promotions cumulées pour récompenser les membres en fonction de leur comportement à long terme, par exemple la fréquence ou le temps de participation. Offrez des coupons ou des points de fidélité pour gagner de nouveaux clients ou engager des clients existants.

Augmentation de l'engagement de vos membres avec des partenaires de programme de fidélité

Loyalty Management aide à accroître l'engagement des membres en facilitant l'intégration et la gestion de partenaires intersectoriels dans le programme. Les partenaires fournissent de nouvelles opportunités pour engager les membres, et les aider à gagner ou à échanger des points pour des produits ou des services complémentaires.

Récompense des membres avec des coupons expérimentaux

Valorisez vos clients loyaux et favorisez leur engagement avec des coupons expérimentaux. Récompensez vos membres avec des coupons dans le cadre d'une transaction ou d'une promotion, ou en leur accordant un niveau supérieur. Les coupons peuvent inclure une valeur monétaire fixe, un pourcentage de remise, ou un produit ou service gratuit, selon le produit ou le service associé.

Reconnaissance des membres avec les avantages d'un programme de fidélité

Stimulez vos membres avec les avantages et les privilèges exclusifs d'un programme de fidélité. Récompensez et motivez les clients qui augmentent leur engagement dans le programme de fidélité. Créez une expérience client connectée en configurant des avantages expérimentaux dans l'écosystème Salesforce ou envoyez automatiquement ces avantages à d'autres systèmes.

Suivi des activités par les membres avec le Portail des membres du programme de fidélité

Favorisez l'engagement des membres dans votre programme de fidélité en leur permettant de suivre leur progression avec le Portail des membres du programme de fidélité. En quelques clics, les administrateurs peuvent configurer un portail de programme de fidélité dans lequel les membres peuvent consulter leur profil, leurs récentes transactions, leur solde de points et leur niveau actuel.

Analytics for Loyalty

Analysez vos programmes de fidélité et concevez des stratégies qui favorisent l'engagement des membres, garantissent leur satisfaction et augmentent les résultats. Utilisez l'application Einstein Discovery for Loyalty Analytics afin de recevoir des connaissances prédictives qui vous aident à améliorer l'engagement des membres dans les programmes de fidélité.

Nouveaux objets de Loyalty Management

Accédez à plus de données à l'aide des nouveaux objets de Loyalty Management.

Nouveaux types de métadonnées dans Loyalty Management

Utilisez les nouveaux types de métadonnées de Loyalty Management.

Apex : nouveaux éléments

Les méthodes et classes ci-dessous sont nouvelles.

API REST Connect

L'API REST Loyalty Management inclut de nouveaux appels.

Nouvelles actions invocables dans Loyalty Management

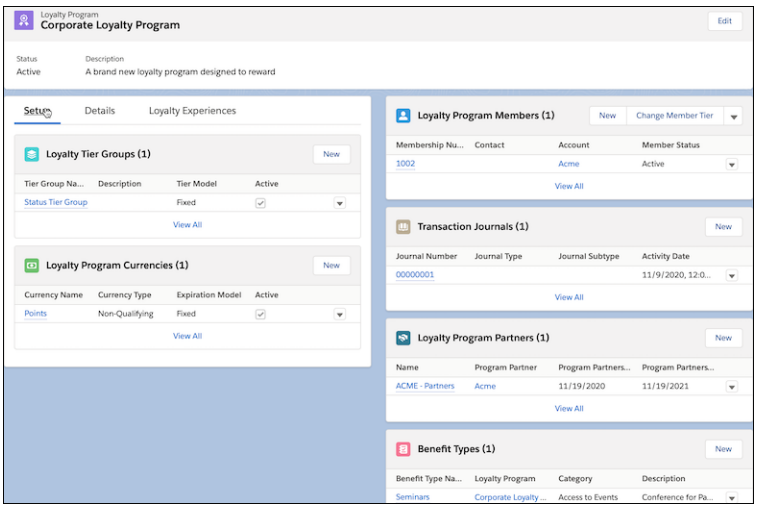
Utilisez les nouvelles actions invocables de Loyalty Management.

Élaboration d'une expérience de fidélité unique avec un programme de fidélité

Personnalisez et assemblez votre propre programme de fidélité à partir d'un ensemble de blocs de construction de fidélité intégrés. Créez un programme de fidélité, puis ajoutez des niveaux, des devises de programme, des avantages, des partenaires, des coupons et des promotions. Suivez les activités et les comportements des membres. Reconnaissez et récompensez la fidélité des membres avec des points ou des coupons.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Loyalty Management est activée.

Comment : dans le Lanceur d'application, ouvrez **Loyalty Management**. Pour créer un programme de fidélité, sous l'onglet Programmes de fidélité, cliquez sur **Nouveau**.



Réalisation des objectifs de votre entreprise avec des promotions

Augmentez les ventes de produits en offrant des promotions intéressantes à des membres ciblés. Favorisez l'engagement des membres et améliorez le retour sur investissement avec des offres attractives. Utilisez des promotions standard pour offrir des avantages immédiats aux membres. Utilisez des promotions cumulées pour récompenser les membres en fonction de leur comportement à long terme, par exemple la fréquence ou le temps de participation. Offrez des coupons ou des points de fidélité pour gagner de nouveaux clients ou engager des clients existants.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Loyalty Management est activée.

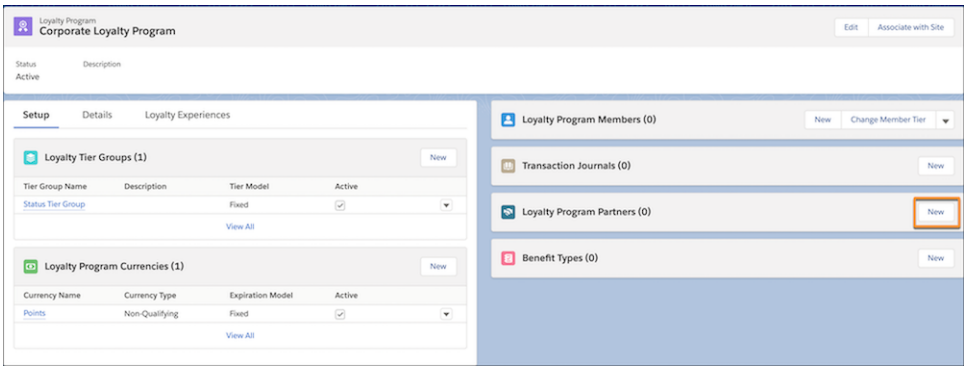
Comment : identifiez les membres de votre campagne en utilisant des segments de données dans des rapports Customer 360 Audiences ou Salesforce. Créez des promotions avec des programmes de fidélité, mappez-les avec des segments de clients, puis exécutez-les via Marketing Cloud. Utilisez Marketing Cloud Connect pour envoyer des promotions de fidélité à Marketing Cloud si nécessaire.

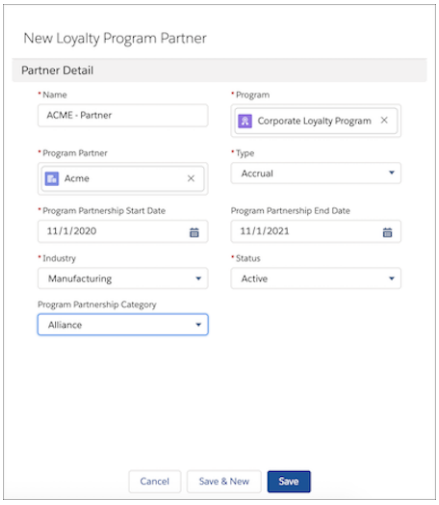
Augmentation de l'engagement de vos membres avec des partenaires de programme de fidélité

Loyalty Management aide à accroître l'engagement des membres en facilitant l'intégration et la gestion de partenaires intersectoriels dans le programme. Les partenaires fournissent de nouvelles opportunités pour engager les membres, et les aider à gagner ou à échanger des points pour des produits ou des services complémentaires.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Loyalty Management est activée.

Comment : dans Loyalty Management, sélectionnez votre **Programme de fidélité**. Pour créer un partenaire au programme de fidélité, sous l'onglet Partenaires de programme de fidélité dans Configuration, cliquez sur **Nouveau**.



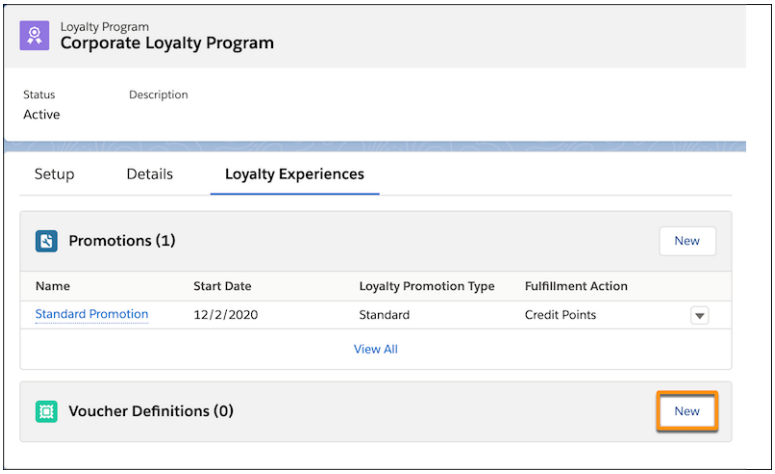


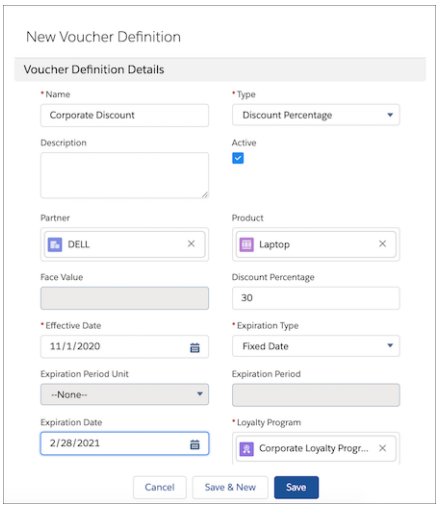
Récompense des membres avec des coupons expérimentaux

Valorisez vos clients loyaux et favorisez leur engagement avec des coupons expérimentaux. Récompensez vos membres avec des coupons dans le cadre d'une transaction ou d'une promotion, ou en leur accordant un niveau supérieur. Les coupons peuvent inclure une valeur monétaire fixe, un pourcentage de remise, ou un produit ou service gratuit, selon le produit ou le service associé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Loyalty Management est activée.

Comment : dans Loyalty Management, sélectionnez votre **Programme de fidélité**. Pour créer une définition de coupon, dans Définition du coupon sous l'onglet Loyalty Experiences, cliquez sur **Nouveau**.



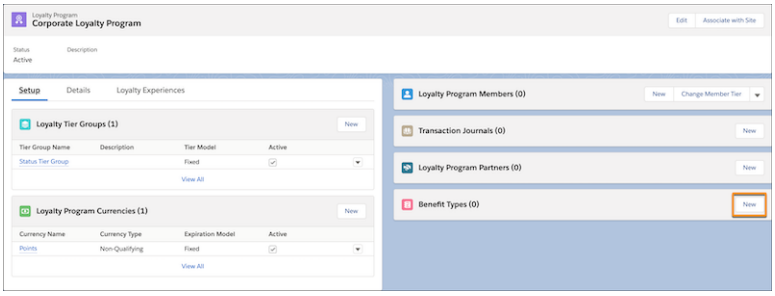


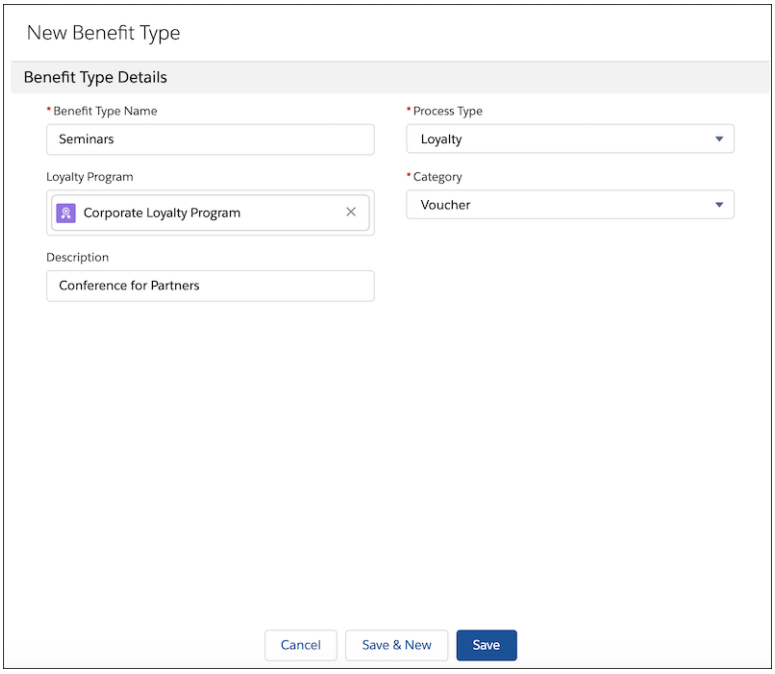
Reconnaissance des membres avec les avantages d'un programme de fidélité

Stimulez vos membres avec les avantages et les privilèges exclusifs d'un programme de fidélité. Récompensez et motivez les clients qui augmentent leur engagement dans le programme de fidélité. Créez une expérience client connectée en configurant des avantages expérimentaux dans l'écosystème Salesforce ou envoyez automatiquement ces avantages à d'autres systèmes.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Loyalty Management est activée.

Comment : dans Loyalty Management, sélectionnez votre **Programme de fidélité**. Pour créer un type d'avantage, dans Types d'avantage, sous l'onglet Configuration, cliquez sur **Nouveau**.





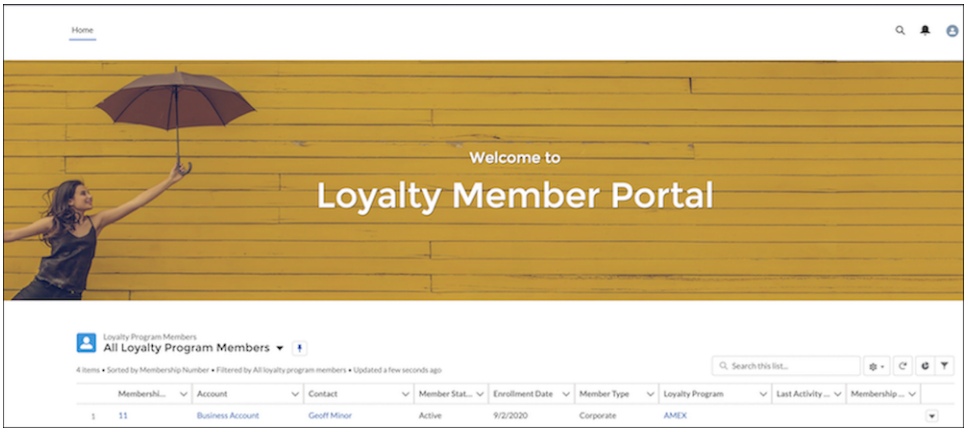
Suivi des activités par les membres avec le Portail des membres du programme de fidélité

Favorisez l'engagement des membres dans votre programme de fidélité en leur permettant de suivre leur progression avec le Portail des membres du programme de fidélité. En quelques clics, les administrateurs peuvent configurer un portail de programme de fidélité dans lequel les membres peuvent consulter leur profil, leurs récentes transactions, leur solde de points et leur niveau actuel.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les administrateurs et les utilisateurs de sites Experience Cloud détenteurs de la licence Loyalty Management.

Comment : avec le modèle Portail des membres du programme de fidélité, l'administrateur peut configurer un portail riche en fonctionnalités et le personnaliser pour l'adapter aux exigences de l'entreprise.



Remarque: Vous pouvez configurer des portails de membres de programmes de fidélité similaires en intégrant Loyalty Management à des applications tierces à l'aide des API Connect.

Analytics for Loyalty

Analysez vos programmes de fidélité et concevez des stratégies qui favorisent l'engagement des membres, garantissent leur satisfaction et augmentent les résultats. Utilisez l'application Einstein Discovery for Loyalty Analytics afin de recevoir des connaissances prédictives qui vous aident à améliorer l'engagement des membres dans les programmes de fidélité.

DANS CETTE SECTION :

Analyse de la fidélité des clients et développement de votre activité

L'application Analytics for Loyalty fournit des connaissances sur les programmes de fidélité et aide les responsables de programme à définir des stratégies qui visent à augmenter le nombre de membres, à fidéliser les clients et à améliorer les processus. Vous pouvez également incorporer des tableaux de bord à des pages de membres d'un programme de fidélité pour recueillir immédiatement des connaissances sur la valeur, l'engagement et les préférences de vos membres, et leur offrir une assistance.

Augmentation de l'engagement des membres avec Einstein Discovery for Loyalty

Utilisez l'application Einstein Discovery for Loyalty Analytics pour examiner le score d'engagement des membres, identifier les facteurs qui déterminent leur engagement et définir des stratégies d'amélioration.

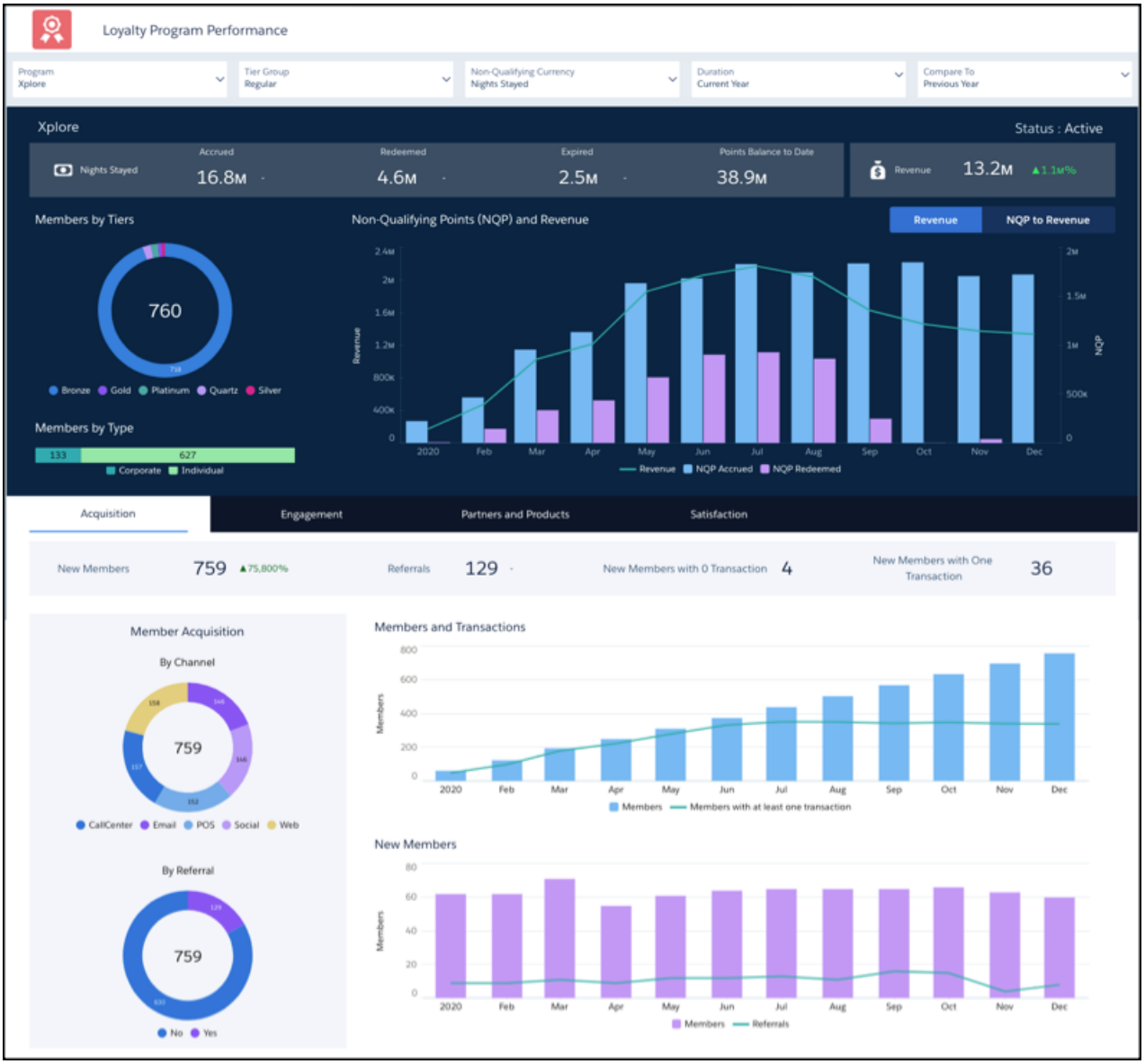
Analyse de la fidélité des clients et développement de votre activité

L'application Analytics for Loyalty fournit des connaissances sur les programmes de fidélité et aide les responsables de programme à définir des stratégies qui visent à augmenter le nombre de membres, à fidéliser les clients et à améliorer les processus. Vous pouvez également incorporer des tableaux de bord à des pages de membres d'un programme de fidélité pour recueillir immédiatement des connaissances sur la valeur, l'engagement et les préférences de vos membres, et leur offrir une assistance.

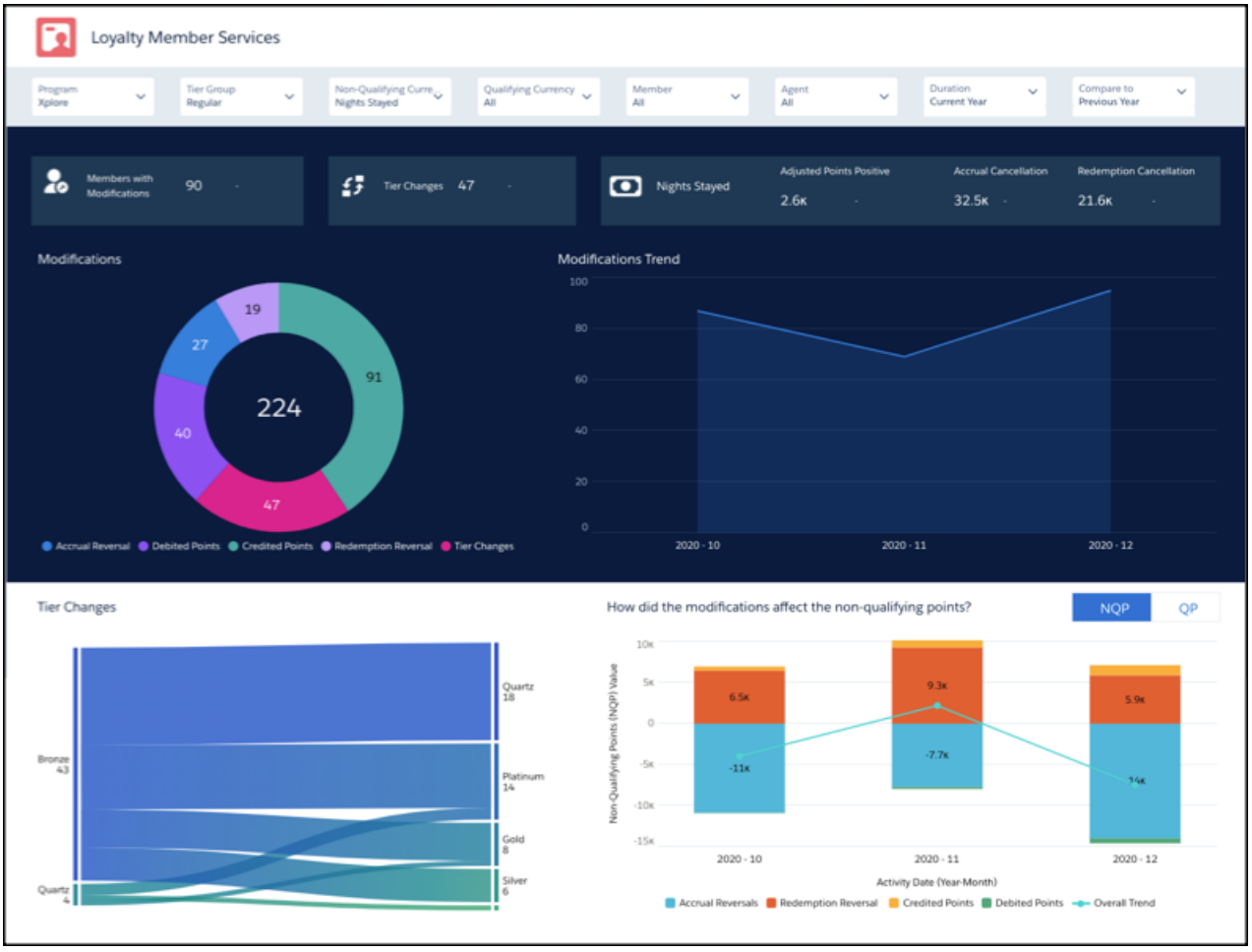
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Loyalty Management est activée.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Analytics for Loyalty, la licence complémentaire Loyalty Analytics Plus est requise.

Pourquoi : utilisez le tableau de bord Performance du programme de fidélité afin d'analyser un programme sur la base de l'acquisition de nouveaux membres, de l'engagement, de la satisfaction, des partenaires et des produits.



Le tableau de bord Services des membres de fidélité renvoie des connaissances actionnables sur le type d'assistance que vous offrez aux membres du programme de fidélité.



Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Sélectionnez **Analytics for Loyalty**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

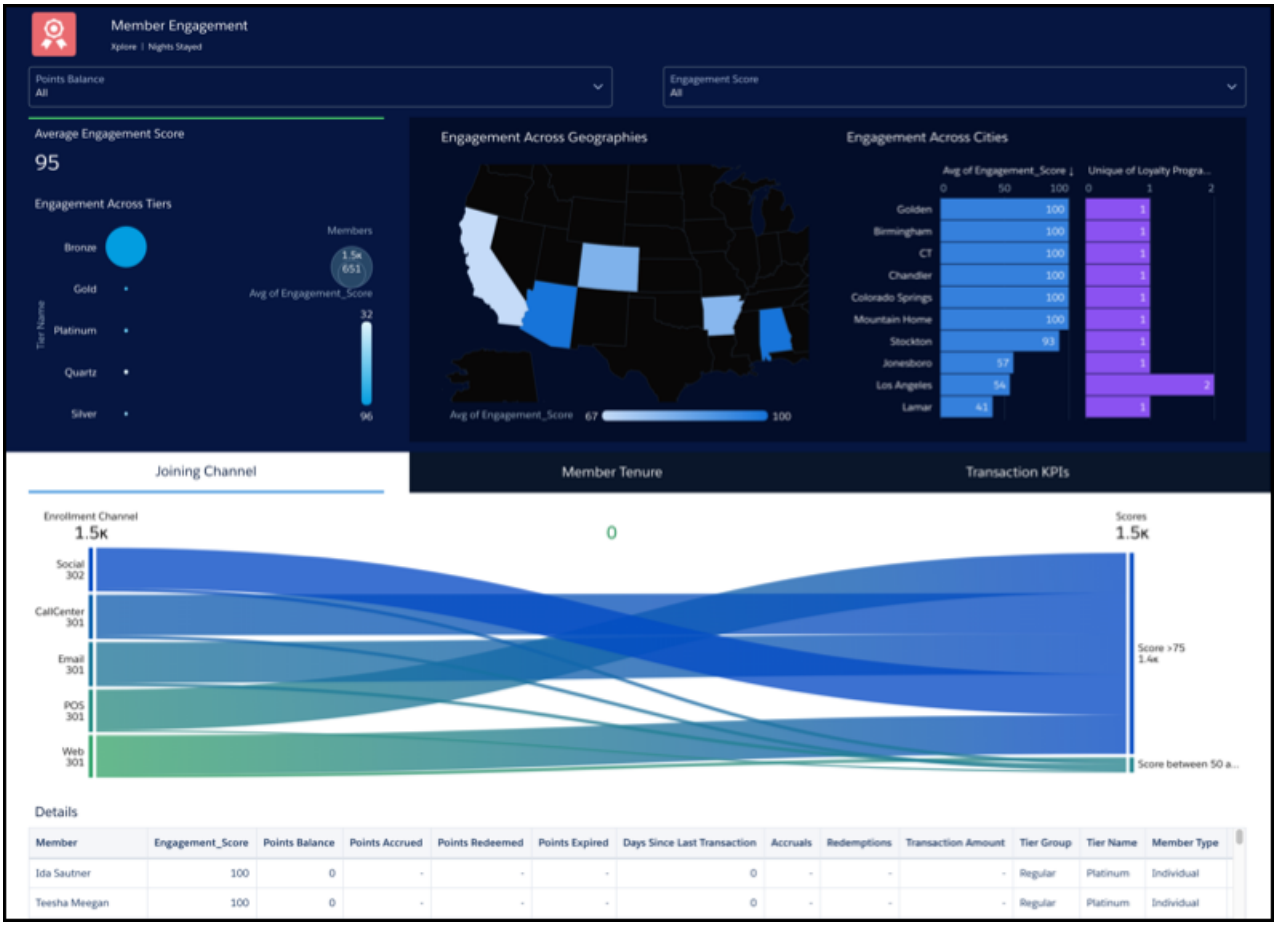
Augmentation de l'engagement des membres avec Einstein Discovery for Loyalty

Utilisez l'application Einstein Discovery for Loyalty Analytics pour examiner le score d'engagement des membres, identifier les facteurs qui déterminent leur engagement et définir des stratégies d'amélioration.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Loyalty Management est activée.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Einstein Discovery for Loyalty Analytics, la licence complémentaire Loyalty Analytics Plus est requise.

Pourquoi : l'application Einstein Discovery for Loyalty Analytics fournit des prédictions sur l'engagement des membres basées sur des facteurs tels que la démographie, le canal d'inscription, les transactions et la durée d'appartenance.



Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Sélectionnez **Einstein Discovery for Loyalty Analytics**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

Nouveaux objets de Loyalty Management

Accédez à plus de données à l'aide des nouveaux objets de Loyalty Management.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Performance, Enterprise et Unlimited dans lesquelles Loyalty Management est activée.

Afficher tous les avantages
Utilisez le nouvel objet `Benefit`.

Afficher l'action qui est automatiquement déclenchée pour un avantage
Utilisez le nouvel objet `BenefitAction`.

Afficher le type des avantages
Utilisez le nouvel objet `BenefitType`.

Afficher des informations sur chaque transaction effectuée par un membre dans un programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyLedger`.

Associer le niveau du membre de fidélité à la devise du programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyMemberCurrency`.

Associer des membres du programme de fidélité au niveau de fidélité
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyMemberTier`.

Afficher les produits et les catégories de produits offerts par les partenaires du programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyPartnerProduct`.

Afficher les programmes de fidélité dans votre organisation
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyProgram`.

Afficher les devises d'un programme
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyProgramCurrency`.

Afficher les promotions utilisées par un membre du programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyProgramMbrPromotion`.

Afficher des informations sur les membres du programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyProgramMember`.

Afficher les partenaires associés au programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyProgramPartner`.

Afficher le niveau d'un programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyTier`.

Associer des avantages de fidélité à un niveau
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyTierBenefit`.

Afficher les groupes de niveaux d'un programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `LoyaltyTierGroup`.

Afficher les avantages offerts à un membre du programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `MemberBenefit`.

Associer à un programme de fidélité à un site Experience Cloud
Utilisez le nouvel objet `NetworkReferencedObject`.

Afficher les motifs disponibles pour la création d'un journal
Utilisez le nouvel objet `JournalReason`.

Afficher les sous-types de transaction
Utilisez le nouvel objet `JournalSubType`.

Afficher les types de transaction
Utilisez le nouvel objet `JournalType`.

Afficher les promotions associées à un programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `Promotion`.

Afficher les promotions avec des produits de partenaire du programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `PromotionLoyaltyPtnrProdt`.

Afficher les promotions avec des segments de marché
Utilisez le nouvel objet `PromotionMarketSegment`.

Afficher les transactions d'un programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `TransactionJournal`.

Utiliser les coupons émis pour un membre du programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `Voucher`.

Afficher les coupons associés à un programme de fidélité
Utilisez le nouvel objet `VoucherDefinition`.

Nouveaux types de métadonnées dans Loyalty Management

Utilisez les nouveaux types de métadonnées de Loyalty Management.

Utiliser des actions invocables

Le actionType dans le champ du sous-type FlowActionCall du type de métadonnées Flow a de nouvelles valeurs énumérées pour Loyalty Management.

- `adjustPoints` : ajuste les points de fidélité d'un membre du programme ou de la transaction du journal spécifié.
- `assignTierBenefits` : attribue des avantages à des membres d'un programme de fidélité selon leur niveau avec une Action d'avantage.
- `cancelAccrual` : annule un ensemble spécifique de transactions d'accumulation.
- `creditPoints` : crédite des points de fidélité au solde d'un membre du programme de fidélité spécifié.
- `cancelRedemption` : annule un ensemble spécifique de transactions d'échange.
- `changeTier` : change le niveau d'un membre du programme de fidélité spécifié.
- `changeTierWhenNoErrors` : change le niveau d'un membre du programme de fidélité spécifié lorsque tous les paramètres d'entrée remplissent les critères.
- `debitPoints` : débite des points de fidélité du solde d'un membre du programme de fidélité spécifié.
- `executeMemberBenefit` : traite l'action associée à l'avantage attribué à un membre du programme de fidélité.
- `getTier` : obtient le niveau actuel d'un membre du programme de fidélité spécifié.
- `getPointsBalance` : obtient le solde de points de fidélité d'un membre du programme de fidélité spécifié.
- `issueVoucher` : émet un coupon pour un membre ou un contrat.

Apex : nouveaux éléments

Les méthodes et classes ci-dessous sont nouvelles.

Espace de noms ConnectApi

L'espace de noms ConnectApi a les nouvelles méthodes et classes ci-dessous.

Méthodes

Cette nouvelle méthode est dans la classe `ConnectApi.LoyaltyConnect`.

Obtenir des avantages pour un membre

```
getMemberBenefits(memberId)
```

Cette nouvelle méthode est dans la classe `ConnectApi.LoyaltyVoucherConnect`.

Échanger un coupon pour un membre

```
redeem(programName, membershipNumber, voucherCode)
```

Classes de sortie

Les classes de sortie ci-dessous sont nouvelles.

`ConnectApi.MemberBenefitsOutput`

Cette nouvelle classe a les propriétés ci-dessous.

- `memberBenefits` : liste de tous les avantages disponibles pour un membre.

`ConnectApi.MemberBenefitOutput`
Cette nouvelle classe a les propriétés ci-dessous.

- `benefitId` : ID de l'avantage disponible pour le membre.
- `benefitName` : nom de l'avantage disponible pour le membre.
- `benefitTypeId` : ID de l'enregistrement du type d'avantage associé.
- `benefitTypeName` : nom du type d'avantage associé.
- `createdRecordId` : ID de l'enregistrement créé lors de l'attribution de l'avantage.
- `createdRecordName` : nom d'affichage de l'enregistrement créé lors de l'attribution de l'avantage.
- `isActive` : indique si l'avantage est actif.

API REST Connect

L'API REST Loyalty Management inclut de nouveaux appels.

Loyalty Management

Obtention des avantages de fidélité
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/services/data/vXX.X/connect/loyalty/member/`***`${memberId}`***`/memberbenefits` pour obtenir la liste des avantages de fidélité disponibles pour les membres d'un programme de fidélité.

Échanger un code de coupon
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/services/data/vXX.X/connect/loyalty/programs/`***`${programName}`***`/members/`***`${membershipNumber}`***`/vouchers/`***`{voucherCode}`***`/redeem` afin d'échanger un code de coupon pour un membre d'un programme de fidélité.

Nouvelles actions invocables dans Loyalty Management

Utilisez les nouvelles actions invocables de Loyalty Management.

Ajuster les points de fidélité
Utilisez la nouvelle action standard `adjustPoints` pour ajuster les points de fidélité d'un membre du programme ou de la transaction du journal spécifié.

Attribuer des avantages de niveau de membre
Utilisez la nouvelle action standard `assignTierBenefits` pour attribuer des avantages à des membres d'un programme de fidélité selon leur niveau avec une Action d'avantage.

Annuler les transactions d'accumulation
Utilisez la nouvelle action standard `cancelAccrual` pour annuler un ensemble spécifique de transactions d'accumulation.

Crédité des points de fidélité
Utilisez la nouvelle action standard `creditPoints` pour créditer des points de fidélité au solde d'un membre du programme de fidélité spécifié.

Changer le niveau du membre
Utilisez la nouvelle action standard `changeTier` pour changer le niveau d'un membre du programme spécifié.

Changer le niveau du membre lorsque des paramètres d'entrée remplissent les critères
Utilisez la nouvelle action standard `changeTierWhenNoErrors` pour changer le niveau d'un membre du programme de fidélité spécifié lorsque tous les paramètres d'entrée remplissent les critères.

Débiter des points de fidélité
Utilisez la nouvelle action standard `debitPoints` pour débiter des points de fidélité du solde d'un membre du programme de fidélité spécifié.

Obtenir le solde de points de fidélité
Utilisez la nouvelle action standard `getPointsBalance` pour obtenir le solde de points de fidélité d'un membre du programme spécifié.

Obtenir le niveau du membre
Utilisez la nouvelle action standard `getTier` pour obtenir le niveau actuel d'un membre du programme spécifié.

Émettre un coupon
Utilisez la nouvelle action standard `issueVoucher` pour émettre un coupon pour un membre ou un contrat.

Traiter les avantages du membre
Utilisez la nouvelle action standard `executeMemberBenefit` pour traiter l'action associée à l'avantage attribué à un membre du programme de fidélité.

Annuler les transactions d'échange
Utilisez la nouvelle action standard `cancelRedemption` pour annuler un ensemble spécifique de transactions d'échange.

Gestion par lot

Traitez des millions d'enregistrements dans votre organisation Salesforce en utilisant la Gestion par lot. Suivez le statut et l'intégrité des tâches de Gestion par lot dans Surveiller les services de workflow (globalement disponible).

DANS CETTE SECTION :

Définition de tâches pour traiter les volumes importants d'enregistrements
Créez des tâches de Gestion par lot pour traiter les volumes de données élevés dans un flux. Les tâches de Gestion par lot traitent vos données dans des lots gérables. Utilisez des tâches de Gestion par lot pour automatiser l'exécution de processus métiers complexes à travers des objets multiples. Les tâches de Gestion par lot sont programmées en utilisant des flux planifiés.

Planification de vos tâches
Utilisez des flux planifiés pour définir la date et la fréquence d'exécution d'une tâche de Gestion par lot. Vous pouvez planifier les tâches que vous créez ou des tâches disponibles dans votre organisation Salesforce en fonction des licences de votre organisation. Vous pouvez utiliser un flux planifié pour exécuter ensemble plusieurs tâches de Gestion par lot.

Surveillance de vos tâches par lot
Surveillez le statut et l'intégrité d'une exécution de tâche de Gestion 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 de Gestion par lot et de ses différentes parties. Vous pouvez également consulter la liste des enregistrements que la tâche n'a pas pu traiter.

Partage de vos tâches de Gestion par lot
Les tâches de Gestion par lot peuvent être partagées avec d'autres organisations Salesforce en utilisant des ensembles de modifications, des packages gérés ou des packages non gérés. Utilisez des ensembles de modifications et des packages pour déplacer des tâches depuis votre organisation de production Salesforce ou les partager avec vos collaborateurs.

Nouvel objet dans la Gestion par lot
Exécutez plus d'actions avec un nouvel objet dans la Gestion par lot.

Nouveaux objets d'API Tooling dans la Gestion par lot
Utilisez les API Tooling pour travailler avec les objets de configuration de Gestion par lot.

Nouvel événement de plate-forme dans la Gestion par lot

Utilisez un Événement de plate-forme pour notifier vos utilisateurs abonnés de la fin d'une tâche de Gestion par lot dans un flux.

Nouvelle action invocable dans la Gestion par lot

Exécutez les tâches de Gestion par lot en utilisant une action invocable.

Nouveau type de métadonnées dans la Gestion par lot

La Gestion par lot contient un nouveau type de métadonnées et une nouvelle énumération.

Nouveaux objets dans Surveiller les services de workflow

Vous pouvez désormais consulter le statut et la progression des tâches de Gestion par lot en utilisant des objets Surveiller les services de workflow.

Définition de tâches pour traiter les volumes importants d'enregistrements

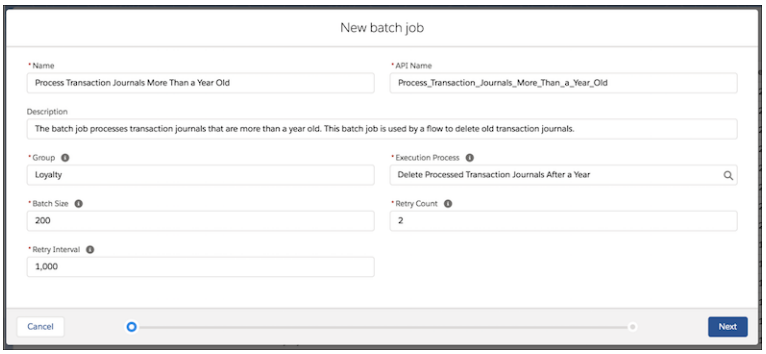
Créez des tâches de Gestion par lot pour traiter les volumes de données élevés dans un flux. Les tâches de Gestion par lot traitent vos données dans des lots gérables. Utilisez des tâches de Gestion par lot pour automatiser l'exécution de processus métiers complexes à travers des objets multiples. Les tâches de Gestion par lot sont programmées en utilisant des flux planifiés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Qui : les utilisateurs qui ont le profil Administrateur système peuvent créer des tâches de Gestion 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, saisissez `Gestion par lot` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Gestion par lot**. Cliquez sur **Nouveau**. Définissez une tâche de Gestion par lot puis sélectionnez le flux métier que la tâche doit traiter. 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**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Batch Management Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Batch Management Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

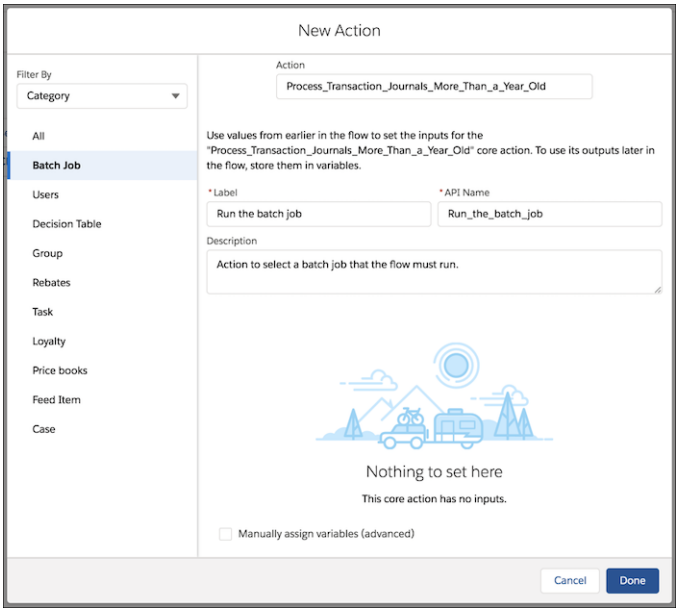
Planification de vos tâches

Utilisez des flux planifiés pour définir la date et la fréquence d'exécution d'une tâche de Gestion par lot. Vous pouvez planifier les tâches que vous créez ou des tâches disponibles dans votre organisation Salesforce en fonction des licences de votre organisation. Vous pouvez utiliser un flux planifié pour exécuter ensemble plusieurs tâches de Gestion par lot.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les flux peuvent exécuter des tâches de Gestion par lot dans des flux.

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.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Batch Management Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Batch Management Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

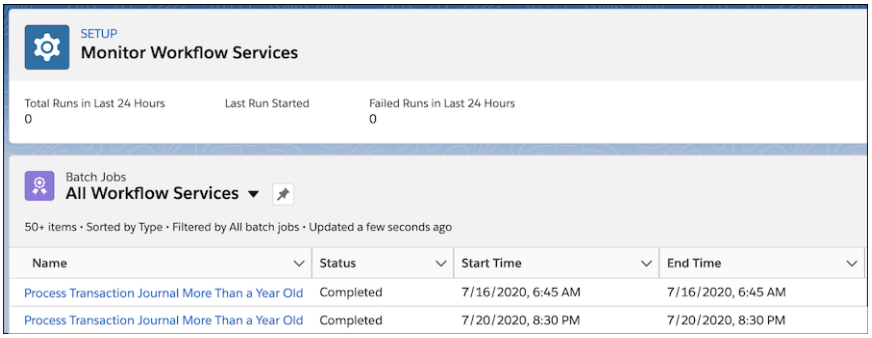
Surveillance de vos tâches par lot

Surveillez le statut et l'intégrité d'une exécution de tâche de Gestion 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 de Gestion par lot et de ses différentes parties. Vous pouvez également consulter la liste des enregistrements que la tâche n'a pas pu traiter.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Qui : les utilisateurs qui ont le profil Administrateur système peuvent surveiller les exécutions de tâches de Gestion par lot en utilisant Surveiller les services de workflow.

Comment : dans Configuration, saisissez `Surveiller les services de workflow` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Surveiller les services de workflow**. Pour afficher les détails d'une exécution de tâche de Gestion par lot, cliquez sur son enregistrement.



Partage de vos tâches de Gestion par lot

Les tâches de Gestion par lot peuvent être partagées avec d'autres organisations Salesforce en utilisant des ensembles de modifications, des packages gérés ou des packages non gérés. Utilisez des ensembles de modifications et des packages pour déplacer des tâches depuis votre organisation de production Salesforce ou les partager avec vos collaborateurs.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Nouvel objet dans la Gestion par lot

Exécutez plus d'actions avec un nouvel objet dans la Gestion par lot.

Affichez les tâches de Gestion par lot, y compris les tâches disponibles dans votre organisation Salesforce sur la base de licences Industries spécifiques

Utilisez le nouvel objet `BatchProcessJobDefinitionView`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Batch Management Standard Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Batch Management Standard Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveaux objets d'API Tooling dans la Gestion par lot

Utilisez les API Tooling pour travailler avec les objets de configuration de Gestion par lot.

Affichage des détails d'une tâche de Gestion par lot

Utilisez le nouvel objet `BatchProcessJobDefinition`.

Affichage d'un tâche de Gestion par lot

Utilisez le nouvel objet `BatchJobDefinition`. Le Moteur de traitement des données utilise également cet objet.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Batch Management Setup Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Batch Management Setup Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouvel événement de plate-forme dans la Gestion par lot

Utilisez un Événement de plate-forme pour notifier vos utilisateurs abonnés de la fin d'une tâche de Gestion par lot dans un flux.

Réception d'une notification de fin d'une tâche de Gestion par lot dans un flux

Pour recevoir des notifications en temps réel, abonnez-vous au nouvel événement `BatchJobStatusChangedEvent`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : BatchJobStatusChangedEvent Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : BatchJobStatusChangedEvent Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouvelle action invocable dans la Gestion par lot

Exécutez les tâches de Gestion par lot en utilisant une action invocable.

Exécution d'une tâche de Gestion par lot

Utilisez la nouvelle action personnalisée `batchJobAction` pour créer des tâches par lot et traiter les données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Batch Management Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Batch Management Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveau type de métadonnées dans la Gestion par lot

La Gestion par lot contient un nouveau type de métadonnées et une nouvelle énumération.

Définition de tâches de gestion par lot pour traiter les données

Utilisez le nouveau type de métadonnées `BatchProcessJobDefinition`.

Utilisation de l'action de tâche de Gestion par lots avec des flux

Utilisez la nouvelle valeur d'énumération `batchJobAction` dans actionType, dans le champ du sous-type FlowActionCall du type de métadonnées Flow.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Batch Management Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Batch Management Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveaux objets dans Surveiller les services de workflow

Vous pouvez désormais consulter le statut et la progression des tâches de Gestion par lot en utilisant des objets Surveiller les services de workflow.

Affichage d'une exécution de tâche de Gestion par lot

Utilisez le nouvel objet `BatchJob`.

Affichage d'une partie de tâche de Gestion par lot

Utilisez le nouvel objet `BatchJobPart`.

Affichage des enregistrements qui n'ont pas été traités dans une partie d'une exécution de tâche de Gestion par lot

Utilisez le nouvel objet `BatchDataPartFailedRecord`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Monitor Workflow Services (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Monitor Workflow Services (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Tableaux de décision

Les tableaux de décision lisent les règles métiers et fournissent des résultats pour des scénarios d'entreprise. Vous pouvez par exemple définir plusieurs règles métiers pour une remise produit et créer un tableau d'édition qui évalue les produits par rapport aux règles afin de calculer les remises de chaque produit. Utilisez un tableau de décision dans un flux pour obtenir des résultats selon une planification ou en cas de besoin (globalement disponible). .

DANS CETTE SECTION :

Définition de vos règles métiers

Créez des règles de métier qui guident vos décisions. Pour un tableau de décision qui lit les règles métiers, créez les règles sous forme d'enregistrement d'objet standard, d'objet personnalisé ou de type de métadonnées personnalisées.

Spécification de règles et automatisation des processus

Automatisez la prise de décision pour trouver des solutions plus rapidement. Effectuez de simples sélections pour préparer un tableau de décision afin de traiter des enregistrements, évaluer les règles et fournir des résultats. Sélectionnez l'objet ou le type de métadonnées personnalisées qui contient les règles, les champs d'entrée et les champs de sortie. Un tableau de décision peut lire jusqu'à 100 000 règles métiers et fournir un résultat.

Détermination du résultat pour des enregistrements provenant de plusieurs sources

Un ensemble de règles métiers peut s'appliquer à une ou plusieurs zones d'une organisation. Utilisez des liens de jeux de données dans un tableau de décision pour définir les enregistrements d'objet à évaluer. Dans un lien de jeu de données, mappez les champs d'entrée du tableau de décision avec les champs de l'objet qu'il évalue.

Invocation d'un tableau de décision à partir d'un flux

Vous pouvez invoquer un tableau de décision dans un flux selon une planification ou dès que nécessaire. Vous pouvez choisir d'invoquer un tableau de décision et de fournir des détails sur les éléments à évaluer. Alternativement, vous pouvez invoquer un tableau de décision afin de fournir des résultats pour un objet Lien de jeu de données associé.

Mise à jour de vos règles métiers à tout moment

Les règles qui régissent vos décisions métiers évoluent et changent. Si vous modifiez ou ajoutez une règle métier, actualisez le tableau de division associé pour vous assurer qu'il génère des résultats basés sur les règles mises à jour.

Partage de tableaux de décision

Testez et ajustez les tableaux de décision avant de les déployer dans votre organisation de production Salesforce. Vous pouvez utiliser des ensembles de modifications, des packages gérés ou non gérés pour partager des tableaux de décision avec d'autres organisations Salesforce.

Protection de vos règles métier

Utilisez des objets cryptés Salesforce Shield pour stocker vos règles métiers. Les tableaux de décision peuvent lire les champs d'entrée et de sortie de règles métiers dans des objets cryptés Salesforce Shield et fournir des résultats.

Nouveaux objets pour le tableau de décision

Utilisez les API Tooling pour travailler avec les objets de configuration de Tableau de décision.

Apex : nouveaux éléments

Les méthodes et classes ci-dessous sont nouvelles.

API REST Connect

L'API REST Tableau de décision inclut des appels avancés.

Nouvelles actions invocables pour le tableau de décision

Exécutez ou actualisez des tableaux de décision en utilisant des actions invocables.

Nouveaux types de métadonnées pour le tableau de décision

Le Tableau de décision a un nouveau type de métadonnées et une nouvelle énumération.

Définition de vos règles métiers

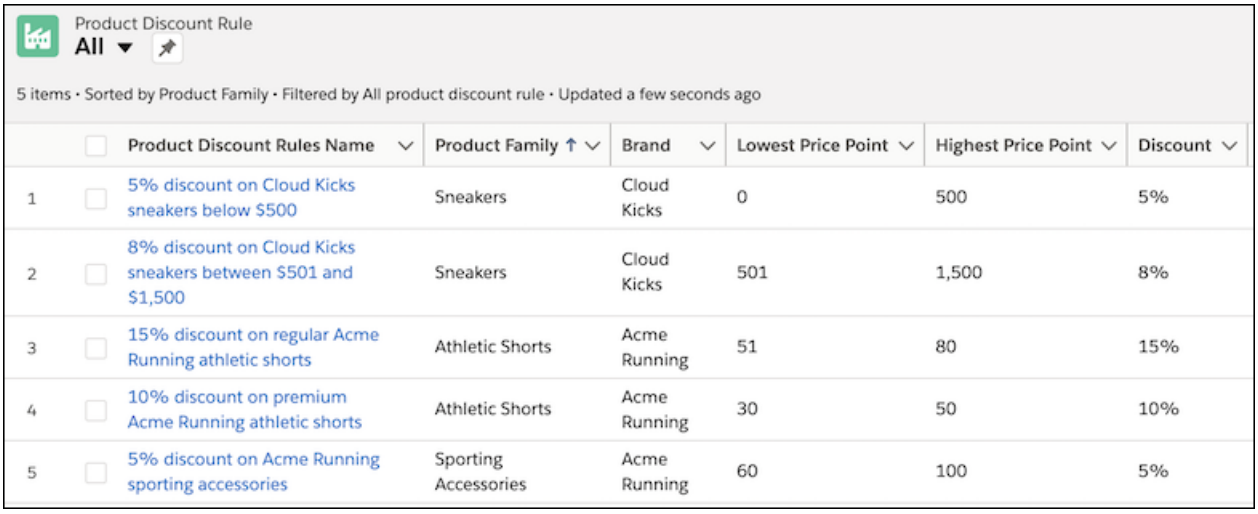
Créez des règles de métier qui guident vos décisions. Pour un tableau de décision qui lit les règles métiers, créez les règles sous forme d'enregistrement d'objet standard, d'objet personnalisé ou de type de métadonnées personnalisées.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Pourquoi : par exemple, une boutique de vêtements de sport peut définir diverses règles de remise en fonction de la marque, du prix ou de la catégorie du produit. Vous pouvez ajouter les règles à un objet ou un type de métadonnées personnalisées. Par exemple, pour déterminer la remise sur une marque de chaussure de sport, le tableau de décision évalue l'enregistrement du produit par rapport aux règles métiers et renvoie la remise en tant que résultat.

Comment : pour incorporer des règles métiers à votre organisation Salesforce :

- Ajoutez les règles à un objet standard.
- Créez un objet personnalisé et ajoutez-lui les règles.
- Créez un type de métadonnées personnalisées et ajoutez-lui les règles.


Product Discount Rule
All

5 items • Sorted by Product Family • Filtered by All product discount rule • Updated a few seconds ago

	Product Discount Rules Name	Product Family	Brand	Lowest Price Point	Highest Price Point	Discount
1	5% discount on Cloud Kicks sneakers below $500	Sneakers	Cloud Kicks	0	500	5%
2	8% discount on Cloud Kicks sneakers between $501 and $1,500	Sneakers	Cloud Kicks	501	1,500	8%
3	15% discount on regular Acme Running athletic shorts	Athletic Shorts	Acme Running	51	80	15%
4	10% discount on premium Acme Running athletic shorts	Athletic Shorts	Acme Running	30	50	10%
5	5% discount on Acme Running sporting accessories	Sporting Accessories	Acme Running	60	100	5%

Spécification de règles et automatisation des processus

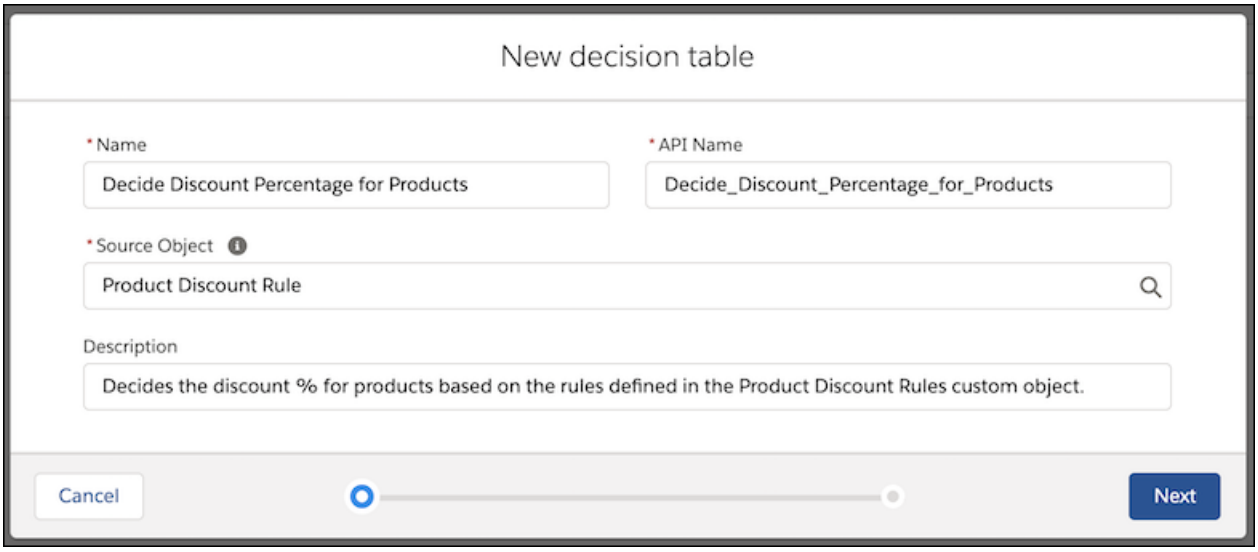
Automatisez la prise de décision pour trouver des solutions plus rapidement. Effectuez de simples sélections pour préparer un tableau de décision afin de traiter des enregistrements, évaluer les règles et fournir des résultats. Sélectionnez l'objet ou le type de métadonnées personnalisées qui contient les règles, les champs d'entrée et les champs de sortie. Un tableau de décision peut lire jusqu'à 100 000 règles métiers et fournir un résultat.

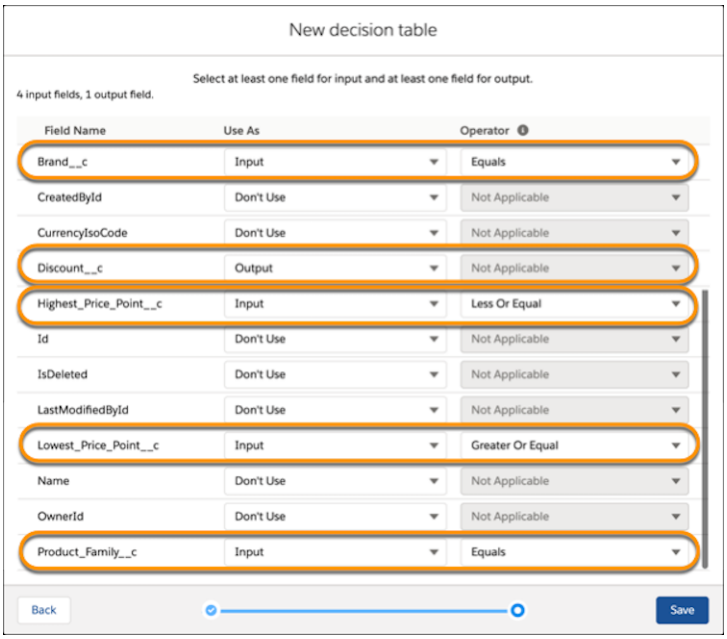
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Qui : Tableau de décision est disponible pour les utilisateurs qui ont le profil Administrateur système. Vous pouvez attribuer des autorisations d'accès aux objets de Tableau de décision à d'autres utilisateurs.

Pourquoi : les organisations rencontrent parfois des difficultés pour automatiser leurs processus quotidiens, par exemple choisir le pourcentage de remise sur un produit ou le plan de soins d'un patient. Même lorsque des règles ont été définies, l'identification du meilleur résultat possible peut s'avérer complexe et chronophage. Les tableaux de décision éliminent cette tâche manuelle et automatisent le processus.

Comment : dans Configuration, saisissez `Tableau de décision` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Tableau de décision**. Cliquez sur **Nouveau**. Nommez votre tableau de décision, puis sélectionnez l'objet source ou le type de métadonnées personnalisées qui contient les règles métiers. Cliquez sur **Suivant**. Sélectionnez au moins un champ d'entrée, son opérateur et un champ de sortie. Les champs d'entrée représentent les champs de l'objet ou du type de métadonnées personnalisées qui doivent être comparés à l'enregistrement cible pour lequel le tableau de décision doit fournir un résultat. Les champs de sortie contiennent les valeurs que le tableau de décision doit fournir en tant que résultats lorsqu'une règle correspond. Cliquez sur **Enregistrer**, puis sur **Activer**.





CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Loyalty Management Developer Guide* : Decision Table Setup Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Loyalty Management Developer Guide* : DecisionTable Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Rebate Management Developer Guide* : Decision Table Setup Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Rebate Management Developer Guide* : DecisionTable Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Détermination du résultat pour des enregistrements provenant de plusieurs sources

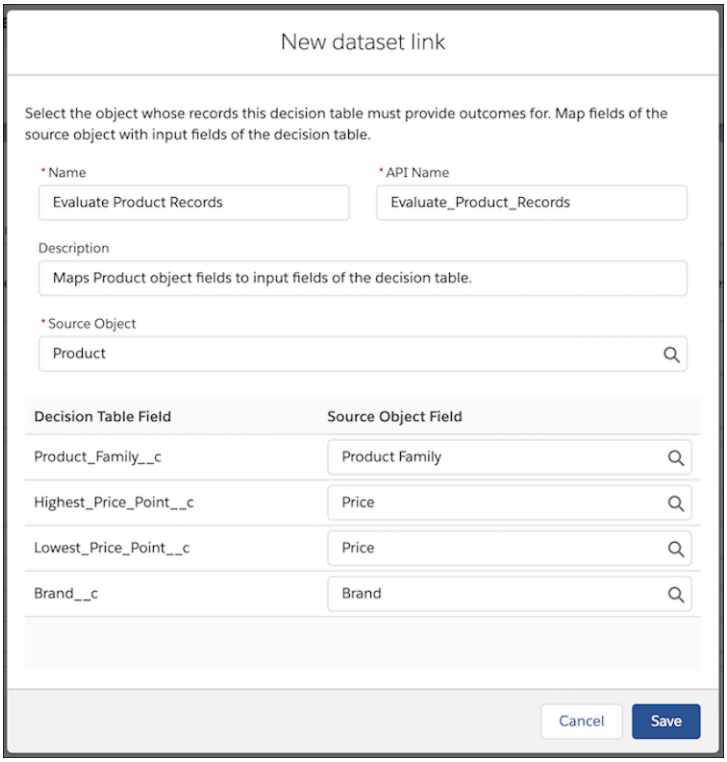
Un ensemble de règles métiers peut s'appliquer à une ou plusieurs zones d'une organisation. Utilisez des liens de jeux de données dans un tableau de décision pour définir les enregistrements d'objet à évaluer. Dans un lien de jeu de données, mappez les champs d'entrée du tableau de décision avec les champs de l'objet qu'il évalue.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Qui : Tableau de décision est disponible pour les utilisateurs attribués au profil Administrateur système. Vous pouvez également attribuer des autorisations d'accès aux objets de Tableau de décision à d'autres utilisateurs.

Pourquoi : vous pouvez utiliser différents objets pour stocker des enregistrements de produit de différentes gammes. Vous pouvez également appliquer le pourcentage de remise à une même règle métier pour différentes gammes de produits. Vous sélectionnez l'objet de chaque gamme de produits en tant que lien de jeu de données dans votre tableau de décision.

Comment : Ouvrez le tableau de décision auquel vous souhaitez ajouter un lien de jeu de données. Dans la carte Lien de jeu de données, cliquez sur **Nouveau**. Saisissez les détails du lien de jeu de données, puis sélectionnez l'objet contenant les enregistrements que le tableau de décision doit évaluer. Mappez les champs d'entrée du tableau décision avec les champs de l'objet source sélectionné dans le lien de jeu de données. Cliquez sur **Enregistrer**.



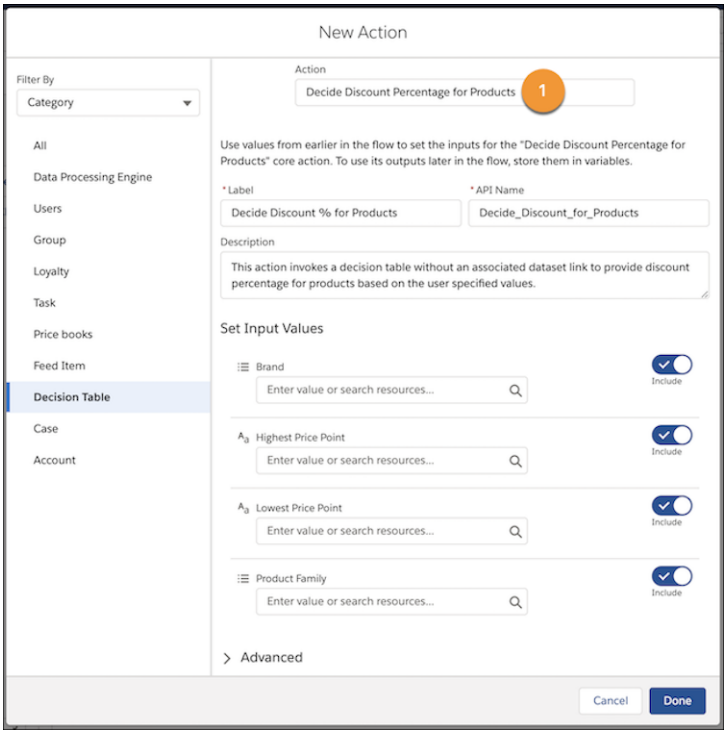
Invocation d'un tableau de décision à partir d'un flux

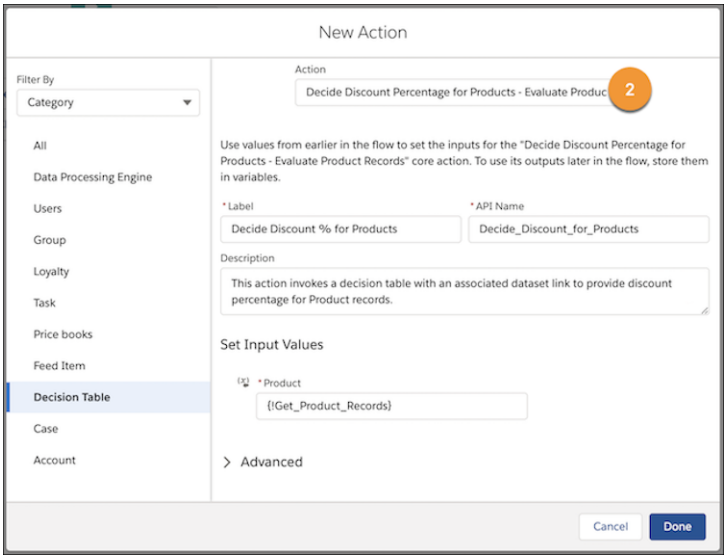
Vous pouvez invoquer un tableau de décision dans un flux selon une planification ou dès que nécessaire. Vous pouvez choisir d'invoquer un tableau de décision et de fournir des détails sur les éléments à évaluer. Alternativement, vous pouvez invoquer un tableau de décision afin de fournir des résultats pour un objet Lien de jeu de données associé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Qui : pour exécuter un tableau de décision dans des flux, l'autorisation Exécuter un tableau de décision doit être activée dans le profil ou l'ensemble d'autorisations attribué à l'utilisateur. L'utilisateur doit également avoir accès aux objets Tableau de décision.

Comment : dans un flux, faites glisser un élément **Action** vers la zone de dessin. Sélectionnez la catégorie **Tableau de décision**. Recherchez le tableau de décision que vous souhaitez invoquer. Si votre tableau de décision a des liens de jeu de données associés, plusieurs résultats de recherche peuvent être renvoyés. Pour invoquer un tableau de décision et spécifier vos propres valeurs d'entrée, sélectionnez le résultat de recherche qui contient le nom du tableau de décision suivi de Default (1). Pour recevoir les résultats d'enregistrements d'un lien de jeu de données associé, sélectionnez le résultat de recherche qui se termine par le nom du lien de jeu de données associé (2).





CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Loyalty Management Developer Guide* : Decision Table Execution (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Loyalty Management Developer Guide* : Decision Table Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Rebate Management Developer Guide* : Decision Table Execution (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Rebate Management Developer Guide* : Decision Table Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

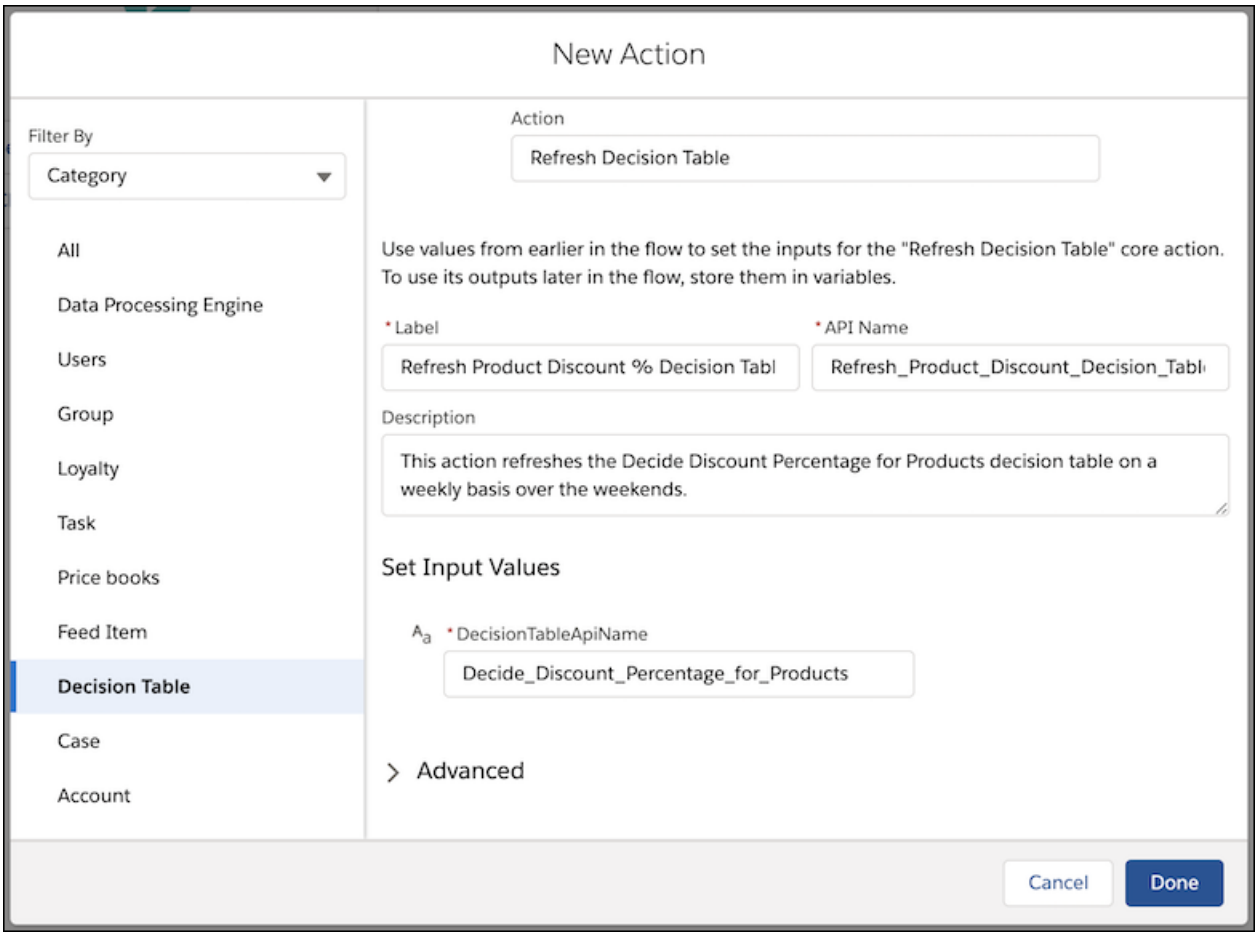
Mise à jour de vos règles métiers à tout moment

Les règles qui régissent vos décisions métiers évoluent et changent. Si vous modifiez ou ajoutez une règle métier, actualisez le tableau de division associé pour vous assurer qu'il génère des résultats basés sur les règles mises à jour.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Qui : Tableau de décision est disponible pour les utilisateurs qui ont le profil Administrateur système. Vous pouvez attribuer des autorisations d'accès aux objets de Tableau de décision à d'autres utilisateurs.

Comment : ouvrez un tableau de décision, puis cliquez sur **Actualiser**. Vous pouvez également actualiser des tableaux de décision avec l'action **Actualiser le tableau de décision** dans des flux selon une planification spécifique ou dès que nécessaire.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Decision Table Refresh Action (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Decision Table Refresh Action (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Partage de tableaux de décision

Testez et ajustez les tableaux de décision avant de les déployer dans votre organisation de production Salesforce. Vous pouvez utiliser des ensembles de modifications, des packages gérés ou non gérés pour partager des tableaux de décision avec d'autres organisations Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Protection de vos règles métier

Utilisez des objets cryptés Salesforce Shield pour stocker vos règles métiers. Les tableaux de décision peuvent lire les champs d'entrée et de sortie de règles métiers dans des objets cryptés Salesforce Shield et fournir des résultats.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Rebate Management ou Loyalty Management est activée.

Nouveaux objets pour le tableau de décision

Utilisez les API Tooling pour travailler avec les objets de configuration de Tableau de décision.

Créer un tableau de décision

Utilisez le nouvel objet `DecisionTable`.

Créer un lien de jeu de données pour un tableau de décision

Utilisez le nouvel objet `DecisionTableDatasetLink`.

Définir les champs d'entrée et de résultat d'un tableau de décision

Utilisez le nouvel objet `DecisionTableParameter`.

Mapper un paramètre de tableau décision avec un champ de l'objet source sélectionné en tant que lien de jeu de données

Utilisez le nouvel objet `DecisionTblDatasetParameter`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Decision Table Setup Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Decision Table Setup Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Apex : nouveaux éléments

Les méthodes et classes ci-dessous sont nouvelles.

Espace de noms ConnectApi

L'espace de noms ConnectApi a les nouvelles méthodes et classes ci-dessous.

Méthodes

Cette nouvelle méthode est dans la classe `ConnectApi.DecisionTable`.

Exécuter un tableau de décision

```
execute(decisionTableId, DecisionTableInput)
```

Classes d'entrée

`ConnectApi.DecisionTableInput`

Cette nouvelle classe a les propriétés ci-dessous.

- `conditions` : liste de conditions sur lesquelles l'exécution du tableau de décision repose.

- `datasetLinkName` : nom d'API du lien vers le jeu de données fourni en temps qu'entrée pour l'exécution du tableau de décision.

`ConnectApi.DecisionTableInputCondition`
Cette nouvelle classe a les propriétés ci-dessous.

- `fieldName` : nom de champ sélectionné en tant qu'entrée pour le tableau de décision.
- `operator` : opérateur utilisé pour le champ d'entrée.
- `value` : valeur du type de données sélectionné en tant qu'entrée.

Classes de sortie

`ConnectApi.DecisionTableOutcomeItem`
Cette nouvelle classe a la propriété ci-dessous.

- `values` : objet configuré avec la liste de résultats dans le tableau de décision.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : DecisionTable Methods (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : DecisionTable Methods (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

API REST Connect

L'API REST Tableau de décision inclut des appels avancés.

Tableau de décision

Exécuter un tableau de décision actif
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `connect/decision-table/`***`${decisionTableId}`*** avec le nouveau corps de requête Decision Table Input.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Decision Table APIs (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Decision Table APIs (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouvelles actions invocables pour le tableau de décision

Exécutez ou actualisez des tableaux de décision en utilisant des actions invocables.

Actualiser la mémoire cache d'un tableau de décision
Utilisez la nouvelle action standard `refreshDecisionTable` pour actualiser la mémoire cache d'un tableau de décision.

Exécuter un tableau de décision
Utilisez la nouvelle action personnalisée `decisionTableAction` pour exécuter une définition de tableau de décision.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Decision Table Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Decision Table Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveaux types de métadonnées pour le tableau de décision

Le Tableau de décision a un nouveau type de métadonnées et une nouvelle énumération.

Création de règles de tableau de décision pour traiter les enregistrements
Utilisez le nouveau type de métadonnées `DecisionTable`.

Définition des mappages d'un tableau de décision
Utilisez le nouveau type de métadonnées `DecisionTableDatasetLink`.

Utiliser des tableaux de décision dans des flux
Le champ actionType du sous-type d'appel FlowAction du type de métadonnées Flow a de nouvelles valeurs d'énumération.

- `decisionTableAction` : utiliser des actions de tableau de décision.
- `decisionTableRefreshAction` : utiliser des actions d'actualisation de tableau de décision.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Decision Table Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Decision Table Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Moteur de traitement des données

Extrayez des données d'objets standard et d'objets personnalisés dans votre organisation Salesforce, puis transformez-les pour les adapter à vos besoins métiers. Ensuite, créez, mettez à jour et mettez à jour/insérez des enregistrements avec les données transformées (globalement disponible).

DANS CETTE SECTION :

Transformation des données en quelques clics
Les données de votre organisation Salesforce sont stockées dans différents objets. Utilisez le Moteur de traitement des données pour rassembler des données stockées dans différents objets et les transformer. Créez une définition de Moteur de traitement des données. Sélectionnez ensuite des sources de données, définissez les transformations requises et déterminez si vous souhaitez utiliser les données transformées pour créer des enregistrements, mettre à jour ou mettre à jour/insérer les enregistrements existants.

Saisie de vos propres entrées lors de la transformation des données
Vous pouvez exécuter une définition de Moteur de traitement des données afin de recueillir des résultats pour différents scénarios métiers. Les variables d'entrée permettent de spécifier des valeurs utilisées dans des nœuds de type Filtre et Formule. Vous pouvez définir la valeur d'une variable d'entrée dans la définition de Moteur de traitement des données ou lors de l'exécution de la définition dans des flux.

Exécution du Moteur de traitement des données selon vos termes

Exécutez une définition de Moteur de traitement des données pour créer, mettre à jour ou mettre à jour/insérer des enregistrements dans votre organisation Salesforce selon une planification ou en fonction des besoins. Une fois activée, vous pouvez exécuter une définition. Utilisez un flux pour définir quand et à quelle fréquence la définition de Moteur de traitement des données met à jour les données de votre organisation.

Suivi des exécutions de votre Moteur de traitement des données

Utilisez un enregistrement de suivi pour récupérer les détails d'une exécution de définition de Moteur de traitement des données. Chaque fois qu'une définition 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.

Écriture différée des résultats dans les champs cryptés de Salesforce Shield

Sécurisez les données que vous transcrivez dans des champs d'objet. Une fois les résultats transcrits dans un champ crypté de Salesforce Shield, le cryptage est préservé.

Gain de temps avec les définitions de modèle de Moteur de traitement des données

Vos utilisateurs ou collaborateurs peuvent copier des définitions de modèle et les personnaliser selon leurs besoins. Les partenaires et les éditeurs de logiciels (ISV) peuvent créer des définitions de modèle et les partager avec leurs clients. Les définitions de modèle sont en lecture seule.

Partage de définitions de Moteur de traitement des données avec d'autres organisations

Après avoir créé et testé une définition de Moteur de traitement des données dans votre organisation sandbox, utilisez des ensembles de modifications ou des packages gérés ou non gérés pour déployer la définition dans votre organisation de production Salesforce. Vous pouvez utiliser des ensembles de modifications ou des packages pour partager des définitions avec vos collaborateurs et leur permettre de déployer et d'utiliser la définition dans leur organisation.

Suivi de l'utilisation de votre Moteur de traitement des données

Surveillez le volume de données traité dans votre organisation Salesforce par des définitions de Moteur de traitement des données et les données transcrites dans des objets Salesforce. Assurez-vous que votre organisation respecte les limites du Moteur de traitement des données.

Nouveaux objets pour le moteur de traitement de données

Exécutez plus d'actions les nouveaux objets du Moteur de traitement des données.

Nouveaux objets de l'API Tooling pour le moteur de traitement de données

Utilisez les API Tooling pour travailler avec les objets de configuration de Moteur de traitement des données.

Nouvelle action invocable pour le moteur de traitement de données

Exécutez des définitions de Moteur de traitement des données en utilisant une action invocable.

Nouveaux types de métadonnées pour le moteur de traitement de données

Le Moteur de traitement des données a un nouveau type de métadonnées et une nouvelle énumération.

Nouvelle événement de plate-forme pour le moteur de traitement de données

Utilisez un Événement de plate-forme pour notifier vos utilisateurs abonnés lorsque les exécutions de tâche de Moteur de traitement des données dans un flux sont terminées.

Nouveaux objets dans Surveiller les services de workflow

Vous pouvez désormais consulter le statut et la progression des définitions de M moteur de traitement des données en utilisant des objets Surveiller les services de workflow.

Transformation des données en quelques clics

Les données de votre organisation Salesforce sont stockées dans différents objets. Utilisez le Moteur de traitement des données pour rassembler des données stockées dans différents objets et les transformer. Créez une définition de Moteur de traitement des données. Sélectionnez ensuite des sources de données, définissez les transformations requises et déterminez si vous souhaitez utiliser les données transformées pour créer des enregistrements, mettre à jour ou mettre à jour/insérer les enregistrements existants.

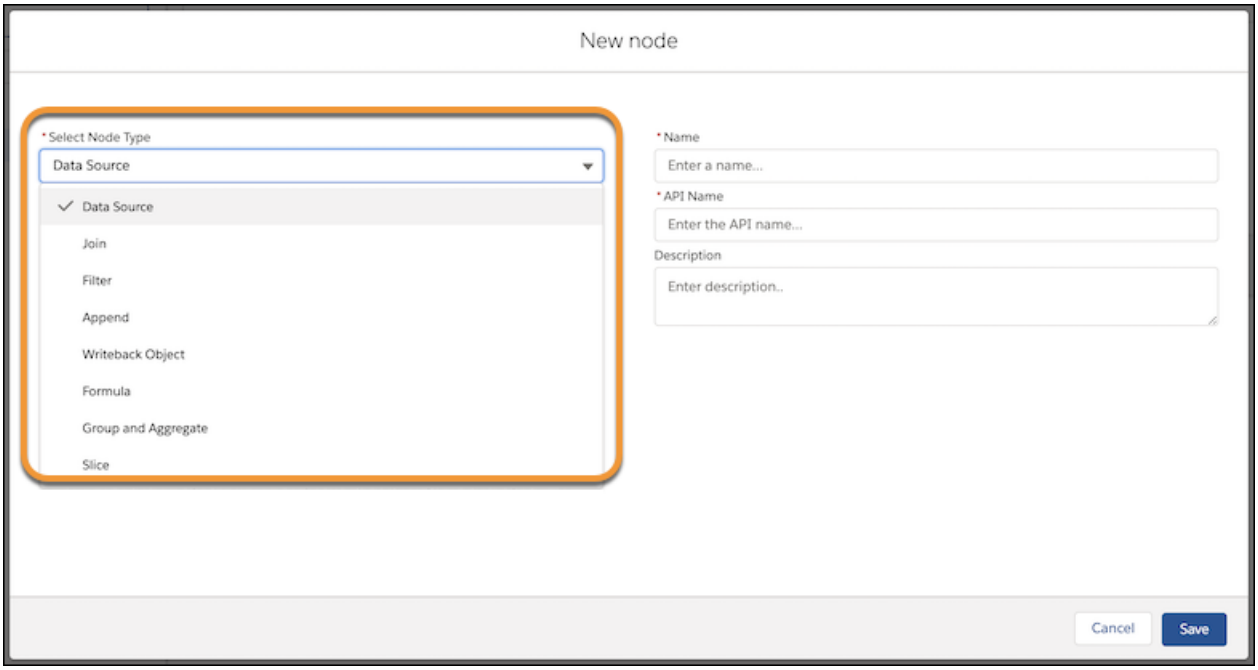
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud, Rebate Management ou Loyalty Management est activée. DataPipelines doit être activé dans l'organisation Salesforce.

Qui : les utilisateurs qui disposent des autorisations Modifier toutes les données et Personnaliser l'application peuvent créer des définitions de Moteur de traitement des données.

Comment : dans Configuration, dans la case Recherche rapide, saisissez `Moteur de traitement des données`, puis sélectionnez **Moteur de traitement des données**. Cliquez sur **Nouveau**. Configurez votre définition de Moteur de traitement des données, puis activez-la.

Voici comment sélectionner des sources de données, transformer vos données et retranscrire les résultats :

- Source de données : sélectionnez les objets, champs et champs d'objet associé que vous souhaitez utiliser en tant que sources de données.
- Jointure : joignez les résultats de deux nœuds et choisissez le type de jointure.
- Filtre : filtrez les données d'un nœud.
- Ajout : créez une union de nœuds.
- Formule : utilisez les données d'un nœud pour créer une formule.
- Groupe et agrégat : regroupez et agrégez des données basées sur les champs d'un nœud.
- Coupe : abandonnez les champs dont vous n'avez plus besoin pour le traitement dans les nœuds suivants.
- Objet d'écriture différée : sélectionnez les champs d'objet et les champs d'objet associé dans lesquels transcrire les résultats transformés.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Data Processing Engine Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Data Processing Engine Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Financial Services Cloud Developer Guide : BatchCalcJobDefinition (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Saisie de vos propres entrées lors de la transformation des données

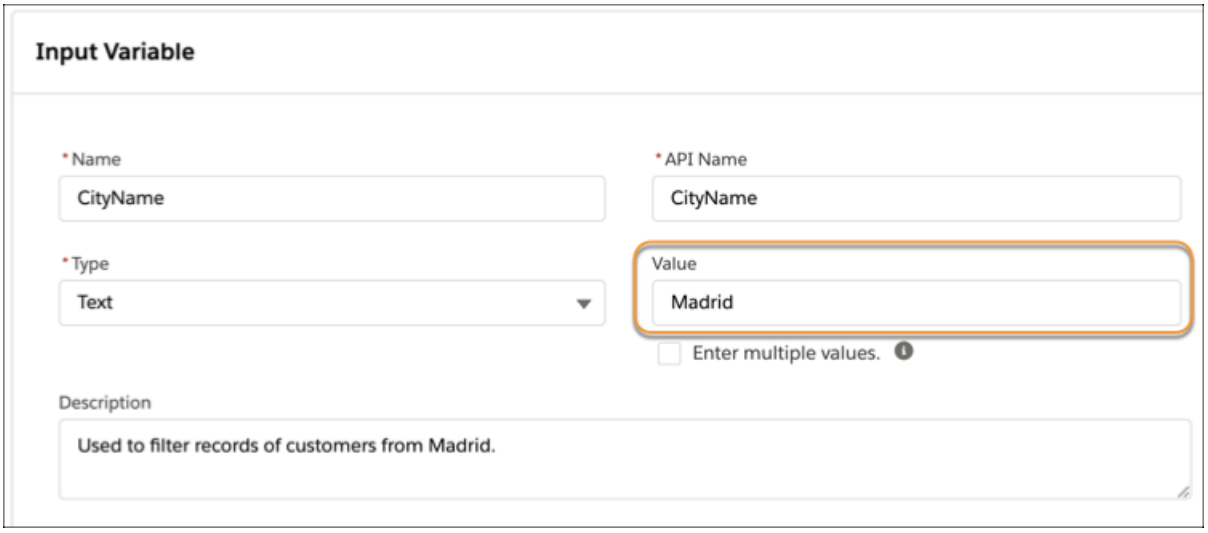
Vous pouvez exécuter une définition de Moteur de traitement des données afin de recueillir des résultats pour différents scénarios métiers. Les variables d'entrée permettent de spécifier des valeurs utilisées dans des nœuds de type Filtre et Formule. Vous pouvez définir la valeur d'une variable d'entrée dans la définition de Moteur de traitement des données ou lors de l'exécution de la définition dans des flux.

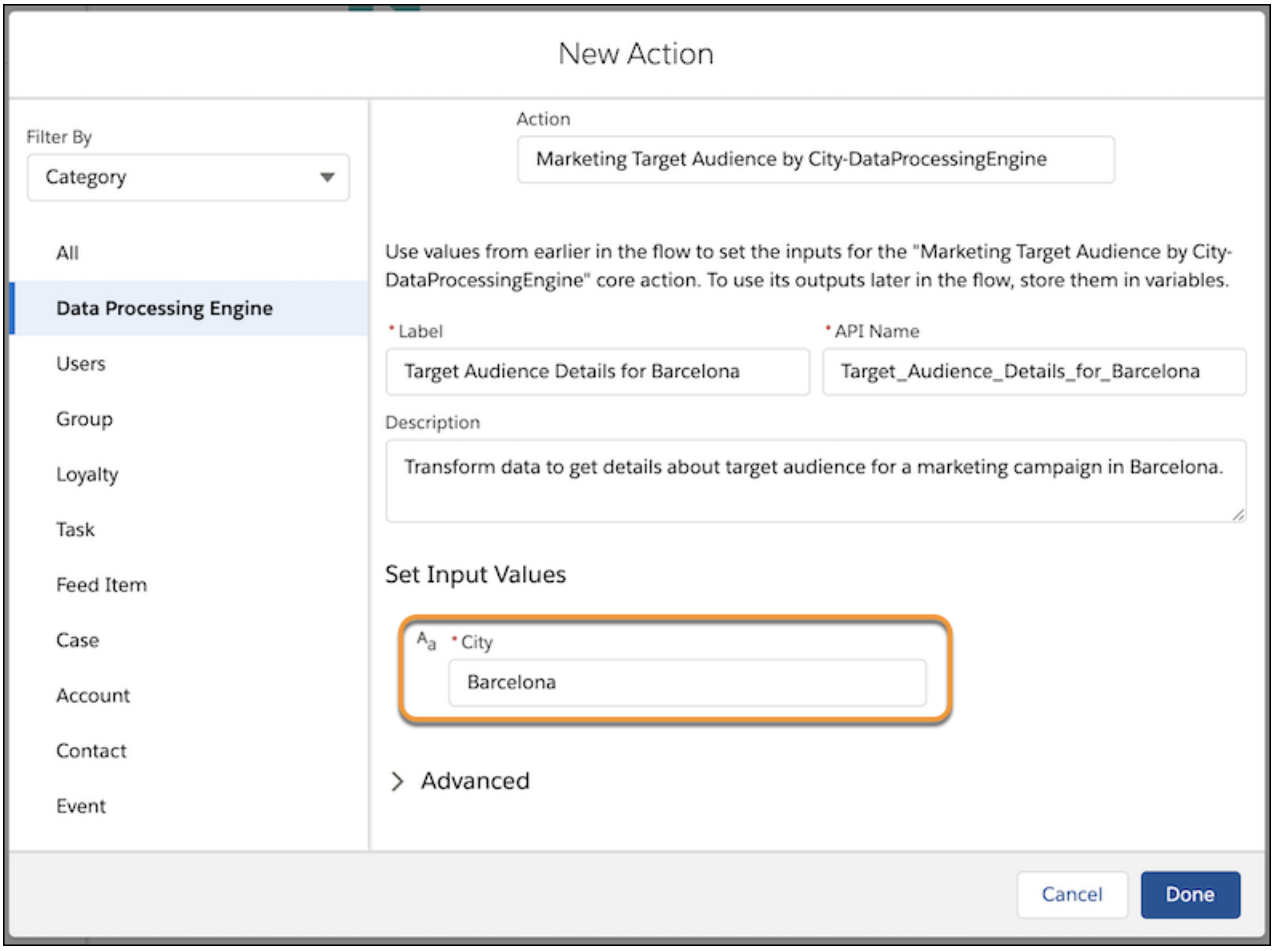
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud, Rebate Management ou Loyalty Management est activée. DataPipelines doit être activé dans l'organisation Salesforce.

Qui : les utilisateurs qui disposent des autorisations Modifier toutes les données et Personnaliser l'application peuvent créer des définitions de Moteur de traitement des données.

Pourquoi : vous pouvez par exemple utiliser une définition de Moteur de traitement des données pour transformer les données de clients d'une ville ou de clients de villes différentes. Pour une ville unique, créez une variable d'entrée et spécifiez le nom de la ville en tant que valeur de la définition. Pour transformer les données de clients de villes différentes, spécifiez le nom de la ville chaque fois que vous exécutez la définition pour une ville dans des flux.

Comment : dans le Générateur de Moteur de traitement des données, sous l'onglet **Variables d'entrée**, cliquez sur **Nouvelle variable d'entrée**. Saisissez le nom de la variable d'entrée, puis sélectionnez un type. Vous pouvez choisir d'ajouter une valeur pour la variable d'entrée. Pour une variable d'entrée de type Texte, vous pouvez saisir une liste de valeurs séparées par une virgule.


Input Variable
* Name
CityName
* API Name
CityName
* Type
Text
Value
Madrid
Enter multiple values.
Description
Used to filter records of customers from Madrid.


New Action
Filter By
Category
All
Data Processing Engine
Users
Group
Loyalty
Task
Feed Item
Case
Account
Contact
Event
Action
Marketing Target Audience by City-DataProcessingEngine
Use values from earlier in the flow to set the inputs for the "Marketing Target Audience by City-DataProcessingEngine" core action. To use its outputs later in the flow, store them in variables.
* Label
Target Audience Details for Barcelona
* API Name
Target_Audience_Details_for_Barcelona
Description
Transform data to get details about target audience for a marketing campaign in Barcelona.
Set Input Values
* City
Barcelona
Advanced
Cancel
Done

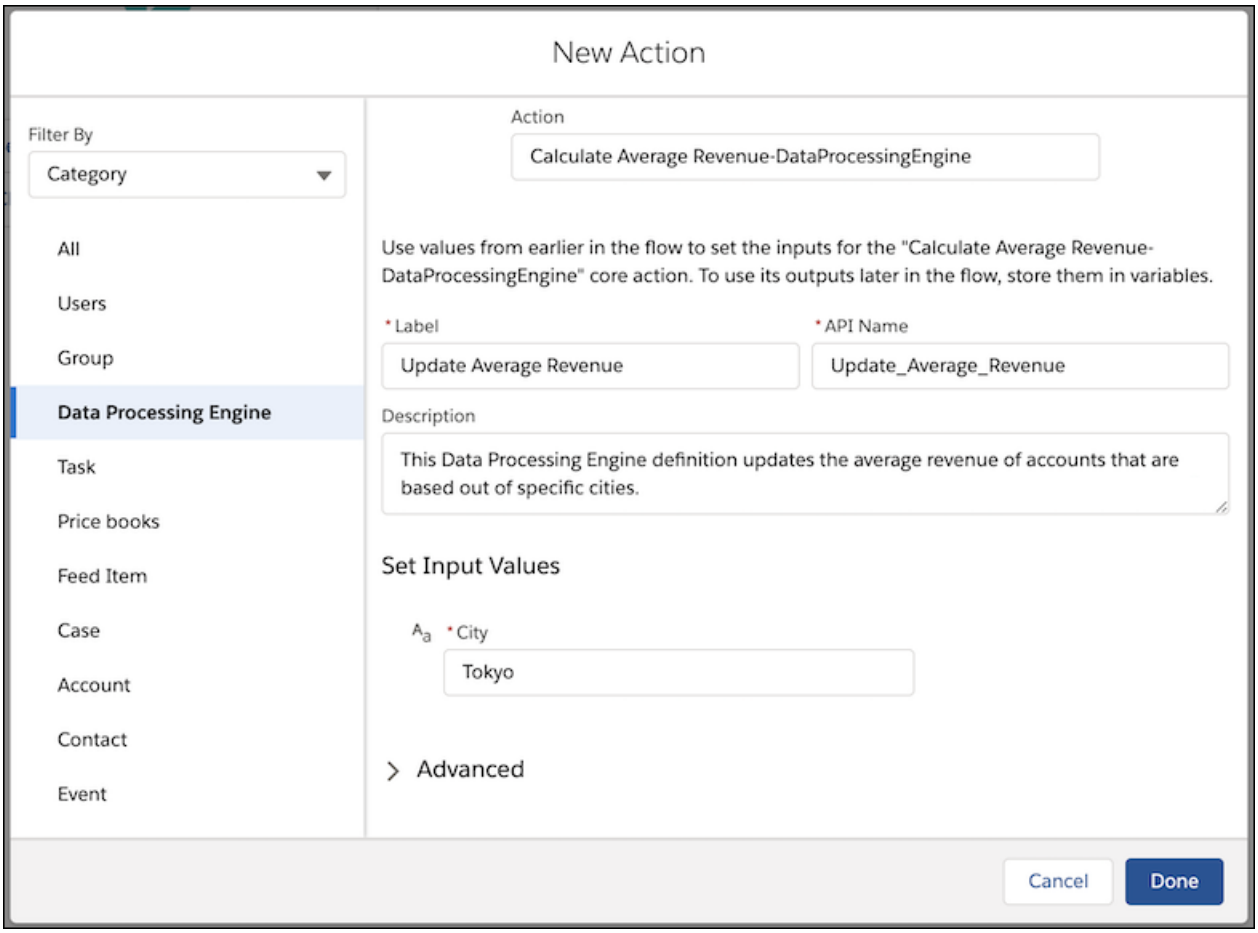
Exécution du Moteur de traitement des données selon vos termes

Exécutez une définition de Moteur de traitement des données pour créer, mettre à jour ou mettre à jour/insérer des enregistrements dans votre organisation Salesforce selon une planification ou en fonction des besoins. Une fois activée, vous pouvez exécuter une définition. Utilisez un flux pour définir quand et à quelle fréquence la définition de Moteur de traitement des données met à jour les données de votre organisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud, Rebate Management ou Loyalty Management est activée. DataPipelines doit être activé dans l'organisation Salesforce.

Qui : les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les flux peuvent exécuter des définitions de Moteur de traitement des données dans des flux.

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 une définition de Moteur de traitement des données active.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Data Processing Engine Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Data Processing Engine Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Financial Services Cloud Developer Guide : Data Processing Engine Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

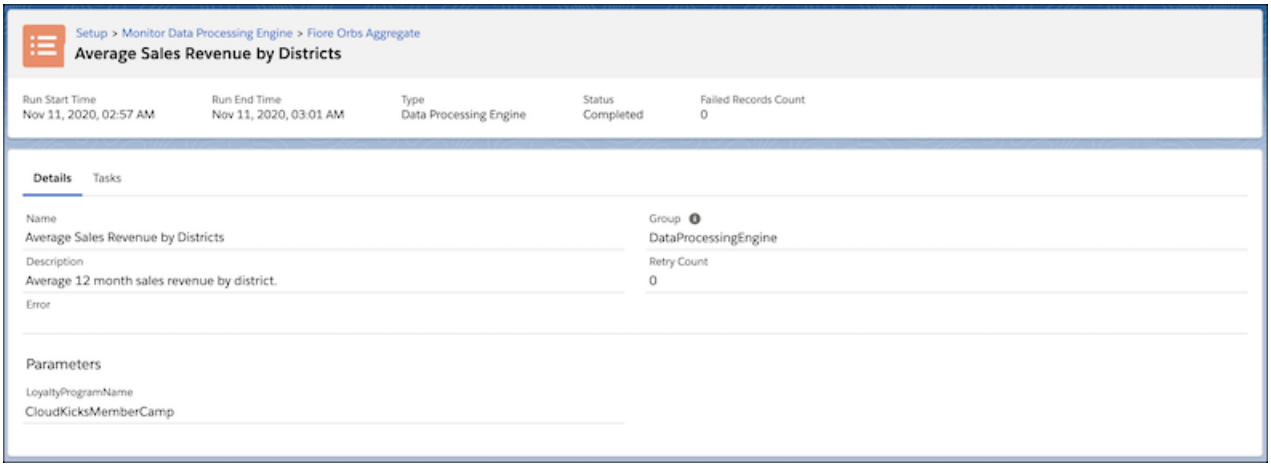
Suivi des exécutions de votre Moteur de traitement des données

Utilisez un enregistrement de suivi pour récupérer les détails d'une exécution de définition de Moteur de traitement des données. Chaque fois qu'une définition 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.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud, Rebate Management ou Loyalty Management est activée. DataPipelines doit être activé dans l'organisation Salesforce.

Qui : les utilisateurs qui disposent des autorisations Modifier toutes les données et Personnaliser l'application peuvent accéder à Surveiller les services de workflow.

Comment : dans Configuration, recherchez et sélectionnez **Surveiller les services de workflow**. Pour afficher les détails d'une exécution de définition de Moteur de traitement des données, ouvrez l'enregistrement correspondant.



Écriture différée des résultats dans les champs cryptés de Salesforce Shield

Sécurisez les données que vous transcrivez dans des champs d'objet. Une fois les résultats transcrits dans un champ crypté de Salesforce Shield, le cryptage est préservé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud, Rebate Management ou Loyalty Management est activée. DataPipelines doit être activé dans l'organisation Salesforce.

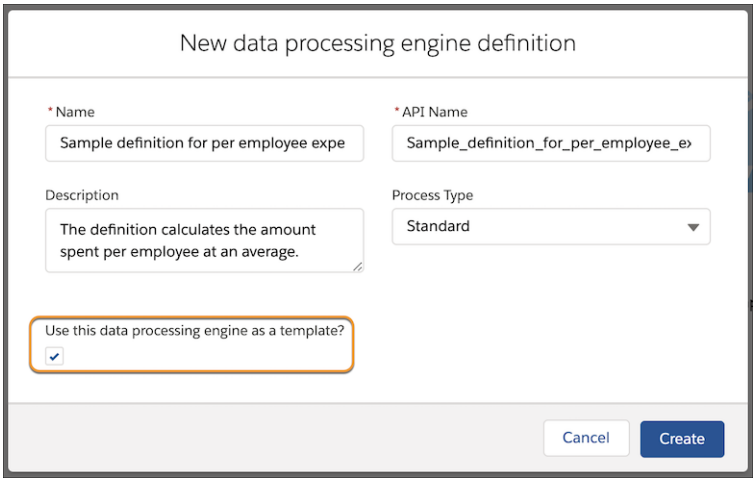
Gain de temps avec les définitions de modèle de Moteur de traitement des données

Vos utilisateurs ou collaborateurs peuvent copier des définitions de modèle et les personnaliser selon leurs besoins. Les partenaires et les éditeurs de logiciels (ISV) peuvent créer des définitions de modèle et les partager avec leurs clients. Les définitions de modèle sont en lecture seule.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud, Rebate Management ou Loyalty Management est activée. DataPipelines doit être activé dans l'organisation Salesforce.

Qui : les utilisateurs qui disposent des autorisations Modifier toutes les données et Personnaliser l'application peuvent créer des définitions de modèle de Moteur de traitement des données.

Comment : dans la fenêtre Nouvelle définition de moteur de traitement de données, sélectionnez **Utiliser ce moteur de traitement des données en tant que modèle ?**



Partage de définitions de Moteur de traitement des données avec d'autres organisations

Après avoir créé et testé une définition de Moteur de traitement des données dans votre organisation sandbox, utilisez des ensembles de modifications ou des packages gérés ou non gérés pour déployer la définition dans votre organisation de production Salesforce. Vous pouvez utiliser des ensembles de modifications ou des packages pour partager des définitions avec vos collaborateurs et leur permettre de déployer et d'utiliser la définition dans leur organisation.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud, Rebate Management ou Loyalty Management est activée. DataPipelines doit être activé dans l'organisation Salesforce.

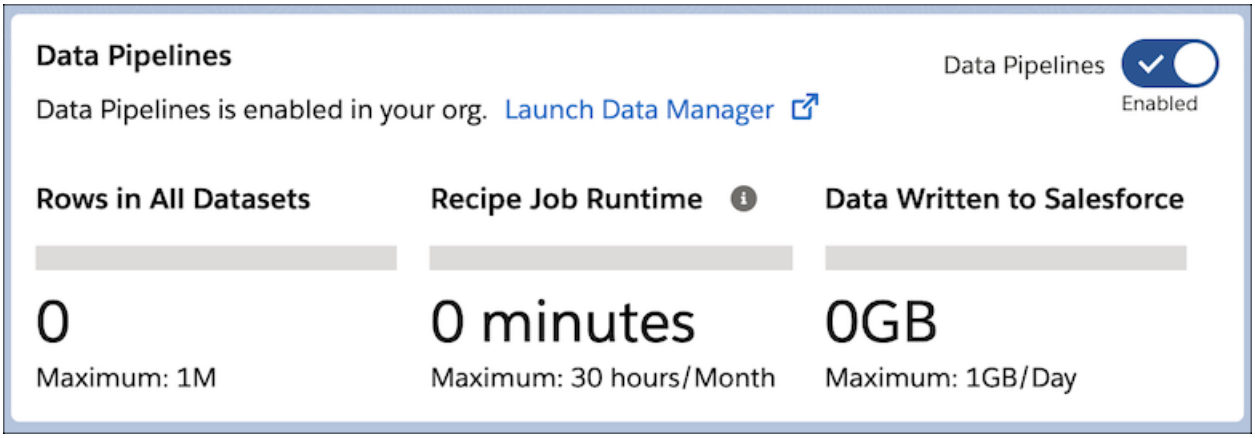
Suivi de l'utilisation de votre Moteur de traitement des données

Surveillez le volume de données traité dans votre organisation Salesforce par des définitions de Moteur de traitement des données et les données transcrites dans des objets Salesforce. Assurez-vous que votre organisation respecte les limites du Moteur de traitement des données.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud, Rebate Management ou Loyalty Management est activée. DataPipelines doit être activé dans l'organisation Salesforce.

Qui : les administrateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Data Pipelines Base User peuvent afficher l'utilisation du Moteur de traitement des données.

Comment : dans Configuration, saisissez `Data Pipelines` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Data Pipelines**. Cliquez sur **Commencer**. Vous pouvez consulter votre utilisation du jour et celle de l'organisation.



Nouveaux objets pour le moteur de traitement de données

Exécutez plus d'actions les nouveaux objets du Moteur de traitement des données.

Afficher les définitions de Moteur de traitement de données, y compris les définitions disponibles dans votre organisation Salesforce sur la base de licences Industries spécifiques.

Utilisez le nouvel objet `BatchCalcJobDefinitionView`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Data Processing Engine Standard Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Data Processing Engine Standard Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Financial Services Cloud Developer Guide : BatchCalcJobDefinitionView (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveaux objets de l'API Tooling pour le moteur de traitement de données

Utilisez les API Tooling pour travailler avec les objets de configuration de Moteur de traitement des données.

Afficher une définition de Moteur de traitement des données

Utilisez le nouvel objet `BatchCalcJobDefinition`.

Afficher une tâche de définition de Moteur de traitement des données

Utilisez le nouvel objet `BatchJobDefinition`. La gestion par lot utilise également cet objet.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Data Processing Engine Setup Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Data Processing Engine Setup Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Financial Services Cloud Developer Guide : BatchCalcJobDefinition (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouvelle action invocable pour le moteur de traitement de données

Exécutez des définitions de Moteur de traitement des données en utilisant une action invocable.

Exécuter une définition de Moteur de traitement des données
Utilisez la nouvelle action personnalisée `dataProcessingEngineAction` pour transformer des données en fonction de vos besoins.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Data Processing Engine Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Data Processing Engine Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Financial Services Cloud Developer Guide : Data Processing Engine Invocable Actions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveaux types de métadonnées pour le moteur de traitement de données

Le Moteur de traitement des données a un nouveau type de métadonnées et une nouvelle énumération.

Transformer des données avec une définition de Moteur de traitement des données
Utilisez le nouveau type de métadonnées `BatchCalcJobDefinition`.

Utiliser l'action de définition de Moteur de traitement des données avec des flux
Utilisez la nouvelle valeur d'énumération `dataProcessingEngineAction` dans actionType, dans le champ du sous-type FlowActionCall du type de métadonnées Flow.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Data Processing Engine Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Data Processing Engine Metadata API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Financial Services Cloud Developer Guide : BatchCalcJobDefinition (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouvelle événement de plate-forme pour le moteur de traitement de données

Utilisez un Événement de plate-forme pour notifier vos utilisateurs abonnés lorsque les exécutions de tâche de Moteur de traitement des données dans un flux sont terminées.

Recevoir une notification lorsqu'une tâche de Moteur de traitement des données dans un flux est terminée

Pour recevoir des notifications en temps réel, abonnez-vous au nouvel événement `BatchJobStatusChangedEvent`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : BatchJobStatusChangedEvent Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : BatchJobStatusChangedEvent Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Financial Services Cloud Developer Guide : BatchJobStatusChangedEvent Object (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nouveaux objets dans Surveiller les services de workflow

Vous pouvez désormais consulter le statut et la progression des définitions de M moteur de traitement des données en utilisant des objets Surveiller les services de workflow.

Afficher une exécution de définition de Moteur de traitement des données

Utilisez le nouvel objet `BatchJob`.

Afficher une partie de définition de Moteur de traitement des données

Utilisez le nouvel objet `BatchJobPart`.

Afficher les enregistrements qui n'ont pas été traités dans une partie d'une définition de Moteur de traitement des données

Utilisez le nouvel objet `BatchDataPartFailedRecord`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Loyalty Management Developer Guide : Monitor Workflow Services (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Rebate Management Developer Guide : Monitor Workflow Services (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Financial Services Cloud Developer Guide : Monitor Workflow Services (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Manufacturing Cloud

Gérez aisément les contrats de vente avec de nouvelles fonctionnalités et améliorations. Convertissez directement les devis et les opportunités en contrats de vente faciles à suivre en utilisant la nouvelle ressource API Connect. Gérez plus efficacement les prévisions de compte avec une option qui prend en compte les opportunités planifiées. Supprimez des contrats de vente existants pour refléter les nouvelles exigences.

DANS CETTE SECTION :

Introduction du guide Customer 360 for Discrete Manufacturing

Explorez la puissance des solutions multicloud pour unifier le marketing, la vente Omni-Channel et le service afin d'offrir des expériences connectées.

Conversion des devis et des opportunités en contrats de vente

Vos responsables de comptes peuvent désormais convertir des devis ou des opportunités directement en contrats de vente en utilisant la nouvelle API REST Connect Sales Agreements. Pour garantir la précision, l'API Connect permet de convertir automatiquement un devis ou une opportunité en contrat de vente.

Prise en compte des planifications d'opportunité dans les prévisions de compte

Effectuez des calculs de prévisions précis basés sur les quantités et le chiffre d'affaires prévus des opportunités, en prenant en compte les planifications d'opportunités dans les prévisions de compte.

Clarification de votre liste de contrats de vente

L'autorisation Supprimer les contrats de vente a été ajoutée à l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements. Les responsables de compte peuvent activer, approuver, expirer ou annuler des contrats de vente afin de refléter l'évolution des exigences. Auparavant, vos utilisateurs pouvaient supprimer uniquement des contrats de vente à l'état brouillon.

Nouveau type de métadonnées Manufacturing Cloud

Élargissez les possibilités avec ce nouveau type de métadonnées Manufacturing Cloud.

API REST Connect

L'API REST Manufacturing Cloud inclut un nouvel appel.

Introduction du guide Customer 360 for Discrete Manufacturing

Explorez la puissance des solutions multicloud pour unifier le marketing, la vente Omni-Channel et le service afin d'offrir des expériences connectées.

Pourquoi : ce guide Customer 360 explore l'architecture cross-cloud de Salesforce pour les fabricants indépendants. Les ressources de ce guide Customer 360 aident à élaborer les futures solutions votre entreprise de fabrication et d'implémenter des changements afin de réaliser pleinement votre transformation numérique. Le guide regroupe des ressources pour PDG, chefs d'entreprise, architectes et développeurs, afin de favoriser la transformation numérique et l'engagement avec des partenaires. Il comprend cinq kits complets de solutions.

DANS CETTE SECTION :

Résolution des solutions cross-cloud avec les kits de solutions Salesforce

Les kits de solutions Salesforce facilitent l'implémentation de solutions pour les cas d'utilisation cross-cloud complexes. Chaque kit de solutions comprend des recommandations pour des produits et des configurations spécifiques.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Guide Customer 360 for Discrete Manufacturing

Résolution des solutions cross-cloud avec les kits de solutions Salesforce

Les kits de solutions Salesforce facilitent l'implémentation de solutions pour les cas d'utilisation cross-cloud complexes. Chaque kit de solutions comprend des recommandations pour des produits et des configurations spécifiques.

DANS CETTE SECTION :

Click & collect

Permettez aux consommateurs d'acheter des produits en ligne et de les récupérer dans une boutique locale, par l'intermédiaire d'une vitrine Salesforce B2C Commerce.

Rationalisation des renouvellements de commande Manufacturing
Optimisez l'expérience de renouvellement de commandes en utilisant l'objet Contrat de vente négocié dans Manufacturing Cloud.

Initiatives marketing B2B et B2C avec Pardot et Journey Builder
Exécutez des initiatives marketing B2B (achat réfléchi) et B2C (achat transactionnel) à travers vos unités commerciales, en utilisant des fonctionnalités telles que le score des pistes, l'intégration Salesforce, la messagerie multicanal, les parcours et la messagerie transactionnelle.

Synchronisation des données de produits et de tarification
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 devis
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 à la caisse
Connectez B2B Commerce aux informations de facturation et de commande de CPQ afin de synchroniser des transactions, de connecter des flux de données et de collecter des données de transaction entre les clouds.

Click & collect

Permettez aux consommateurs d'acheter des produits en ligne et de les récupérer dans une boutique locale, par l'intermédiaire d'une vitrine Salesforce B2C Commerce.

Comment : pour découvrir le kit complet de solutions, consultez l'aide de Salesforce. Click & collect.

Rationalisation des renouvellements de commande Manufacturing

Optimisez l'expérience de renouvellement de commandes en utilisant l'objet Contrat de vente négocié dans Manufacturing Cloud.

Comment : pour découvrir le kit complet de solutions, consultez l'aide de Salesforce. Rationalisation des renouvellements de commande de fabrication.

Initiatives marketing B2B et B2C avec Pardot et Journey Builder

Exécutez des initiatives marketing B2B (achat réfléchi) et B2C (achat transactionnel) à travers vos unités commerciales, en utilisant des fonctionnalités telles que le score des pistes, l'intégration Salesforce, la messagerie multicanal, les parcours et la messagerie transactionnelle.

Comment : pour découvrir le kit complet de solutions, consultez l'aide de Salesforce. Initiatives marketing B2B et B2C avec Pardot et Journey Builder.

Synchronisation des données de produits et de tarification

Établissez une source de preuve unique pour les données des produits et de tarification dans CPQ et B2B Commerce.

Comment : pour découvrir le kit complet de solutions, consultez l'aide de Salesforce. Synchronisation des données de produits et de tarification.

Liaison du panier d'achat au devis

Intégrez les paniers d'achat B2B Commerce à CPQ afin de permettre aux commerciaux de finaliser les devis et aux clients de passer commande.

Comment : pour découvrir le kit complet de solutions, consultez l'aide de Salesforce. Liaison du panier d'achat au devis.

Liaison du panier d'achat à la caisse

Connectez B2B Commerce aux informations de facturation et de commande de CPQ afin de synchroniser des transactions, de connecter des flux de données et de collecter des données de transaction entre les clouds.

Comment : pour découvrir le kit complet de solutions, consultez l'aide de Salesforce. Liaison du panier d'achat à la caisse.

Conversion des devis et des opportunités en contrats de vente

Vos responsables de comptes peuvent désormais convertir des devis ou des opportunités directement en contrats de vente en utilisant la nouvelle API REST Connect Sales Agreements. Pour garantir la précision, l'API Connect permet de convertir automatiquement un devis ou une opportunité en contrat de vente.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Unlimited et Developer avec Manufacturing Cloud activée.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.

Comment : utilisez le nouveau type `ConvertToSalesAgreement`, disponible dans les paramètres ObjectHierarchyRelationship, pour mapper un objet d'entrée (devis ou opportunité) avec un objet de sortie (contrat de vente), puis définissez des mappages de champ. Utilisez ensuite l'API Connect Sales Agreements pour créer des contrats de vente à partir d'une instance de l'objet d'entrée.

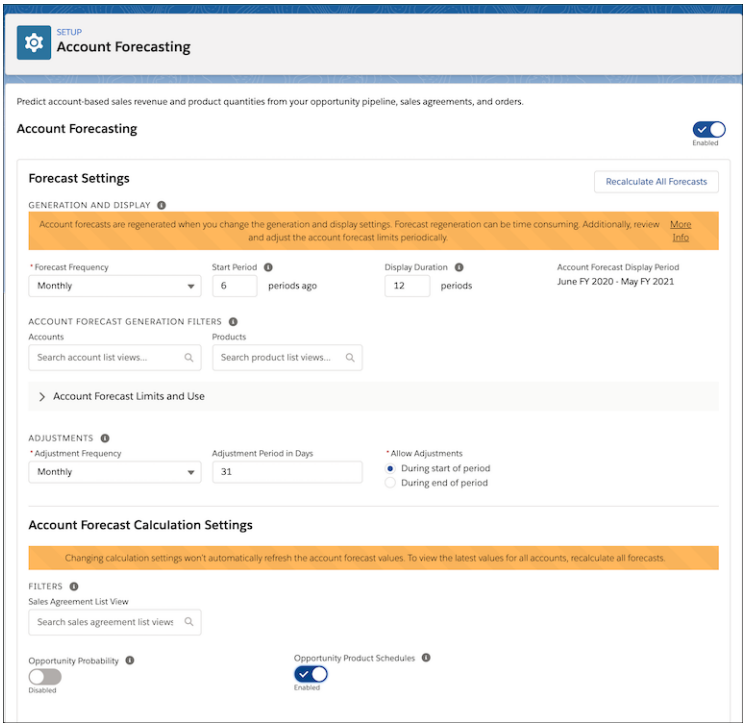
Prise en compte des planifications d'opportunité dans les prévisions de compte

Effectuez des calculs de prévisions précis basés sur les quantités et le chiffre d'affaires prévus des opportunités, en prenant en compte les planifications d'opportunités dans les prévisions de compte.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Unlimited et Developer avec Manufacturing Cloud activée.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Account Forecasting.

Comment : dans la Configuration, saisissez *`Manufacturing`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Prévisions de compte**. Dans la section Paramètres de calcul des prévisions du compte, activez Planifications de produits d'opportunité.



Clarification de votre liste de contrats de vente

L'autorisation Supprimer les contrats de vente a été ajoutée à l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements. Les responsables de compte peuvent activer, approuver, expirer ou annuler des contrats de vente afin de refléter l'évolution des exigences. Auparavant, vos utilisateurs pouvaient supprimer uniquement des contrats de vente à l'état brouillon.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Unlimited et Developer avec Manufacturing Cloud activée.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Manufacturing Sales Agreements.

Comment : Supprimer les contrats de vente est une autorisation utilisateur générale qui peut être attribuée à un profil.

Nouveau type de métadonnées Manufacturing Cloud

Élargissez les possibilités avec ce nouveau type de métadonnées Manufacturing Cloud.

Représente le mappage entre un objet d'entrée et un objet de sortie. Il mappe également les objets enfants avec l'objet entrant ou sortant parent

Utilisez le nouveau type de métadonnées ObjectHierarchyRelationship.

API REST Connect

L'API REST Manufacturing Cloud inclut un nouvel appel.

Manufacturing Cloud

Créer un contrat de vente à partir d'une source externe

Soumettez une requête POST à la ressource `/services/data/vXX.X/connect/manufacturing/sales-agreements` avec le nouveau corps de requête Sales Agreement Input.

Gestion des remises

Exécutez des programmes de remise basés sur le volume, le chiffre d'affaires et la croissance avec la Gestion des remises. Établissez des relations à long terme sur les canaux avec des incitations transparentes et mutuellement profitables. Créez des programmes de remise et spécifiez le type de remise, des règles d'éligibilité et une structure d'avantages comprenant des seuils. Calculez des versements en contexte avec vos partenaires et analysez les informations sur les versements à la fin de la période ou à tout moment. Les versements de remises sont traités à la cadence que vous sélectionnez avec les détails de votre choix. Utilisez le modèle Manufacturing Experience Cloud pour créer un site et collaborer avec vos partenaires. Recueillez des connaissances actionnables sur vos remises avec Einstein Analytics for Rebates (globalement disponible).

DANS CETTE SECTION :

Définition de programmes qui facilitent le calcul des montants de remise

Configurez des programmes de remise basés sur le volume, le chiffre d'affaires et la croissance avec des calculs de versement automatisés. Optimisez les incitations offertes en ajustant le mix de remises et de rabais pour établir des relations mutuellement profitables. Intégrez de façon transparente des programmes de remise à vos comptes Salesforce en inscrivant les comptes en tant que membres à des programmes éligibles.

Recueil de nouvelles connaissances avec la gestion optimisée des remises

Définissez des critères de calcul de versements basés sur un montant par unité, un pourcentage de chiffre d'affaires ou un montant fixe (forfaitaire). Ajoutez à vos remises un critère d'éligibilité et un niveau basés sur le produit à l'aide de seuils. Personnalisez le calcul en utilisant un processus back-end flexible et extensible. Cumulez et calculez les versements à mesure que les transactions sont reçues. Les transactions peuvent se présenter sous la forme de commandes, de factures, de déclarations ou de toute autre source de données de remise. Suivez les versements de remise par date et statut, effectuez un audit et approuvez les versements. Calculez les versements en temps réel ou au terme d'une période.

Augmentation des ventes et collaboration avec des partenaires sur les remises

Fournissez des informations actualisées sur les versements et les cumuls de programmes incitatifs à vos équipes et partenaires commerciaux. Collaborez avec vos partenaires en utilisant le modèle de site Manufacturing Experience Cloud. Orientez le comportement des partenaires à l'aide d'un programme intelligent et prescriptif, et des connaissances sur les performances des versements. Les partenaires peuvent charger leurs transactions et afficher les versements en utilisant le menu Versements.

Analyse des programmes de remise et stimulation de votre activité avec les Rebate Analytics

Utilisez les tableaux de bord Rebate Analytics afin de recueillir des connaissances actionnables sur les programmes de remise qui vous aident à ajuster les programmes, à atteindre vos objectifs et à augmenter les ventes de produits. Vous pouvez configurer l'application afin de recueillir des analytiques prêtes à l'emploi pour vos programmes incitatifs personnalisés. Les tableaux de bord incorporés renvoient en temps réel des connaissances sur les opportunistes de vente incitative pour vos commandes, vos produits sous contrat et vos programmes de remise, dans les pages Salesforce que vous utilisez au quotidien. Utilisez le récit Einstein Discovery préconfiguré afin d'identifier les facteurs qui affectent la rentabilité, et de l'améliorer.

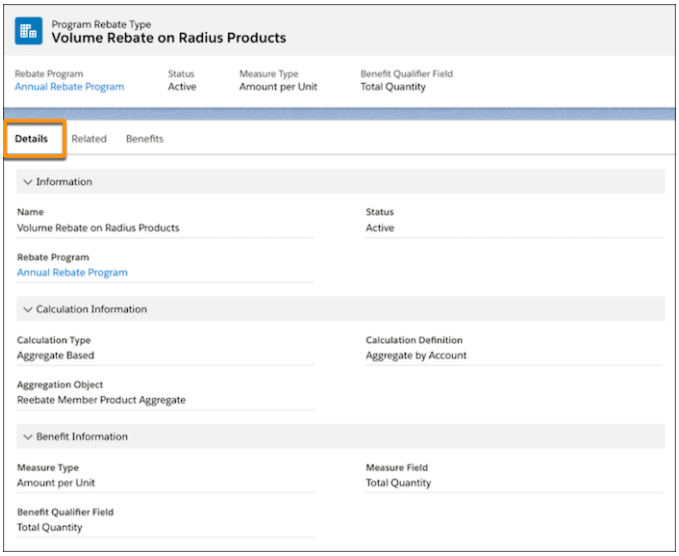
Définition de programmes qui facilitent le calcul des montants de remise

Configurez des programmes de remise basés sur le volume, le chiffre d'affaires et la croissance avec des calculs de versement automatisés. Optimisez les incitations offertes en ajustant le mix de remises et de rabais pour établir des relations mutuellement profitables. Intégrez de façon transparente des programmes de remise à vos comptes Salesforce en inscrivant les comptes en tant que membres à des programmes éligibles.

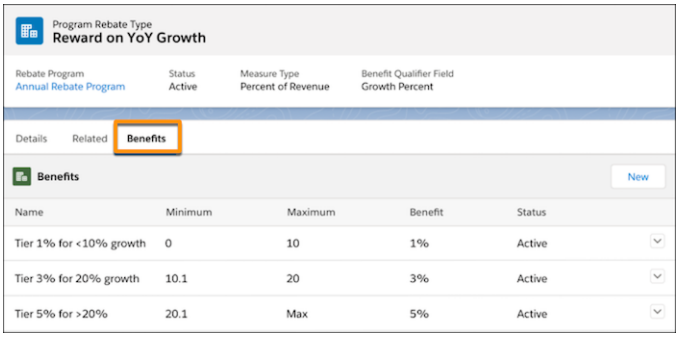
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Unlimited et Developer avec la Gestion des remises activée.

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.

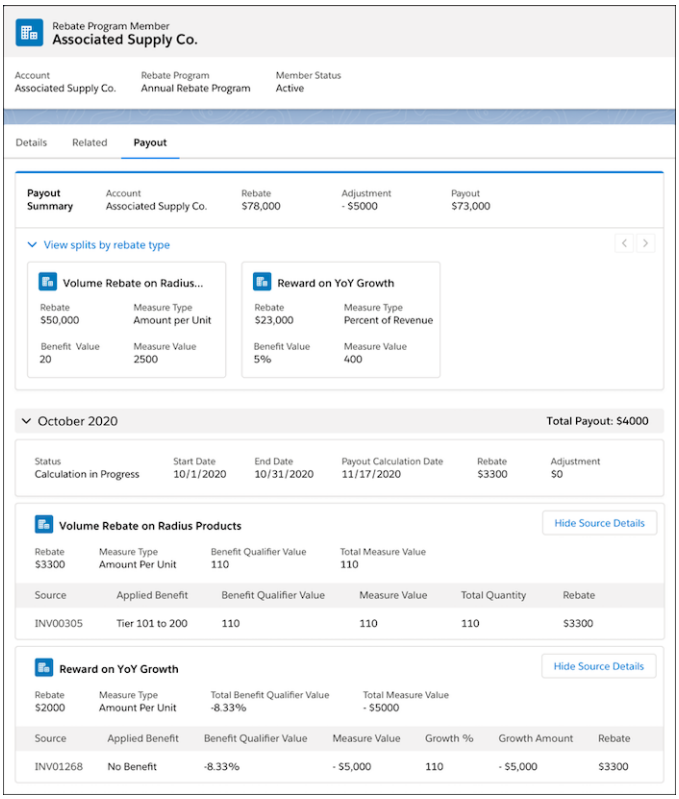


Recueil de nouvelles connaissances avec la gestion optimisée des remises

Définissez des critères de calcul de versements basés sur un montant par unité, un pourcentage de chiffre d'affaires ou un montant fixe (forfaitaire). Ajoutez à vos remises un critère d'éligibilité et un niveau basés sur le produit à l'aide de seuils. Personnalisez le calcul en utilisant un processus back-end flexible et extensible. Cumulez et calculez les versements à mesure que les transactions sont reçues. Les transactions peuvent se présenter sous la forme de commandes, de factures, de déclarations ou de toute autre source de données de remise. Suivez les versements de remise par date et statut, effectuez un audit et approuvez les versements. Calculez les versements en temps réel ou au terme d'une période.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Unlimited et Developer avec la Gestion des remises activée.

Comment : consultez les détails des versements sous l'onglet Versement des enregistrements de membre du programme de remise.

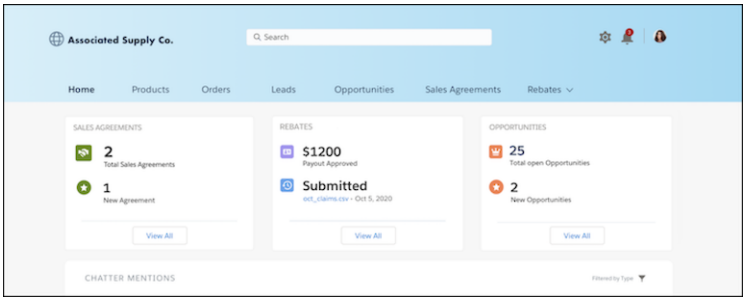


Augmentation des ventes et collaboration avec des partenaires sur les remises

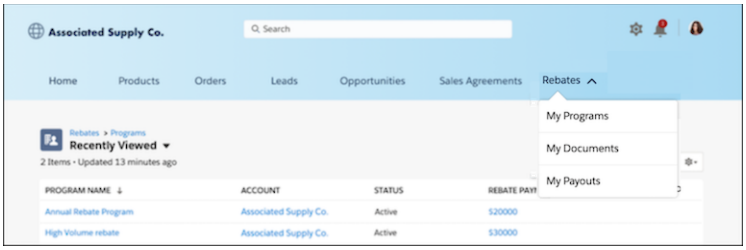
Fournissez des informations actualisées sur les versements et les cumuls de programmes incitatifs à vos équipes et partenaires commerciaux. Collaborez avec vos partenaires en utilisant le modèle de site Manufacturing Experience Cloud. Orientez le comportement des partenaires à l'aide d'un programme intelligent et prescriptif, et des connaissances sur les performances des versements. Les partenaires peuvent charger leurs transactions et afficher les versements en utilisant le menu Versements.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Unlimited et Developer avec la Gestion des remises activée.

Comment : utilisez des objets Remises dans le site Experience Cloud de partenaires Manufacturing.



Les partenaires peuvent charger leurs transactions de remise et afficher les versements autorisés.



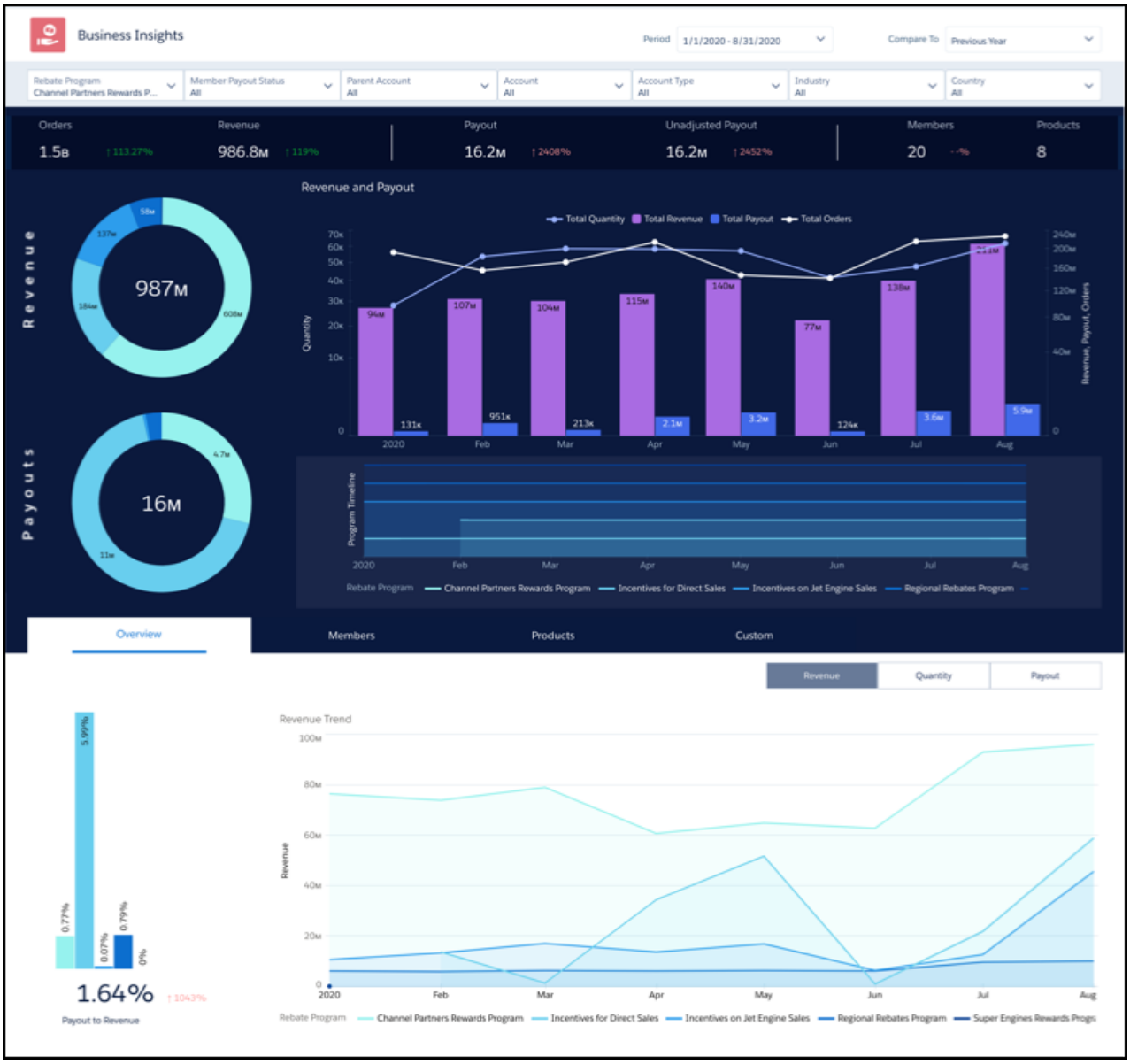
Analyse des programmes de remise et stimulation de votre activité avec les Rebate Analytics

Utilisez les tableaux de bord Rebate Analytics afin de recueillir des connaissances actionnables sur les programmes de remise qui vous aident à ajuster les programmes, à atteindre vos objectifs et à augmenter les ventes de produits. Vous pouvez configurer l'application afin de recueillir des analytiques prêtes à l'emploi pour vos programmes incitatifs personnalisés. Les tableaux de bord incorporés renvoient en temps réel des connaissances sur les opportunistes de vente incitative pour vos commandes, vos produits sous contrat et vos programmes de remise, dans les pages Salesforce que vous utilisez au quotidien. Utilisez le récit Einstein Discovery préconfiguré afin d'identifier les facteurs qui affectent la rentabilité, et de l'améliorer.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Qui : pour utiliser les tableaux de bord Rebate Analytics, vous devez détenir une licence complémentaire Manufacturing Analytics Plus.

Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Sélectionnez **Analytics for Manufacturing**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.



Health Cloud

Health Cloud offre des méthodes plus efficaces pour gérer les données de vos patients et de vos prestataires. Nous avons facilité la création d'enregistrements de fournisseur et élaboré un nouveau modèle de données conforme FHIR pour les dossiers médicaux électroniques. La Gestion intelligente des documents est plus flexible et plus conviviale, et ajoute des calendriers Vente intelligente pour aider vos utilisateurs à mieux exploiter les visites chirurgicales.

DANS CETTE SECTION :

Création de l'API fournisseur

Nous avons ajouté une API d'entreprise pratique qui prend en charge les populations de données de fournisseurs afin d'aider les clients à gérer tous les fournisseurs de leurs réseaux.

Interopérabilité

Health Cloud offre un tout nouveau modèle de données qui répond à tous vos besoins en matière de dossiers médicaux électroniques (DME). Ce nouvel ensemble d'objets standard succède au modèle de données DME qui faisait partie du package géré Health Cloud. Il a été élaboré en conformité avec les normes FHIR R4 (Fast Healthcare Interoperability Resources).

Automatisation intelligente des documents

Nous avons ajouté plusieurs fonctionnalités à l'Automatisation intelligente des documents afin de faciliter sa configuration et son utilisation. Vous pouvez mapper des documents entrants avec des Demandes de soins et des objets personnalisés, et les utilisateurs peuvent déterminer en un coup d'œil quels documents ont été traités.

Lecteur de formulaire intelligent

Avec Amazon Textract, le Lecteur de formulaire intelligent accélère et facilite la récupération des données requises directement à partir de documents, même à partir de formulaires manuscrits. Vous pouvez gérer toute la documentation requise à un emplacement unique, et définir des actions de suivi en fonction du contenu des documents.

Ventes intelligentes

Les Ventes intelligentes aident les utilisateurs à suivre leurs visites dans les calendriers Salesforce.

Choix du type de compte dans l'application Analytics for Healthcare

Vous pouvez désormais choisir entre un type d'enregistrement de compte Personne ou Individu en créant votre application Analytics for Healthcare. Cette mise à jour permet à l'application de refléter avec précision le type d'enregistrement de compte que vous utilisez dans votre organisation Salesforce.

Objets nouveaux et modifiés dans Health Cloud

Accédez à davantage de données grâce aux objets Health Cloud nouveaux et modifiés.

Création de l'API fournisseur

Nous avons ajouté une API d'entreprise pratique qui prend en charge les populations de données de fournisseurs afin d'aider les clients à gérer tous les fournisseurs de leurs réseaux.

Pourquoi : les étapes requises pour créer un enregistrement de fournisseur et ses enregistrements associés sont réduites à un seul appel d'API.

Comment : une nouvelle API d'entreprise permet d'inscrire par programmation des fournisseurs ainsi que les entités associées, notamment Heures ouvrables, Spécialité, et davantage.

CONSULTER ÉGALEMENT :

http://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/hc_create_provider_api.htm

Interopérabilité

Health Cloud offre un tout nouveau modèle de données qui répond à tous vos besoins en matière de dossiers médicaux électroniques (DME). Ce nouvel ensemble d'objets standard succède au modèle de données DME qui faisait partie du package géré Health Cloud. Il a été élaboré en conformité avec les normes FHIR R4 (Fast Healthcare Interoperability Resources).

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge de FHIR R4 pour améliorer l'interopérabilité

Dans Health Cloud, l'interopérabilité a été améliorée avec le nouveau modèle de données conforme FHIR R4. Ce nouveau modèle de données a été entièrement élaboré sur la plate-forme principale et offre 26 nouveaux objets standard et des mises à jours de quelques objets Health Cloud existants pour répondre à tous vos besoins en dossiers médicaux électroniques (DME).

Exécution de rapports sur le modèle de données conforme FHIR R4

Générez des rapports pour consulter une vue complète des enregistrements de santé dans le nouveau modèle de données conforme FHIR R4.

Prise en charge de FHIR R4 pour améliorer l'interopérabilité

Dans Health Cloud, l'interopérabilité a été améliorée avec le nouveau modèle de données conforme FHIR R4. Ce nouveau modèle de données a été entièrement élaboré sur la plate-forme principale et offre 26 nouveaux objets standard et des mises à jours de quelques objets Health Cloud existants pour répondre à tous vos besoins en dossiers médicaux électroniques (DME).

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

Qui : pour pouvoir utiliser ce modèle de données, votre organisation Salesforce doit détenir la licence Health Cloud.

Pourquoi : conforme aux normes de l'industrie HL7 FHIR R4, le nouveau modèle de données offre une meilleure interopérabilité avec les systèmes DME externes. Les nouveaux objets de ce modèle de données sont les successeurs des objets personnalisés équivalents dans le modèle de données DME du package géré Health Cloud.

Comment : Pour utiliser le nouveau modèle de données, dans **Configuration**, accédez aux **Paramètres de prise en charge FHIR R4**, puis activez la préférence d'organisation **Modèle de données conforme FHIR**.

Remarque:

- À partir de la version Summer '22, les nouveaux clients ne pourront pas créer des enregistrements dans les objets DME empaquetés qui ont des objets standard équivalents dans le modèle de données conforme FHIR R4.
- Tous les développements futurs dans Health Cloud seront générés sur le modèle de données conforme FHIR R4. Les objets empaquetés dans le modèle de données DME ne seront pas utilisés pour le développement futur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/hc_clinical_data_model.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/map_fhir_overview.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/map_hl7_overview.htm

Exécution de rapports sur le modèle de données conforme FHIR R4

Générez des rapports pour consulter une vue complète des enregistrements de santé dans le nouveau modèle de données conforme FHIR R4.

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

Qui : pour pouvoir utiliser ce modèle de données, votre organisation Salesforce doit détenir la licence Health Cloud.

Quand : cette modification était initialement prévue pour la version Summer '21. Elle est maintenant disponible à compter de la première semaine de mars 2021.

Automatisation intelligente des documents

Nous avons ajouté plusieurs fonctionnalités à l'Automatisation intelligente des documents afin de faciliter sa configuration et son utilisation. Vous pouvez mapper des documents entrants avec des Demandes de soins et des objets personnalisés, et les utilisateurs peuvent déterminer en un coup d'œil quels documents ont été traités.

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.

DANS CETTE SECTION :

Création automatique de plans d'action
Lorsqu'un agent d'un centre d'appels transforme un document, vous pouvez désormais lui proposer de choisir entre plusieurs éléments de contrôle de documents prédéfinis pour lui éviter d'en rechercher ou d'en créer un.

CONSULTER ÉGALEMENT :

http://help.salesforce.com/articleView?id=admin_document_automation.htm

Création automatique de plans d'action

Lorsqu'un agent d'un centre d'appels transforme un document, vous pouvez désormais lui proposer de choisir entre plusieurs éléments de contrôle de documents prédéfinis pour lui éviter d'en rechercher ou d'en créer un.

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.

Comment : créez un modèle de plan d'action basé sur le type de document, puis associez-le à une sélection d'éléments de liste de contrôle de document.

Pourquoi : les plans d'action sont les conteneurs d'éléments de liste de contrôle de document. Lorsque vos utilisateurs reçoivent un document, ils peuvent le joindre à l'élément de liste de contrôle de document de leur choix. Lorsqu'ils reçoivent un autre document similaire, Salesforce crée automatiquement le même ensemble d'éléments de liste de contrôle de document.

Lecteur de formulaire intelligent

Avec Amazon Textract, le Lecteur de formulaire intelligent accélère et facilite la récupération des données requises directement à partir de documents, même à partir de formulaires manuscrits. Vous pouvez gérer toute la documentation requise à un emplacement unique, et définir des actions de suivi en fonction du contenu des documents.

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, vous devez détenir la licence Health Cloud et la licence complémentaire Intelligent Form Reader. Les utilisateurs doivent détenir les licences d'ensemble d'autorisations Health Cloud et Health Cloud Platform.

Pourquoi : lorsqu'un responsable des demandes inscrit un patient à des services ou installe un patient dans un service de soins à domicile, l'acheminement des documents et des fax nécessaires à travers un système tiers peut s'avérer difficile. Toutes ces étapes manuelles peuvent augmenter le risque d'erreur et de retard. Le Lecteur de formulaire intelligent extrait directement les données des documents télécopiés ou chargés dans Health Cloud, ce qui évite aux utilisateurs de gérer manuellement les documents.

Comment : les administrateurs mappent les types de document entrant dans des objets de données Health Cloud. Lorsque les utilisateurs chargent des formulaires avec des fichiers PDF, PNG ou JPEG, Health Cloud crée automatiquement un enregistrement pour chaque document. Amazon Textract extrait les données de l'image dans cet enregistrement et Health Cloud distribue les données aux objets Salesforce mappés par l'administrateur.

Pour des documents imprimés, le Lecteur de formulaire intelligent travaille avec des textes en anglais, en espagnol, en allemand, en italien, en portugais et en français. Pour des documents manuscrits, seul l'anglais est pris en charge.

DANS CETTE SECTION :

Résolution des valeurs de champ imprécises dans les documents reçus
Les formulaires sont parfois complexes. Lorsque le champ d'un document est mappé avec plusieurs valeurs ou lorsque plusieurs champs sont mappés avec la même valeur, les utilisateurs peuvent résoudre un champ en temps réel en choisissant la valeur appropriée avec laquelle il doit être mappé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

http://help.salesforce.com/articleView?id=form_reader.htm

Résolution des valeurs de champ imprécises dans les documents reçus

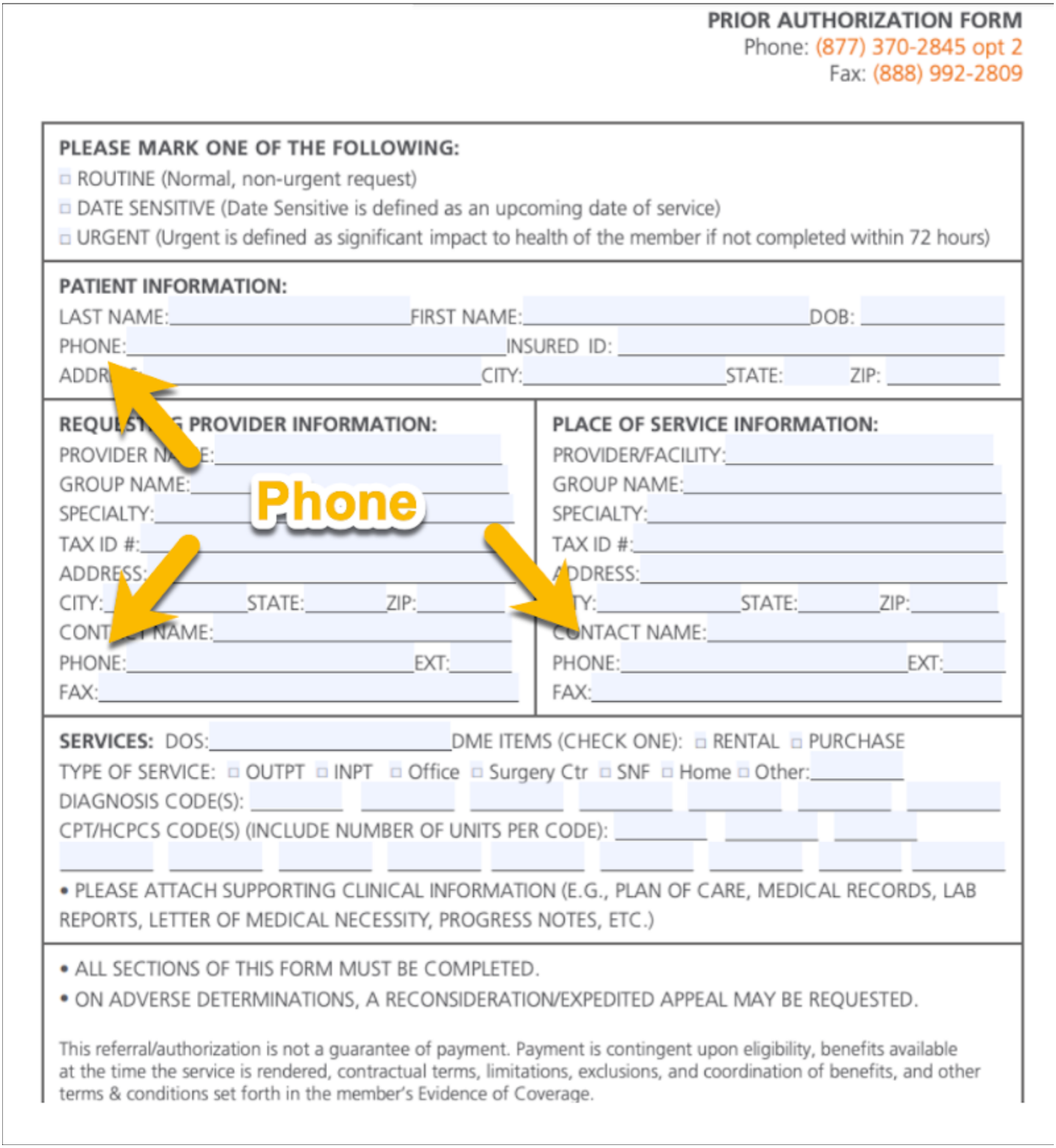
Les formulaires sont parfois complexes. Lorsque le champ d'un document est mappé avec plusieurs valeurs ou lorsque plusieurs champs sont mappés avec la même valeur, les utilisateurs peuvent résoudre un champ en temps réel en choisissant la valeur appropriée avec laquelle il doit être mappé.

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, vous devez détenir la licence Health Cloud et la licence complémentaire Intelligent Form Reader.

Comment :

- si le champ Nom a été mappé avec Lead.FirstName et que Lead.FirstName est déjà rempli, l'utilisateur peut choisir de garder la valeur Prénom d'origine ou de la remplacer.
- Ce formulaire contient trois champs de téléphone : un pour le patient, un pour le prestataire et un pour l'établissement de service. L'agent du centre d'appels peut désormais choisir le champ à inclure dans l'enregistrement.



Ventes intelligentes

Les Ventes intelligentes aident les utilisateurs à suivre leurs visites dans les calendriers Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Suivi des visites dans le calendrier Salesforce
Les visites sont désormais affichées sous forme d'événements dans le calendrier Salesforce principal du visiteur. Cette modification peut faciliter le suivi et la gestion de vos visites.

Suivi des visites dans le calendrier Salesforce

Les visites sont désormais affichées sous forme d'événements dans le calendrier Salesforce principal du visiteur. Cette modification peut faciliter le suivi et la gestion de vos visites.

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.

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 : pour afficher les visites dans les calendriers, dans **Configuration**, accédez à **Paramètres de visite du calendrier**, puis activez **Ajouter des visites au calendrier Salesforce**.

Remarque: Seules les visites planifiées après l'activation de ce paramètre sont automatiquement ajoutées au calendrier.

Choix du type de compte dans l'application Analytics for Healthcare

Vous pouvez désormais choisir entre un type d'enregistrement de compte Personne ou Individu en créant votre application Analytics for Healthcare. Cette mise à jour permet à l'application de refléter avec précision le type d'enregistrement de compte que vous utilisez dans votre organisation Salesforce.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : pour créer une application à partir du modèle Analytics pour Healthcare, la licence complémentaire Healthcare Analytics Plus est requise.

Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Analytics for Healthcare**. Dans l'assistant, vous pouvez maintenant sélectionner le type d'enregistrement de compte qui représente un individu.

Si vous avez déjà une application, vous pouvez la mettre à niveau pour afficher les nouvelles fonctionnalités. Pour mettre à niveau votre application, depuis la page d'accueil de Tableau CRM, cliquez sur **Nouvelle version disponible**, puis suivez les instructions de l'assistant. Notez que la mise à niveau d'une application retire toutes les personnalisations effectuées.

Objets nouveaux et modifiés dans Health Cloud

Accédez à davantage de données grâce aux objets Health Cloud nouveaux et modifiés.

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

Modèle de données conforme FHIR R4

Spécifier des identifiants pour les enregistrements métiers pris en charge
Utilisez le nouvel objet `Identifier`.

Stocker des informations détaillées sur la langue parlée par une personne
Utilisez le nouvel objet `PersonLanguage`.

Spécifier le prestataire de soins dans une observation, une immunisation ou une procédure
Utilisez le nouvel objet `CarePerformer`.

Stocker des informations sur la réaction médicale d'un patient
Utilisez le nouvel objet `PatientHealthReaction`.

Stocker des informations sur l'immunisation d'un patient
Utilisez le nouvel objet `PatientImmunization`.

Stocker des informations sur la procédure médicale d'un patient
Utilisez le nouvel objet `PatientMedicalProcedure`.

Ajouter plus de détails à un enregistrement `PatientMedicalProcedure`
Utilisez le nouvel objet `PatientMedicalProcedureDetail`.

Stocker des informations de dosage concernant le traitement prescrit à un patient
Utilisez le nouvel objet `PatientMedicationDosage`.

Stocker des informations sur l'état de santé d'un patient
Utilisez le nouvel objet `HealthCondition`.

Stocker des informations sur les allergies ou les intolérances d'un patient
Utilisez le nouvel objet `AllergyIntolerance`.

Stocker des informations sur un traitement
Utilisez le nouvel objet `Medication`.

Stocker des informations sur le traitement qu'un patient suit ou a suivi dans le passé
Utilisez le nouvel objet `MedicationStatement`.

Stocker des informations sur le traitement ordonné ou prescrit pour un patient
Utilisez le nouvel objet `MedicationRequest`.

Stocker des informations sur la surveillance médicale d'un patient
Utilisez l'objet mis à jour `CareObservation`.

Ajouter un composant d'une surveillance à un enregistrement `CareObservation`
Utilisez le nouvel objet `CareObservationComponent`.

Stocker des informations sur un avertissement ou une notification clinique
Utilisez le nouvel objet `ClinicalAlert`.

Stocker des informations sur une rencontre médicale d'un patient
Utilisez le nouvel objet `ClinicalEncounter`.

Ajouter des informations de diagnostic à un enregistrement `ClinicalEncounter`
Utilisez le nouvel objet `ClinicalEncounterDiagnosis`.

Ajouter des informations sur l'établissement de la rencontre à un enregistrement `ClinicalEncounter`
Utilisez le nouvel objet `ClinicalEncounterFacility`.

Ajouter un identificateur à un enregistrement `ClinicalEncounter`
Utilisez le nouvel objet `ClinicalEncounterIdentifier`.

Ajouter des informations sur le prestataire impliqué dans une rencontre à un enregistrement `ClinicalEncounter`
Utilisez le nouvel objet `ClinicalEncounterProvider`.

Ajouter des informations sur le motif d'une rencontre à un enregistrement `ClinicalEncounter`
Utilisez le nouvel objet `ClinicalEncounterReason`.

Associé à un enregistrement `ClinicalServiceRequest` à un enregistrement `ClinicalEncounter`
Utilisez le nouvel objet `ClinicalEncounterSvcRequest`.

Stocker des informations sur les demandes de service d'un patient
Utilisez le nouvel objet `ClinicalServiceRequest`.

Ajouter plus de détails à un enregistrement `ClinicalServiceRequest`
Utilisez le nouvel objet `ClinicalServiceRequestDetail`.

Stocker des informations sur le rapport du diagnostic d'un patient
Utilisez le nouvel objet `DiagnosticSummary`.

Stocker des informations sur un établissement de soins
Utilisez le nouvel objet `HealthcareFacility`.

Indiquer si le compte du patient est toujours actif
Utilisez le nouveau champ `IsActive` dans l'objet `Account`.

Indiquer la période pendant laquelle le compte du patient a été actif
Utilisez les nouveaux champs `EffectiveDate` et `EndDate` dans l'objet `Account`.

Spécifier l'état civil d'un patient
Utilisez le nouveau champ `MaritalStatus` dans l'objet `Contact`.

Spécifier le sexe d'un patient
Utilisez le nouveau champ `Gender` dans l'objet `Contact`.

Spécifier la date du décès d'un patient
Utilisez le nouveau champ `DeceasedDate` dans l'objet `Contact`.

Si le patient faisait partie d'accouchements multiples, spécifier la séquence de naissance du patient
Utilisez le nouveau champ `MultipleBirthSequence` dans l'objet `Contact`.

Financial Services Cloud

Suivez les performances et la productivité des agences avec les nouvelles fonctionnalités de Gestion d'agence. Capturez en vous déplaçant les événements de vie et les jalons métiers, et augmentez votre contrôle des options d'affichage du composant Police. Consultez en un coup d'œil le Centre de relations actionnable (ARC), qui comprend désormais les participants au Partage de données conforme et un ensemble de listes associées que vous pouvez configurer. Améliorez le Partage de données conforme avec des groupes de participants et le partage avec des participants non propriétaires. Prenez des notes structurées sur les interactions avec des clients ou des partenaires, et partagez-les avec des parties prenantes de façon conforme avec la nouvelle fonctionnalité Résumés d'interaction. Accélérer les processus pilotés par le document en utilisant le Lecteur de formulaire intelligent pour reconnaître et copier les données de fichiers chargés. Optimisez les cumuls d'enregistrements et les calculs cumul-par-référence (RBL) avec un code amélioré et une infrastructure RBL hautement performante.

DANS CETTE SECTION :

Gestion d'agence

Suivez les performances et la productivité des agences avec la Gestion d'agence. L'application Branch Management Console, le modèle de données et les fonctionnalités du moteur d'association d'agences (bêta) permettent aux banquiers et aux administrateurs de suivre l'activité d'agences, d'employés et de segments de clients dans Financial Services Cloud. La Gestion d'agence fonctionne de façon transparente avec les fonctionnalités existantes de Financial Services Cloud et prépare une organisation au marketing relationnel au niveau de l'agence.

Assurance pour Financial Services Cloud

Les nouvelles options du composant Police renforcent votre contrôle des informations que vous souhaitez afficher dans le composant. Grâce au composant Événements de vie ou jalons métiers, qui est désormais pris en charge sur les appareils mobiles, les agents peuvent capturer des événements de vie ou des jalons métiers où qu'ils soient.

Centre de relations actionnable (ARC)

Affichez les participants et les listes associées de l'enregistrement Partage de données avec les présentations compactes activées dans ARC.

Résumés d'interaction

Prenez des notes structurées sur les interactions avec des clients ou des partenaires, et partagez-les avec des parties prenantes de façon conforme avec la nouvelle fonctionnalité Résumés d'interaction.

Partage de données conforme

Créez des groupes de participants et partagez des enregistrements avec eux. Les participants non propriétaires peuvent désormais partager des enregistrements, et le résumé d'interaction est activé pour le Partage de données conforme.

Lecteur de formulaire intelligent

Le Lecteur de formulaire intelligent permet aux utilisateurs de copier des données de champ à partir de fichiers scannés téléchargés. Commencez par configurer des modèles de mappage pour des types de document courants. Accélérez ensuite les processus métiers pilotés par le document en utilisant le Lecteur de formulaire intelligent pour reconnaître et copier des données importantes depuis les fichiers chargés.

Cumul pour Financial Services Cloud

Utilisez un code optimisé pour des cumuls d'enregistrements et des déclencheurs de cumul d'enregistrements. Accélérez les calculs cumul-par-référence (RBL) avec la nouvelle infrastructure RBL hautement performante.

Autres modifications de Financial Services Cloud

Effectuez des opérations supplémentaires avec les autres améliorations apportées à Financial Services Cloud.

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.

Gestion d'agence

Suivez les performances et la productivité des agences avec la Gestion d'agence. L'application Branch Management Console, le modèle de données et les fonctionnalités du moteur d'association d'agences (bêta) permettent aux banquiers et aux administrateurs de suivre l'activité d'agences, d'employés et de segments de clients dans Financial Services Cloud. La Gestion d'agence fonctionne de façon transparente avec les fonctionnalités existantes de Financial Services Cloud et prépare une organisation au marketing relationnel au niveau de l'agence.

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

Comment : configurez des hiérarchies d'agence, et synchronisez-les avec des hiérarchies de territoires et de comptes si nécessaire. Liez des agences et associez des enregistrements aux principaux objets de Service Cloud (Territoire de service, Membre du territoire de service et Ressource de service) qui pilotent Lightning Scheduler et Field Service Lightning.

Pour activer l'association automatique d'agence à des comptes et à des pistes, ajoutez le composant Sélecteur d'agence à une application Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Capture de hiérarchies et de membres d'agence avec le modèle de données d'agence

Le modèle de données Gestion d'agence permet de définir des hiérarchies d'agence et des attributions de personnes avec les objets Agence, Agence commerciale et Banquier. Créez des types de membre d'agence en créant des objets personnalisés qui implémentent l'interface de l'objet Agence commerciale. Attribuez des clients et d'autres enregistrements à des agences spécifiques en utilisant les objets Client d'agence commerciale et Enregistrement associé d'agence commerciale. Alignez les enregistrements Service Cloud en associant des données d'agence à des territoires et des ressources de service.

Définition d'agences et de membres dans l'application Branch Management Console

L'application Branch Management Console centralise les fonctionnalités utiles aux utilisateurs pour définir des hiérarchies d'agence et des données d'enregistrement sur les agences et les membres des agences. L'application inclut des onglets permettant de répertorier et de modifier des attributions d'Agences, de Banquiers et de Membres d'agence commerciale. Les administrateurs peuvent accorder l'accès à l'application aux responsables d'agence et à d'autres utilisateurs. Tout utilisateur qui a accès peut gérer les informations d'une agence.

Définition du contexte de votre agence avec le sélecteur d'agence

Le Sélecteur d'agence est un outil de la Barre d'utilitaires qui permet aux utilisateurs de sélectionner l'agence commerciale avec laquelle ils travaillent. Lorsqu'un utilisateur sélectionne son agence actuelle, les enregistrements de compte et de piste qu'il a créés sont automatiquement associés à cette agence. L'agence actuelle d'un utilisateur est active jusqu'à ce qu'il sélectionne une autre agence. Vous pouvez ajouter le composant Sélecteur d'agence à n'importe quelle application Financial Services Cloud, par exemple Wealth Management ou Retail Banking.

Suivi de la création de comptes et de pistes avec l'association automatique d'agence (bêta)

Recueillez des connaissances sur les performances et la productivité des agences en suivant automatiquement les comptes et les pistes que les banquiers créent dans leur agence. Surveillez les performances des agences en créant des rapports spécifiques sur les comptes, les pistes et les membres des agences.

Amélioration des opérations dans les agences dans l'application Analytics for Retail Banking

Vous souhaitez mieux comprendre les performances des employés dans les différentes agences et comment améliorer les opérations ? Vous souhaitez examiner la répartition des compétences entre vos différentes agences ? Vous pouvez utiliser le nouveau tableau de bord Gestion d'agence dans l'application Analytics for Retail Banking pour obtenir une vue complète des activités de vos employés dans les différentes agences. Vous pouvez par exemple afficher les clients, le solde total, la conversion des pistes et les gains fermés des employés dans les agences.

Capture de hiérarchies et de membres d'agence avec le modèle de données d'agence

Le modèle de données Gestion d'agence permet de définir des hiérarchies d'agence et des attributions de personnes avec les objets Agence, Agence commerciale et Banquier. Créez des types de membre d'agence en créant des objets personnalisés qui implémentent l'interface de l'objet Agence commerciale. Attribuez des clients et d'autres enregistrements à des agences spécifiques en utilisant les objets Client d'agence commerciale et Enregistrement associé d'agence commerciale. Alignez les enregistrements Service Cloud en associant des données d'agence à des territoires et des ressources de service.

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

Pourquoi : le modèle de données Gestion d'agence permet de définir la structure de vos agences et des attributions d'employés et de partenaires afin de suivre les activités et les performances par agence.

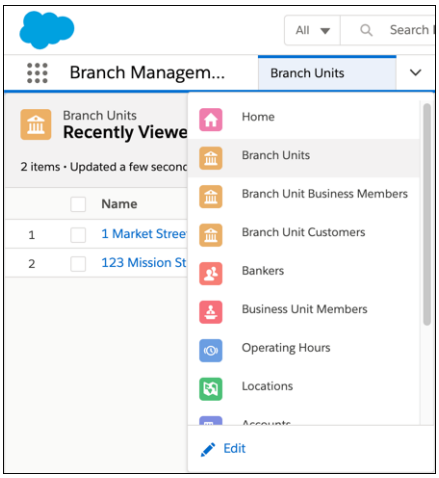
Définition d'agences et de membres dans l'application Branch Management Console

L'application Branch Management Console centralise les fonctionnalités utiles aux utilisateurs pour définir des hiérarchies d'agence et des données d'enregistrement sur les agences et les membres des agences. L'application inclut des onglets permettant de répertorier et de modifier des attributions d'Agences, de Banquiers et de Membres d'agence commerciale. Les administrateurs peuvent accorder l'accès à l'application aux responsables d'agence et à d'autres utilisateurs. Tout utilisateur qui a accès peut gérer les informations d'une agence.

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

Comment : dans le Lanceur d'application, recherchez et ouvrez l'application Branch Management Console.

Ouvrez le menu de navigation Gestion d'agence pour afficher les options d'utilisation d'agences, de banquiers, d'agences commerciales et de clients d'agence.

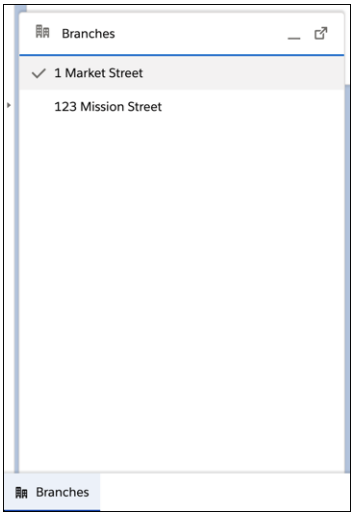


Définition du contexte de votre agence avec le sélecteur d'agence

Le Sélecteur d'agence est un outil de la Barre d'utilitaires qui permet aux utilisateurs de sélectionner l'agence commerciale avec laquelle ils travaillent. Lorsqu'un utilisateur sélectionne son agence actuelle, les enregistrements de compte et de piste qu'il a créés sont automatiquement associés à cette agence. L'agence actuelle d'un utilisateur est active jusqu'à ce qu'il sélectionne une autre agence. Vous pouvez ajouter le composant Sélecteur d'agence à n'importe quelle application Financial Services Cloud, par exemple Wealth Management ou Retail Banking.

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

Comment : ajoutez le composant Sélecteur d'agence à des applications pour permettre aux responsables et aux membres de spécifier l'agence dans laquelle ils travaillent.



Suivi de la création de comptes et de pistes avec l'association automatique d'agence (bêta)

Recueillez des connaissances sur les performances et la productivité des agences en suivant automatiquement les comptes et les pistes que les banquiers créent dans leur agence. Surveillez les performances des agences en créant des rapports spécifiques sur les comptes, les pistes et les membres des agences.

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

Comment : attribuez automatiquement les nouveaux comptes et les nouvelles pistes à une agence. L'attribution automatique est exécutée dès qu'un banquier actif d'une agence active crée ou modifie un enregistrement de compte ou de piste.

Suivez les nouvelles pistes en remontant jusqu'à leur agence d'origine afin de recueillir des connaissances sur la productivité de l'agence.

Amélioration des opérations dans les agences dans l'application Analytics for Retail Banking

Vous souhaitez mieux comprendre les performances des employés dans les différentes agences et comment améliorer les opérations ? Vous souhaitez examiner la répartition des compétences entre vos différentes agences ? Vous pouvez utiliser le nouveau tableau de bord Gestion d'agence dans l'application Analytics for Retail Banking pour obtenir une vue complète des activités de vos employés dans les différentes agences. Vous pouvez par exemple afficher les clients, le solde total, la conversion des pistes et les gains fermés des employés dans les agences.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : l'application Analytics for Retail Banking est réservée aux utilisateurs de Salesforce Financial Services Cloud. Pour créer une application à partir du modèle Analytics for Retail, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Analytics for Retail Banking**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application. Le modèle contient un nouveau tableau de bord.

Si vous avez déjà une application, vous pouvez la mettre à niveau pour afficher les nouvelles fonctionnalités. Pour mettre à niveau votre application, depuis la page d'accueil de Tableau CRM, cliquez sur **Nouvelle version disponible**, puis suivez les instructions de l'assistant. Notez que la mise à niveau d'une application retire toutes les personnalisations effectuées.

Assurance pour Financial Services Cloud

Les nouvelles options du composant Police renforcent votre contrôle des informations que vous souhaitez afficher dans le composant. Grâce au composant Événements de vie ou jalons métiers, qui est désormais pris en charge sur les appareils mobiles, les agents peuvent capturer des événements de vie ou des jalons métiers où qu'ils soient.

DANS CETTE SECTION :

Capture embarquée d'événements de vie et de jalons métiers

Le composant Événements de vie ou jalons métiers est désormais pris en charge sur les appareils mobiles. Où que vous soyez, vous pouvez capturer des événements ou des jalons en quelques touches sur votre appareil mobile Pour afficher les détails d'un événement ou d'un jalon, touchez-le.

Ajout de la prise en charge PK Chunking pour les principaux objets Déclaration et Police

Nous avons ajouté la prise en charge de PK Chunking (segmentation de clé principale) pour les objets Claim, ClaimParticipant, CustomerProperty, InsurancePolicy, InsurancePolicyAsset et InsurancePolicyParticipant. PK chunking améliore les performances et la fiabilité lors d'exécution de requêtes en masse sur ces objets.

Améliorations du composant Police

Avec la nouvelle option Définir l'ordre des types de police du composant Police, vous gardez les types de police les plus populaires ou les plus souvent utilisés en haut de la liste. Composez pour le composant Police un titre personnalisé qui reflète les informations affichées.

Analytics for Insurance

Utilisez les nouveaux tableaux de bord Analytics for Insurance afin d'analyser vos foyers et d'identifier des opportunités de vente croisée. L'assistant de configuration amélioré facilite la personnalisation des données de votre application Analytics for Insurance. Accélérez le recueil de connaissances prédictives avec le modèle Einstein Discovery for Insurance Analytics.

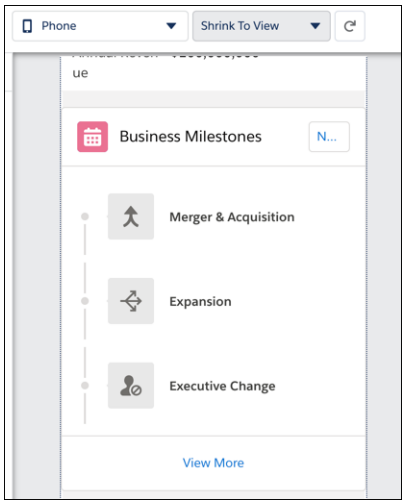
Capture embarquée d'événements de vie et de jalons métiers

Le composant Événements de vie ou jalons métiers est désormais pris en charge sur les appareils mobiles. Où que vous soyez, vous pouvez capturer des événements ou des jalons en quelques touches sur votre appareil mobile Pour afficher les détails d'un événement ou d'un jalon, touchez-le.

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 : ajoutez le composant Événements de vie ou jalons métiers à la présentation de page de compte ou de compte personnel pour appareils mobiles.



Ajout de la prise en charge PK Chunking pour les principaux objets Déclaration et Police

Nous avons ajouté la prise en charge de PK Chunking (segmentation de clé principale) pour les objets Claim, ClaimParticipant, CustomerProperty, InsurancePolicy, InsurancePolicyAsset et InsurancePolicyParticipant. PK chunking améliore les performances et la fiabilité lors d'exécution de requêtes en masse sur ces objets.

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.

Améliorations du composant Police

Avec la nouvelle option Définir l'ordre des types de police du composant Police, vous gardez les types de police les plus populaires ou les plus souvent utilisés en haut de la liste. Composez pour le composant Police un titre personnalisé qui reflète les informations affichées.

DANS CETTE SECTION :

Classement des types de police dans l'ordre de votre choix

Vous pouvez désormais personnaliser l'ordre d'affichage des types de police dans le composant Police. Vous pouvez par exemple garder les types de police les plus populaires ou les plus souvent utilisés en haut de la liste. Par défaut, les types de police sont répertoriés par ordre alphabétique.

Saisie d'un titre personnalisé pour le composant Police

Vous pouvez désormais remplacer le titre par défaut du composant Police par un titre personnalisé afin de mieux refléter les informations que vous souhaitez afficher.

Autres modifications du composant Police

Découvrez les autres améliorations secondaires mais importantes qui améliorent votre expérience avec le composant Police.

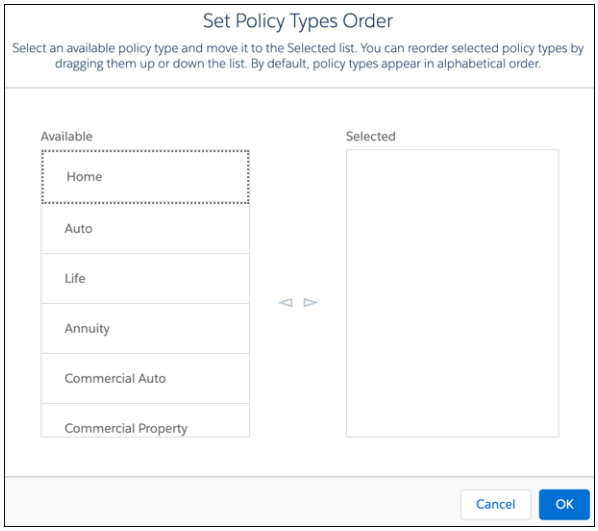
Classement des types de police dans l'ordre de votre choix

Vous pouvez désormais personnaliser l'ordre d'affichage des types de police dans le composant Police. Vous pouvez par exemple garder les types de police les plus populaires ou les plus souvent utilisés en haut de la liste. Par défaut, les types de police sont répertoriés par ordre alphabétique.

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 du compte, puis sélectionnez le composant Police. Dans le panneau des propriétés, cliquez sur **Sélectionner** sous Définir l'ordre des types de police. Déplacez les types de police vers la liste Sélectionné, puis réorganisez-les en les montant ou en les descendant dans la liste.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Financial Services Cloud Administrator Guide : Set Policy Type Order (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

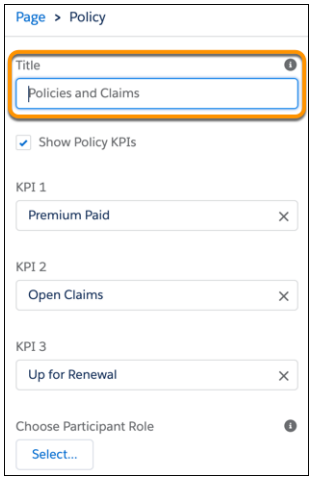
Saisie d'un titre personnalisé pour le composant Police

Vous pouvez désormais remplacer le titre par défaut du composant Police par un titre personnalisé afin de mieux refléter les informations que vous souhaitez afficher.

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, puis sélectionnez le composant Police. Saisissez le titre du composant dans le champ **Titre** du panneau des propriétés.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Financial Services Cloud Administrator Guide : Set a Custom Title for the Policy Component (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Autres modifications du composant Police

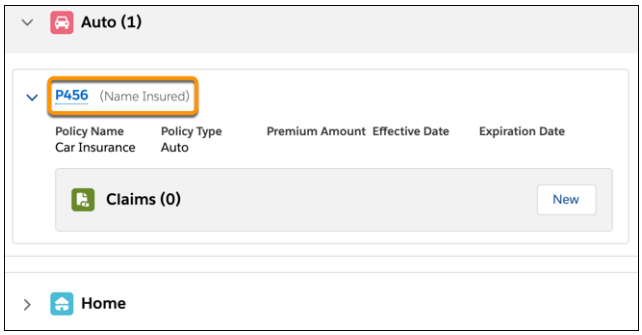
Découvrez les autres améliorations secondaires mais importantes qui améliorent votre expérience avec le composant Police.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Pourquoi : pour définir un composant Police plus convivial, nous avons apporté quelques modifications mineures, mais avec un impact important.

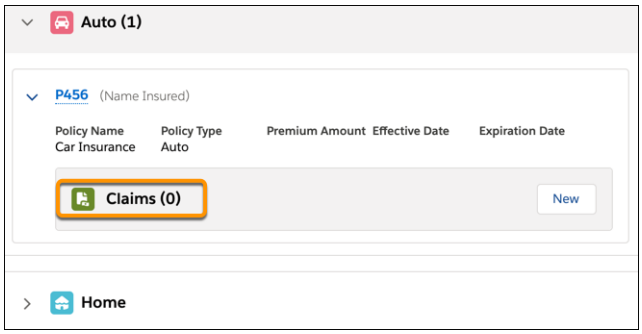
Disparition des étiquettes statiques dans le composant Police

Le composant Police utilise désormais l'étiquette de champ Nom de l'assuré de l'enregistrement de police pour indiquer le compte ou le foyer propriétaire de la police. Il utilisait auparavant l'étiquette statique Propriétaire.



Nouvelle icône pour les déclarations

Nous avons remplacé l'ancienne icône de déclaration par une nouvelle plus explicite.



Affichage de détails supplémentaires sous chaque type de police

Le composant Police affiche désormais 10 polices d'assurance sous chaque type. Auparavant, il en affichait 5.

Affichage des détails les plus pertinents

Nous avons retiré le champ Numéro de police du composant pour libérer de la place et vous permettre d'ajouter le champ de votre choix. Dans la présentation de page appropriée, modifiez la liste associée Polices d'assurance pour ajouter le champ dont vous avez besoin.

Analytics for Insurance

Utilisez les nouveaux tableaux de bord Analytics for Insurance afin d'analyser vos foyers et d'identifier des opportunités de vente croisée. L'assistant de configuration amélioré facilite la personnalisation des données de votre application Analytics for Insurance. Accélérez le recueil de connaissances prédictives avec le modèle Einstein Discovery for Insurance Analytics.

DANS CETTE SECTION :

Analyse des foyers et identification d'opportunités de vente croisée

Le nouveau tableau de bord Foyers aide les agents à gérer efficacement leur volume d'affaires, à identifier les foyers à valeur élevée et a découvrir des opportunités pour augmenter le chiffre d'affaires.

Création d'applications avec ou sans historique des pistes

Profitez d'une flexibilité accrue en créant une application avec l'assistant avancé. Vous pouvez désormais inclure ou exclure les données historiques des pistes dans vos tableaux de bord.

Accélération de la configuration des prédictions

Utilisez l'assistant de configuration avancée afin d'accélérer la configuration des prédictions pour votre application Einstein Discovery for Insurance Analytics. Élaborez des jeux de données, exécutez des récits, déployez des modèles et créez des tableaux de bord en un seul clic.

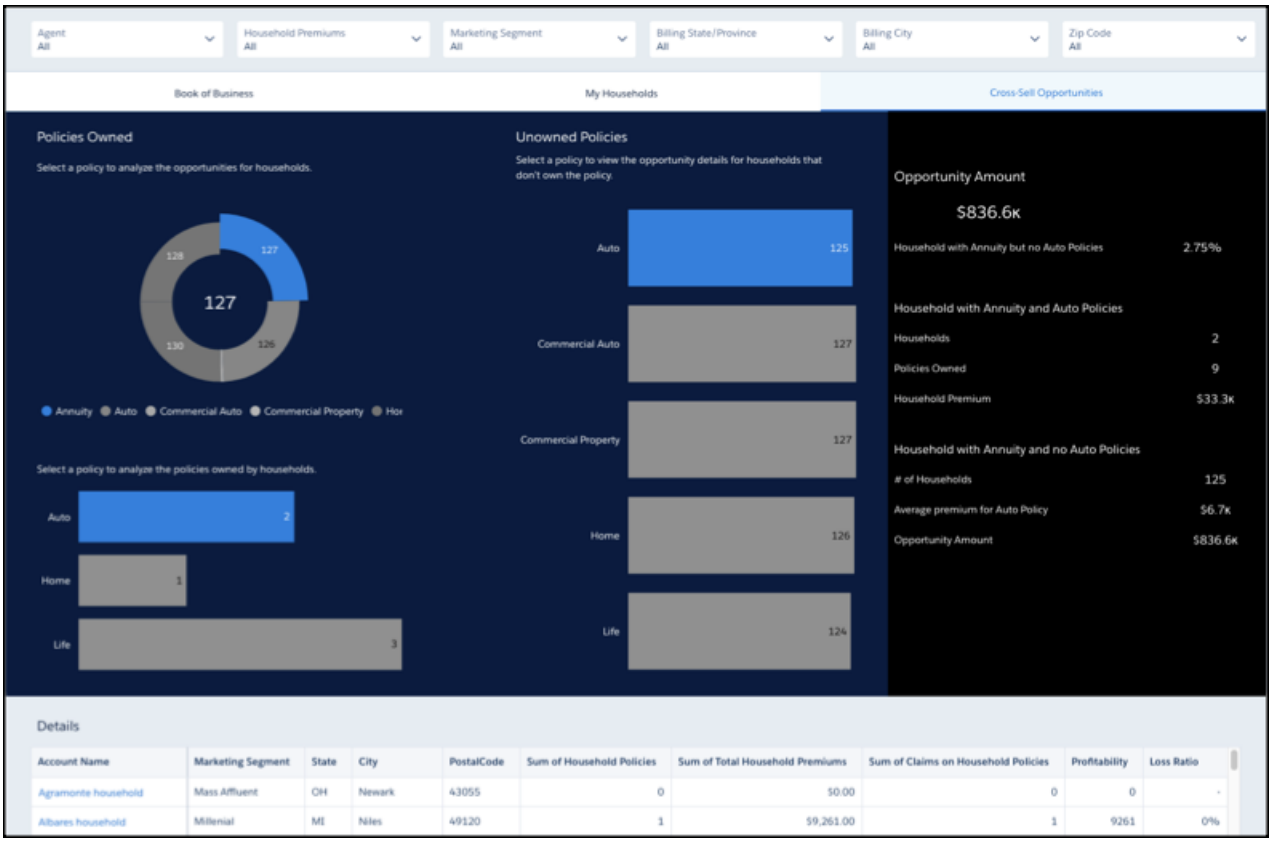
Analyse des foyers et identification d'opportunités de vente croisée

Le nouveau tableau de bord Foyers aide les agents à gérer efficacement leur volume d'affaires, à identifier les foyers à valeur élevée et a découvrir des opportunités pour augmenter le chiffre d'affaires.

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 : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Sélectionnez **Analytics for Insurance**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.



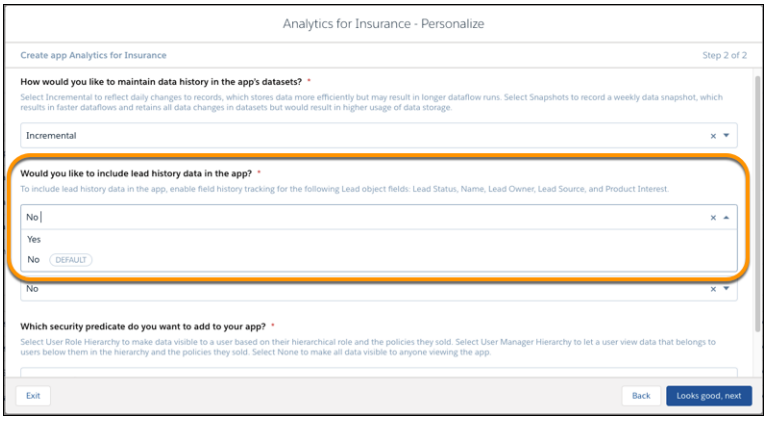
Création d'applications avec ou sans historique des pistes

Profitez d'une flexibilité accrue en créant une application avec l'assistant avancé. Vous pouvez désormais inclure ou exclure les données historiques des pistes dans vos tableaux de bord.

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 inclure ou exclure les données historiques des pistes dans l'application.



Accélération de la configuration des prédictions

Utilisez l'assistant de configuration avancée afin d'accélérer la configuration des prédictions pour votre application Einstein Discovery for Insurance Analytics. Élaborez des jeux de données, exécutez des récits, déployez des modèles et créez des tableaux de bord en un seul clic.

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.

Comment : dans Tableau CRM 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.

Centre de relations actionnable (ARC)

Affichez les participants et les listes associées de l'enregistrement Partage de données avec les présentations compactes activées dans ARC.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des participants d'un enregistrement dans ARC

Le panneau de détail du Centre de relations actionnable (ARC) affiche désormais la liste des participants et des groupes de participants qui ont accès à l'enregistrement sélectionné.

Modification des listes associées dans ARC

Affichez jusqu'à 10 listes associées avec une présentation compacte activée dans ARC. Par défaut, les listes associées sont maintenant affichées réduites après les objets de jonction Financial Services Cloud.

Affichage des participants d'un enregistrement dans ARC

Le panneau de détail du Centre de relations actionnable (ARC) affiche désormais la liste des participants et des groupes de participants qui ont accès à l'enregistrement sélectionné.

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

Comment : dans le panneau de détail ARC, sélectionnez l'onglet Participants.

Remarque: Pour pouvoir afficher les participants d'un enregistrement, le Partage de données conforme doit être activé pour le type d'enregistrement sélectionné.

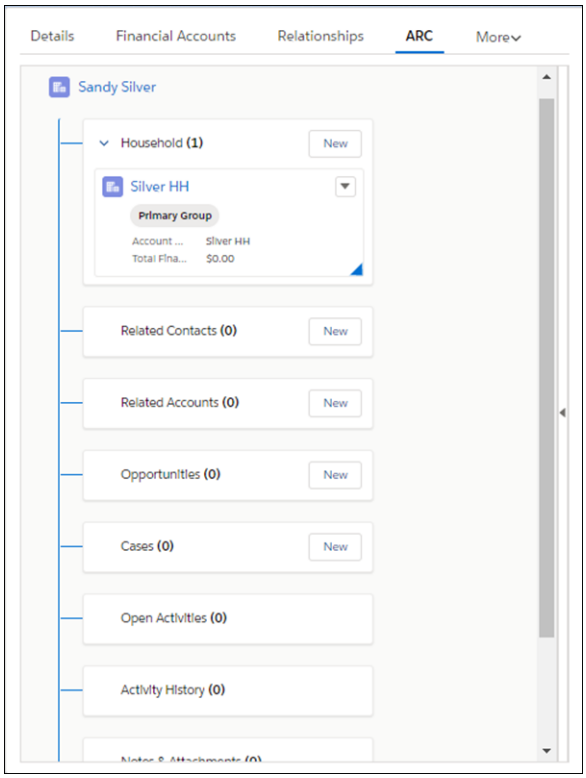
Modification des listes associées dans ARC

Affichez jusqu'à 10 listes associées avec une présentation compacte activée dans ARC. Par défaut, les listes associées sont maintenant affichées réduites après les objets de jonction Financial Services Cloud.

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

Comment : dans le Générateur d'applications Lightning, modifiez la présentation de page par défaut, et ajoutez ou retirez des listes associées dans le conteneur Listes associées.

Remarque: ARC affiche uniquement des listes associées avec une présentation compacte activée.



Résumés d'interaction

Prenez des notes structurées sur les interactions avec des clients ou des partenaires, et partagez-les avec des parties prenantes de façon conforme avec la nouvelle fonctionnalité Résumés d'interaction.

DANS CETTE SECTION :

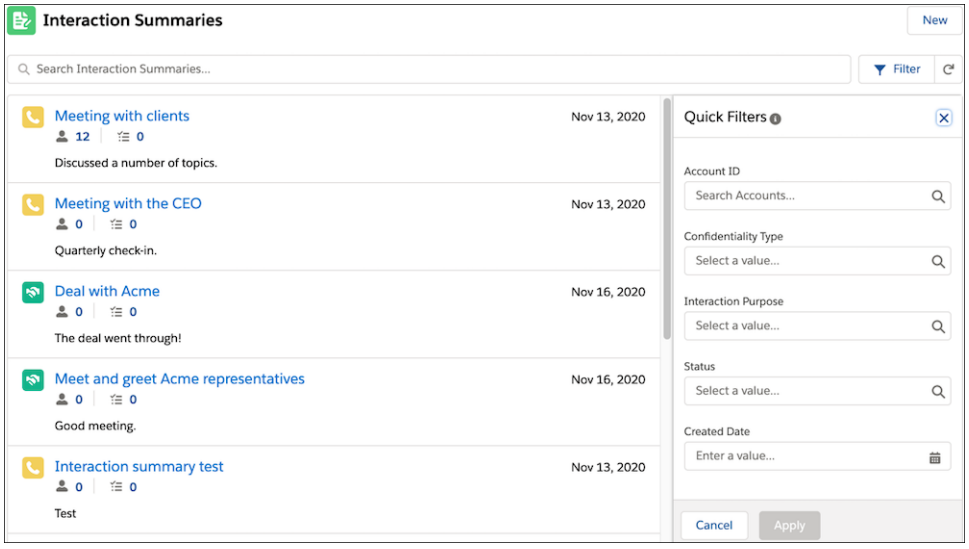
Capture et partage de notes de réunion avec des résumés d'interaction
Aidez les banquiers et les conseillers financiers à établir et à approfondir les relations avec des clients en utilisant le nouveau modèle de données Résumés d'interaction. Ils peuvent gérer chaque aspect des interactions avec des clients et des partenaires, et exploiter les options de prise de notes structurées et de partage de données conforme, basé sur le rôle. Lorsque vous ajoutez le composant Lightning Résumés d'interaction à la page d'accueil ou du compte, les utilisateurs peuvent créer des résumés liés à des interactions. En ajoutant le composant Lightning Participants à l'interaction à la page du résumé d'interaction ou de l'interaction, ils peuvent aisément afficher et ajouter des participants.

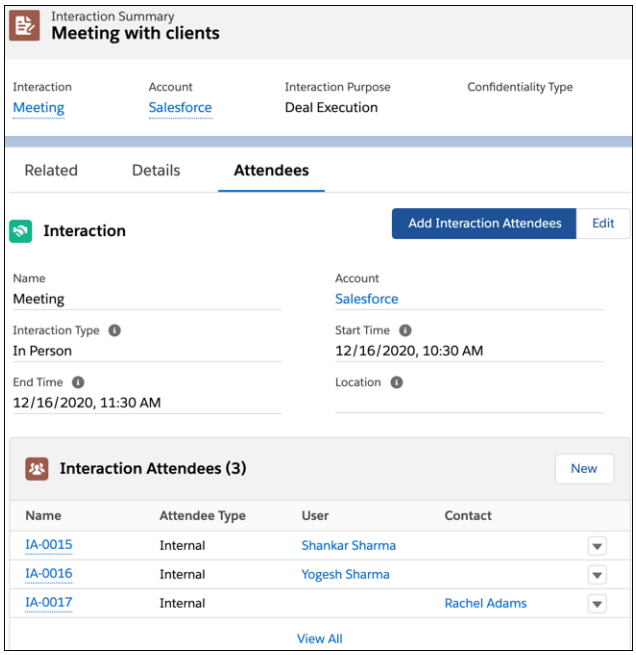
Capture et partage de notes de réunion avec des résumés d'interaction

Aidez les banquiers et les conseillers financiers à établir et à approfondir les relations avec des clients en utilisant le nouveau modèle de données Résumés d'interaction. Ils peuvent gérer chaque aspect des interactions avec des clients et des partenaires, et exploiter les options de prise de notes structurées et de partage de données conforme, basé sur le rôle. Lorsque vous ajoutez le composant Lightning Résumés d'interaction à la page d'accueil ou du compte, les utilisateurs peuvent créer des résumés liés à des interactions. En ajoutant le composant Lightning Participants à l'interaction à la page du résumé d'interaction ou de l'interaction, ils peuvent aisément afficher et ajouter des participants.

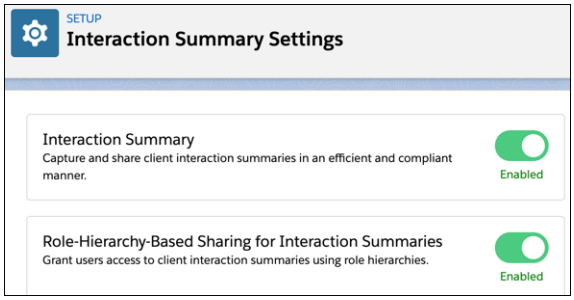
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

Pourquoi : en créant un résumé d'interaction, les banquiers et les conseillers financiers prennent des notes détaillées, précisent le niveau de confidentialité des notes et ajoutent des éléments d'action ou d'autres étapes. Ils peuvent partager les notes qui contiennent des informations confidentielles avec les parties prenantes concernées en respectant la conformité. Avant la réunion suivante, ils peuvent rechercher ou filtrer rapidement les résumés d'interaction pour consulter les interactions précédentes et mieux se préparer. Dans la page d'un compte, le composant Résumés d'interaction affiche tous les résumés du compte. Dans la page d'accueil, il affiche les résumés auxquels le banquier a accès dans l'ensemble des comptes.





Comment : pour activer les résumés d'interaction dans votre organisation, dans la page Paramètres du résumé des interactions de la Configuration, activez **Résumé l'interaction**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Partage conforme de résumés d'interaction

Financial Services Cloud Administrator Guide : Capture and Share Interaction Summaries (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Partage de données conforme

Créez des groupes de participants et partagez des enregistrements avec eux. Les participants non propriétaires peuvent désormais partager des enregistrements, et le résumé d'interaction est activé pour le Partage de données conforme.

DANS CETTE SECTION :

Partage d'enregistrements avec des groupes de participants
Un groupe de participants est un groupe utilisé par le Partage de données conforme et dont les utilisateurs jouent le même rôle dans leurs interactions avec les enregistrements. Créez des groupes de participants et partagez des enregistrements avec eux de la même façon qu'avec des participants individuels.

Autorisation de partage d'enregistrements par des utilisateurs non propriétaires
Le partage de donnée conforme permet désormais à un participant qui a accès à un enregistrement de le partager avec d'autres participants.

Partage conforme de résumés d'interaction
Les résumés d'interaction offrent aux utilisateurs une nouvelle méthode pour capturer et gérer les relations avec les clients et établir des relations avec des clients. Le partage de données conforme permet aux utilisateurs de s'assurer que les résumés d'interaction contenant des informations confidentielles, telles que des données personnelles (MNPI), sont partagés uniquement avec les parties prenantes concernées afin de garantir la conformité.

Partage d'enregistrements avec des groupes de participants

Un groupe de participants est un groupe utilisé par le Partage de données conforme et dont les utilisateurs jouent le même rôle dans leurs interactions avec les enregistrements. Créez des groupes de participants et partagez des enregistrements avec eux de la même façon qu'avec des participants individuels.

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

Pourquoi : partagez un enregistrement avec un groupe d'utilisateurs, par exemple une équipe de soutien ou une équipe d'assistance, sans avoir à créer un enregistrement de participant individuel pour chaque membre de l'équipe. L'attribution d'un groupe de participants à un enregistrement, au lieu de chaque utilisateur du groupe, diminue les opérations de tableau de partage et améliore les performances. Les membres d'un groupe de participants peuvent être des utilisateurs individuels, des groupes de participants ou les deux.

Remarque: Un enregistrement peut inclure au maximum 20 participants.

Comment : dans la Configuration, sous Partage de données conforme, sélectionnez **Groupes de participants**. Une fois le groupe de participants créé, partagez un enregistrement avec lui comme avec n'importe quel participant individuel.

Autorisation de partage d'enregistrements par des utilisateurs non propriétaires

Le partage de donnée conforme permet désormais à un participant qui a accès à un enregistrement de le partager avec d'autres participants.

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

Pourquoi : un participant non propriétaire qui dispose de l'accès en modification à un enregistrement peut le partager avec d'autres membres de l'équipe.

Partage conforme de résumés d'interaction

Les résumés d'interaction offrent aux utilisateurs une nouvelle méthode pour capturer et gérer les relations avec les clients et établir des relations avec des clients. Le partage de données conforme permet aux utilisateurs de s'assurer que les résumés d'interaction contenant des informations confidentielles, telles que des données personnelles (MNPI), sont partagés uniquement avec les parties prenantes concernées afin de garantir la conformité.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Capture et partage de notes de réunion avec des résumés d'interaction

Lecteur de formulaire intelligent

Le Lecteur de formulaire intelligent permet aux utilisateurs de copier des données de champ à partir de fichiers scannés téléchargés. Commencez par configurer des modèles de mappage pour des types de document courants. Accélérez ensuite les processus métiers pilotés par le document en utilisant le Lecteur de formulaire intelligent pour reconnaître et copier des données importantes depuis les fichiers chargés.

DANS CETTE SECTION :

Automatisation de la capture de données financières à l'aide de mappages

Simplifiez la gestion des enregistrements, et évitez les tâches manuelles et les erreurs, en capturant les données financières des clients. Le mappage OCR automatise la collecte de données à partir des informations soumises par des clients, telles que les formulaires W2 (déclaration des salaires versés aux États-Unis), les déclarations de revenus et d'autres documents financiers. Vous pouvez ensuite mettre à jour ou créer un enregistrement, ou l'utiliser pour contrôler la précision d'un enregistrement existant.

Extraction d'informations à partir de documents chargés

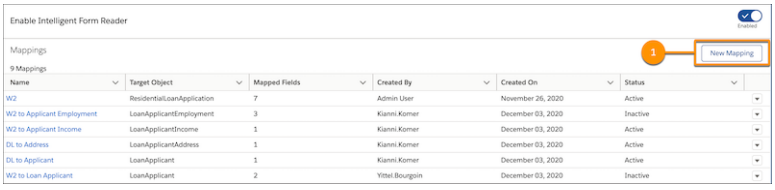
Accélérez les processus métiers pilotés par le document en utilisant la technologie de reconnaissance optique de caractères (OCR) pour extraire des champs à partir de documents chargés par des emprunteurs, des partenaires et des agents de prêt. Tout processus Salesforce qui utilise des éléments de liste de contrôle de documents peut utiliser cette capacité du Lecteur de formulaire intelligent.

Automatisation de la capture de données financières à l'aide de mappages

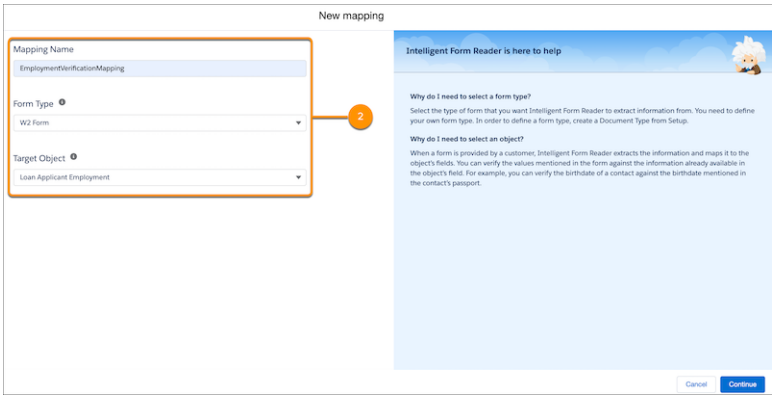
Simplifiez la gestion des enregistrements, et évitez les tâches manuelles et les erreurs, en capturant les données financières des clients. Le mappage OCR automatise la collecte de données à partir des informations soumises par des clients, telles que les formulaires W2 (déclaration des salaires versés aux États-Unis), les déclarations de revenus et d'autres documents financiers. Vous pouvez ensuite mettre à jour ou créer un enregistrement, ou l'utiliser pour contrôler la précision d'un enregistrement existant.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Professional, Enterprise et Unlimited dans lesquelles le complément AWSTextract1000LimitAddOn est activé.

Comment : identifiez les champs que vous souhaitez capturer lorsqu'un document est chargé. Créez un mappage de champs en utilisant le Lecteur de formulaire intelligent.

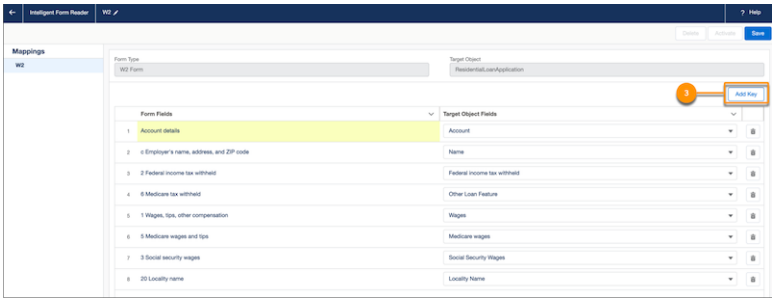


Définissez le type de formulaire que vous souhaitez scanner et l'objet qui stocke les données scannées.



Ajoutez des clés et définissez les noms de clé que vous souhaitez mapper avec les champs d'objet Salesforce du document chargé.

Vous pouvez par exemple créer un mappage afin de vérifier les ressources d'un emprunteur à partir d'une déclaration des revenus chargée. Le lecteur de formulaire extrait les informations à partir des zones désignées pour les saisir dans les champs mappés.



Extraction d'informations à partir de documents chargés

Accélérez les processus métiers pilotés par le document en utilisant la technologie de reconnaissance optique de caractères (OCR) pour extraire des champs à partir de documents chargés par des emprunteurs, des partenaires et des agents de prêt. Tout processus Salesforce qui utilise des éléments de liste de contrôle de documents peut utiliser cette capacité du Lecteur de formulaire intelligent.

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

Pourquoi : les utilisateurs s'appuient souvent sur l'analyse de documents importants pour saisir ou vérifier des informations importantes. La saisie manuelle de données de champ à partir de documents scannés peut prendre du temps. L'extraction automatique de données à partir de fichiers de document peut accélérer les processus de capture de données pilotés par le document.

Comment : répertoriez les fichiers de documents requis afin de regrouper ou de vérifier des informations importantes telles que des éléments de liste de contrôle de document. Les utilisateurs de Salesforce ou d'Experience Cloud chargent ensuite des fichiers pour chaque document. D'autres utilisateurs Salesforce vérifient les fichiers chargés et utilisent la capacité OCR Lecteur de formulaire intelligent pour extraire les données de champ à partir des fichiers.

Par exemple, un client qui dépose une demande de prêt peut charger un scan de sa dernière déclaration des revenus pour vérifier sa capacité d'emprunt. Un agent de prêt peut ensuite examiner le fichier chargé. Il sélectionne un modèle de mappage de déclaration des revenus qui mappe les zones visuelles du document scanné avec les champs d'un enregistrement Emploi de la demande de prêt. Le composant Lecteur de formulaire intelligent reconnaît ensuite et copie les informations textuelles depuis ces zones visuelles pour les saisir dans les champs correspondants.

Cumul pour Financial Services Cloud

Utilisez un code optimisé pour des cumuls d'enregistrements et des déclencheurs de cumul d'enregistrements. Accélérez les calculs cumul-par-référence (RBL) avec la nouvelle infrastructure RBL hautement performante.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de l'exécution de calculs cumul-par-référence avec le Moteur de traitement des données

Basculez vers la nouvelle infrastructure cumul-par-référence (RBL) et exploitez la puissance de traitement supérieure de Tableau CRM pour accélérer les calculs de règles RBL. La nouvelle infrastructure RBL permet de convertir vos règles RBL existantes en définitions de Moteur de traitement des données. Les définitions hautement performantes de Moteur de traitement des données réduisent significativement le temps de traitement en informations financières agrégées. Le Moteur de traitement des données offre plus de flexibilité pour définir ou modifier des règles RBL. Vous pouvez par exemple ajouter plusieurs sources de données, définir des jointures et des ajouts, et ajouter des formules à vos règles.

Optimisation du cumul d'enregistrements (globalement disponible)

Utilisez la préférence d'organisation Optimisation du cumul d'enregistrements pour améliorer les performances de cumul d'enregistrements.

Utilisation de déclencheurs de cumul d'enregistrement optimisés

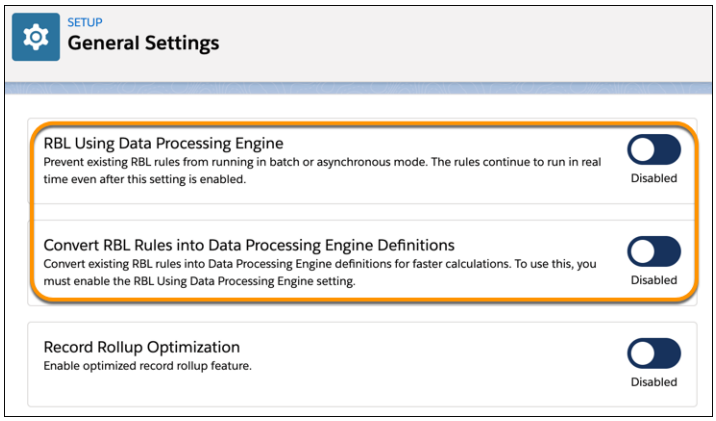
Utilisez un code optimisé afin d'améliorer les performances des déclencheurs de cumul d'enregistrement Avant l'insertion et Après la mise à jour pour plus d'objets.

Accélération de l'exécution de calculs cumul-par-référence avec le Moteur de traitement des données

Basculez vers la nouvelle infrastructure cumul-par-référence (RBL) et exploitez la puissance de traitement supérieure de Tableau CRM pour accélérer les calculs de règles RBL. La nouvelle infrastructure RBL permet de convertir vos règles RBL existantes en définitions de Moteur de traitement des données. Les définitions hautement performantes de Moteur de traitement des données réduisent significativement le temps de traitement en informations financières agrégées. Le Moteur de traitement des données offre plus de flexibilité pour définir ou modifier des règles RBL. Vous pouvez par exemple ajouter plusieurs sources de données, définir des jointures et des ajouts, et ajouter des formules à vos règles.

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

Comment : pour activer la nouvelle infrastructure RBL, dans la page Paramètres généraux des Services financiers, dans la Configuration, activez **RBL en utilisant le moteur de traitement de données**. Pour convertir vos règles RBL existantes en définitions de Moteur de traitement des données, activez **Convertir les règles RBL en définitions Moteur de traitement des données**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Financial Services Cloud Administrator Guide : Perform Rollup-by-Lookup Calculations Faster with Data Processing Engine (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Optimisation du cumul d'enregistrements (globalement disponible)

Utilisez la préférence d'organisation Optimisation du cumul d'enregistrements pour améliorer les performances de cumul d'enregistrements.

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

Comment : dans Configuration, sous Paramètres généraux des Services financiers, activez **Optimisation du cumul d'enregistrements**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Financial Services Cloud Administrator Guide : Optimize Record Rollup Performance (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Financial Services Cloud Administrator Guide : Define Rollup Settings for Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation de déclencheurs de cumul d'enregistrement optimisés

Utilisez un code optimisé afin d'améliorer les performances des déclencheurs de cumul d'enregistrement Avant l'insertion et Après la mise à jour pour plus d'objets.

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

Comment : dans Configuration, dans les Types de métadonnées personnalisées, cliquez sur **Gérer les enregistrements** pour Utiliser un déclencheur standard. Sélectionnez un objet, puis **Activer** afin d'activer le code optimisé pour cet objet.

Autres modifications de Financial Services Cloud

Effectuez des opérations supplémentaires avec les autres améliorations apportées à Financial Services Cloud.

DANS CETTE SECTION :

Contrôle de l'engagement des clients avec les connaissances des événements de vie

Pour mieux piloter l'engagement des clients, l'application Analytics for Wealth Management inclut désormais des données sur les événements de vie de la personne, que vous pouvez regrouper dans des groupes. Les événements de vie peuvent inclure des événements tels qu'un anniversaire ou un départ en retraite. Vous pouvez par exemple créer une campagne marketing pour les clients proches de l'âge de la retraite ou féliciter les clients qui viennent de se marier.

Productivité embarquée avec plus de composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles

Optimisez la productivité des utilisateurs qui travaillent à distance en ajoutant plus de composants Lightning Financial Services Cloud à l'application mobile Salesforce.

Utilisation de la flexibilité du champ facultatif Propriété du client

Le champ Propriété du client est désormais facultatif dans l'objet Actif de la police d'assurance. Les utilisateurs existants n'ont pas accès à ce champ par défaut. Mettez à jour la sécurité au niveau du champ à l'aide d'ensembles d'autorisations ou de profils afin d'accorder l'accès aux utilisateurs.

Contrôle de l'engagement des clients avec les connaissances des événements de vie

Pour mieux piloter l'engagement des clients, l'application Analytics for Wealth Management inclut désormais des données sur les événements de vie de la personne, que vous pouvez regrouper dans des groupes. Les événements de vie peuvent inclure des événements tels qu'un anniversaire ou un départ en retraite. Vous pouvez par exemple créer une campagne marketing pour les clients proches de l'âge de la retraite ou féliciter les clients qui viennent de se marier.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : l'application Analytics for Wealth Management est réservée aux utilisateurs de Salesforce Financial Services Cloud. Pour créer une application à partir du modèle Analytics pour Wealth Management, la licence complémentaire FSC Analytics Plus est requise.

Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Analytics for Wealth Management**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

Si vous avez déjà une application, vous pouvez la mettre à niveau pour afficher les nouvelles fonctionnalités. Pour mettre à niveau votre application, depuis la page d'accueil de Tableau CRM, cliquez sur **Nouvelle version disponible**, puis suivez les instructions de l'assistant. Notez que la mise à niveau d'une application retire toutes les personnalisations effectuées.

Productivité embarquée avec plus de composants Lightning Financial Services Cloud sur appareils mobiles

Optimisez la productivité des utilisateurs qui travaillent à distance en ajoutant plus de composants Lightning Financial Services Cloud à 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 supplémentaires activés pour le mobile.

Tableau 4: Composants activés pour le mobile

Composant	Description
Alerte sur le compte financier	Affiche un message d'alerte dans la page du compte financier.
Liste de comptes financiers	Affiche une liste associée de comptes financiers dans une page de compte.
Liste de rôles de comptes financiers	Affiche une liste associée de rôles de compte financier dans une page de compte.
Membres du groupe	Affiche une liste associée de membres de groupe et les cumuls totaux dans une page de compte activée pour le groupe.

Composant	Description
Membres du groupe (configurable)	Affiche une liste associée de membres de groupe et les cumuls totaux dans une page de compte activée pour le groupe. Peut être configuré pour afficher les champs de ces membres sur la base d'un ensemble de champs donné.
Liste de groupes de relations	Répertorie les groupes de relations auxquels appartient un compte, un contact ou un individu.

Utilisation de la flexibilité du champ facultatif Propriété du client

Le champ Propriété du client est désormais facultatif dans l'objet Actif de la police d'assurance. Les utilisateurs existants n'ont pas accès à ce champ par défaut. Mettez à jour la sécurité au niveau du champ à l'aide d'ensembles d'autorisations ou de profils afin d'accorder l'accès aux utilisateurs.

Où : ces modifications s'appliquent à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Financial Services Cloud est activé.

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.

Gestion d'agence

Capturer des informations sur des agences et définir des hiérarchies d'agences
Utilisez le nouvel objet `BranchUnit`.

Enregistrer les utilisateurs ou les contacts qui peuvent travailler avec chaque agence
Utilisez le nouvel objet `BranchUnitBusinessMember`.

Identifier les utilisateurs qui travaillent avec le rôle de banquier dans les agences
Utilisez le nouvel objet `Banker`.

Enregistrer les clients associés à chaque agence
Utilisez le nouvel objet `BranchUnitCustomer`.

Résumé des interactions

Capturer une interaction (appel téléphonique, rencontre en présentiel ou visioconférence) entre deux personnes (participants) ou plus, regroupant généralement au moins un représentant et un client ou partenaire
Utilisez le nouvel objet `Interaction`.

Stocker les participants à une interaction
Utilisez le nouvel objet `InteractionAttendee`.

Stocker le résumé d'une interaction, y compris les informations confidentielles
Utilisez le nouvel objet `InteractionSummary`.

Afficher les utilisateurs avec lesquels un résumé d'interaction est partagé
Utilisez le nouvel objet `InteractionSummaryParticipant`.

Assurance

Associer une déclaration à une couverture de police d'assurance et stocker les informations sur les activités financières associées à la déclaration, y compris les versements et les réserves
Utilisez le nouvel objet `ClaimCoverage`.

Afficher le montant versé à un déclarant ou un participant à la déclaration pour couvrir une déclaration
Utilisez le nouvel objet `ClaimPaymentSummary`.

Stocker les frais calculés pour une police d'assurance et ses actifs, couvertures et participants associés dans une région
Utilisez le nouvel objet `InsurancePolicySurcharge`.

Stocker la transaction associée à une modification qui affecte la prime d'une police d'assurance, par exemple un avenant, un renouvellement ou une annulation
Utilisez le nouvel objet `InsurancePolicyTransaction`.

Stocker la commission d'un producteur sur une police d'assurance
Utilisez le nouvel objet `ProducerCommission`.

Nouveaux champs dans ClaimItem

Classer les éléments de déclaration sur la base des personnes ou de la propriété impliquées
Utilisez le nouveau champ `Category`.

Spécifier l'adresse exacte de l'élément de la déclaration
Utilisez le nouveau champ `CurrentAddress`.

Associer à un participant à la déclaration à l'élément de déclaration
Utilisez le nouveau champ `ClaimParticipantId`.

Associer un actif de police d'assurance à l'élément de déclaration
Utilisez le nouveau champ `InsurancePolicyAssetId`.

Nouveaux champs dans ClaimParticipant

Spécifier le participant à la police d'assurance associé à la déclaration
Utilisez le nouveau champ `InsurancePolicyParticipantId`.

Nouveaux champs dans InsurancePolicy

Afficher l'ID de la police d'assurance d'origine
Utilisez le nouveau champ `OriginalPolicyId`.

Afficher la date d'entrée en vigueur de la police d'origine
Utilisez le nouveau champ `OriginalEffectiveDate`.

Afficher la date d'expiration de la police d'origine
Utilisez le nouveau champ `OriginalExpirationDate`.

Spécifier la méthode de calcul de la prime d'une période de paiement
Utilisez le nouveau champ `PremiumCalculationMethod`.

Spécifier le type de paiement de la prime, par exemple à l'avance ou en arriéré
Utilisez le nouveau champ `PremiumPaymentType`.

Spécifier la période couverte par la police
Utilisez le nouveau champ `PolicyTerm`.

Afficher le montant total assuré
Utilisez le nouveau champ `TotalSumInsured`.

Afficher la date à laquelle la police est payée
Utilisez le nouveau champ `PaidToDate`.

Afficher les frais attendus sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardFeeAmount`.

Afficher la prime attendue sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardPremiumAmount`.

Afficher la taxe attendue sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardTaxAmount`.

Afficher les frais attendus sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermFeeAmount`.

Afficher la prime attendue sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermPremiumAmount`.

Afficher la somme de la prime, des frais et de la taxe attendus sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `TotalStandardAmount`.

Afficher la taxe attendue sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermTaxAmount`.

Nouveaux champs dans InsurancePolicyAsset

Afficher la propriété assurée du client
Utilisez le nouveau champ `AssetName`.

Afficher le principal participant à la police
Utilisez le nouveau champ `PrimaryPolicyParticipantId`.

Afficher les frais attendus sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardFeeAmount`.

Afficher la prime attendue sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardPremiumAmount`.

Afficher la taxe attendue sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardTaxAmount`.

Afficher les frais attendus sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermFeeAmount`.

Afficher la prime attendue sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermPremiumAmount`.

Afficher la somme de la prime, des frais et de la taxe attendus sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `TotalStandardAmount`.

Afficher la taxe attendue sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermTaxAmount`.

Afficher la somme de la prime, de la taxe et des frais attendus sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TotalTermAmount`.

Nouveaux champs dans InsurancePolicyMemberAsset

Afficher la police d'assurance associée à l'actif
Utilisez le nouveau champ `InsurancePolicyId`.

Nouveaux champs dans InsurancePolicyCoverage

Afficher les frais attendus sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardFeeAmount`.

Afficher la prime attendue sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardPremiumAmount`.

Afficher la taxe attendue sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardTaxAmount`.

Afficher les frais attendus sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermFeeAmount`.

Afficher la prime attendue sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermPremiumAmount`.

Afficher la somme de la prime, des frais et de la taxe attendus sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `TotalStandardAmount`.

Afficher la taxe attendue sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermTaxAmount`.

Nouveaux champs dans InsurancePolicyParticipant

Spécifier si ce client est propriétaire de la police ou seulement un participant
Utilisez le nouveau champ `IsPolicyholder`.

Afficher les frais attendus sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardFeeAmount`.

Afficher la prime attendue sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardPremiumAmount`.

Afficher la taxe attendue sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `StandardTaxAmount`.

Afficher les frais attendus sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermFeeAmount`.

Afficher la prime attendue sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermPremiumAmount`.

Afficher la somme de la prime, des frais et de la taxe attendus sur la durée de la police
Utilisez le nouveau champ `TotalStandardAmount`.

Afficher la taxe attendue sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TermTaxAmount`.

Afficher la somme de la prime, de la taxe et des frais attendus sur la période de la police, au prorata des dates d'entrée en vigueur de la police
Utilisez le nouveau champ `TotalTermAmount`.

Lecteur de formulaire intelligent

Objet OcrDocumentScanResult

Ajouter un ID de document du contenu au résultat d'analyse OCR du document

- Utilisez le champ `ContentDocumentId` pour ajouter l'ID de document du contenu à l'objet `OcrDocumentScanResult`.

Propriétés mises à jour pour l'objet

- Les propriétés `nillable` et `updateable` du champ `ContentVersionId` ont été changées en `false`.
- La propriété `createable` du champ `PageNumber` a été changée en `false`.
- Les propriétés `nillable` et `defaultedOnCreate` du champ `OcrService` ont été changées en `false`.

Champs dépréciés dans l'objet

- `OwnerId`
- `DocumentRequestId`

Valeur dépréciée dans champ `OcrService`

- `AMAZON_TEXTRACT`

Objet OcrDocumentScanResult

Choisissez un service d'analyse OCR dans l'objet `OcrDocumentScanResult`

- Utilisez le service Amazon Textract pour analyser les documents en choisissant la valeur `AMAZON_TEXTRACT` dans la liste de sélection `OcrService`.

Ajouter un ID de demande de document dans l'objet `OcrDocumentScanResult`

- Utilisez le champ `DocumentRequestId` pour ajouter l'ID de requête du document.

Objet OcrSampleDocument

Champs dépréciés dans l'objet

- `NamespacePrefix`

Objet OcrTargetObject

Valeurs dépréciées dans la liste de sélection `TargetObject`

- `LicensingError`
- `ChannelProgramLevelOwnerSharingRule`

Objet OcrTargetObjFieldMapping

Valeurs dépréciées dans la liste de sélection `TargetField`

- `DeceasedDate`
- `Division`
- `Gender`
- `IdeaThemeId`
- `SequenceInMultipleBirth`

Nouvelles valeurs prises en charge dans la liste de sélection `TargetField`

- `DeclarationExtIdentifier`
- `EmploymentExtIdentifier`
- `Email FinancialExtIdentifier`
- `AddressExtIdentifier`
- `UrlName`

- `TitleHolderExtIdentifier`
- `SourceSystemIdentifier`
- `UniversalPolicyNumber`
- `LiabilityExtIdentifier`
- `AssetExtIdentifier`
- `ApplicationExtIdentifier`
- `ReportNumber`
- `PropertyExtIdentifier`
- `IncomeExtIdentifier`
- `ApplicantExtIdentifier`

Objet OcrTemplate

Champs dépréciés dans l'objet

- `NamespacePrefix`

Propriétés mises à jour dans l'objet

- La propriété `nillable` du champ `TemplateName` a été changée en `true`.
- La propriété `nillable` du champ `DocumentTypeId` a été changée en `true`.
- La propriété `createable` du champ `IsActive` a été changée en `false`.

Objet OcrTemplateSampleDocument

Propriété mise à jour dans l'objet

- La propriété `nillable` du champ `OcrSampleDocumentId` a été changée en `false`.

Consumer Goods Cloud

Assurez-vous que les commerciaux réalisent les activités appropriées lorsqu'ils visitent des magasins avec les Recommandations de tâche de visite Einstein. Rationalisez les livraisons au magasin en créant des attributions véhicule-utilisateur pour les commerciaux. Prédéfinissez des séquences d'activités afin d'aider vos commerciaux à réaliser leurs tâches pendant les visites en suivant l'ordre le plus efficace. Aidez les responsables commerciaux à accélérer la création d'enregistrements de magasin de détail avec les améliorations apportées à Magasin de détail. Enfin, aidez vos commerciaux à travailler plus efficacement pendant les visites de magasin avec les améliorations apportées à Exécution de visite et Livraison directe au magasin.

DANS CETTE SECTION :

Améliorations d'Einstein for Consumer Goods

Réalisez des visites de magasin plus efficaces et plus productives avec les recommandations de tâches intelligentes.

Amélioration de la planification des livraisons en magasin avec des attributions véhicule-utilisateur contrôlées

Rationalisez les livraisons au magasin en créant des attributions véhicule-utilisateur pour les commerciaux. Lorsqu'une attribution véhicule-utilisateur est active, aucune autre attribution impliquant ce véhicule ou cet utilisateur ne peut être activée. Éliminez toute confusion relative aux attributions et garantissez des livraisons en magasin plus rapides et plus fiables. Les responsables commerciaux peuvent ajouter des inventaires de produit pour des véhicules. Lorsqu'ils connaissent l'inventaire exact, les commerciaux peuvent mieux répondre aux demandes spontanées d'un magasin.

Accès aux détails de visite et de commande dans la page Magasin de détail

Facilitez l'accès de vos commerciaux à tous les détails des visites et des commandes d'un magasin. Lorsque vous ajoutez les listes associées Visites et Commandes à la présentation de page Magasin de détail, les responsables commerciaux peuvent afficher toutes les visites et toutes les commandes d'un magasin directement dans la page du magasin. Ils peuvent également créer des visites et passer des commandes pour le magasin directement depuis sa page.

Amélioration de l'exécution des visites

Les commerciaux peuvent désormais ajouter sur le champ des tâches à une visite pour offrir un meilleur service à un magasin. Prédéfinissez des séquences d'activités afin d'aider vos commerciaux à réaliser leurs tâches pendant les visites en suivant l'ordre le plus efficace.

Analytics for Consumer Goods

Surveillez la conformité des prix en magasin et améliorez l'exécution dans les magasins de détail. Utilisez le récit avancé Einstein Discovery pour recevoir des connaissances intelligentes sur les performances d'un magasin et augmenter les ventes.

Autres modifications de Consumer Goods Cloud

Découvrez les améliorations mineures, mais importantes apportées à Consumer Goods Cloud.

Objets nouveaux dans Consumer Goods Cloud

Augmentez les capacités avec les nouveaux objets Consumer Goods Cloud et Recommandations de tâches de visites Einstein.

API REST Connect

L'API REST Consumer Goods Cloud inclut un nouvel appel.

Améliorations d'Einstein for Consumer Goods

Réalisez des visites de magasin plus efficaces et plus productives avec les recommandations de tâches intelligentes.

DANS CETTE SECTION :

Planification des tâches appropriées pour une visite avec les Recommandations de tâches de visite Einstein

Les responsables commerciaux peuvent désormais identifier des séries de tâches appropriées à réaliser afin de rentabiliser au maximum les visites et de mettre en valeur la marque avec les Recommandations de tâches de visite Einstein. Les recommandations de tâches sont basées et ajustées en fonction des besoins uniques de votre activité.

Recommandations de visite en utilisant des prédictions

Aidez les responsables commerciaux à exploiter chaque visite d'un commercial sur site. Identifiez les métriques de visite que vous souhaitez collecter et élaborez des connaissances basées sur ces métriques. Mappez ces connaissances avec vos stratégies de recommandation de visite et recevez en retour des recommandations optimales.

Utilisation d'Einstein for Consumer Goods avec la licence Lightning Retail Execution Starter

Einstein for Consumer Goods est désormais disponible avec la licence Lightning Retail Execution Starter.

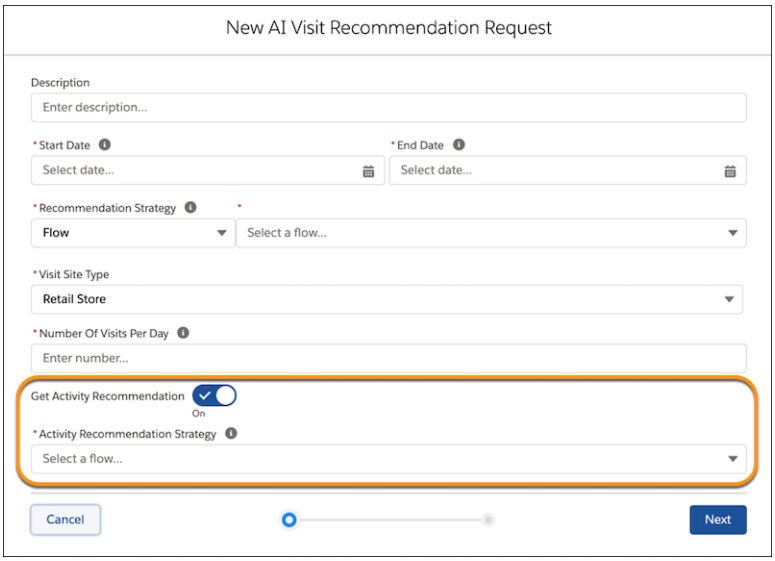
Planification des tâches appropriées pour une visite avec les Recommandations de tâches de visite Einstein

Les responsables commerciaux peuvent désormais identifier des séries de tâches appropriées à réaliser afin de rentabiliser au maximum les visites et de mettre en valeur la marque avec les Recommandations de tâches de visite Einstein. Les recommandations de tâches sont basées et ajustées en fonction des besoins uniques de votre activité.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Comment : utilisez l'exemple de flux fourni pour comprendre comment les recommandations de tâches sont générées. Créez ensuite un flux basé sur vos besoins métiers. Les responsables commerciaux peuvent utiliser le flux afin de créer des requêtes de recommandation de tâches pour une visite existante ou une recommandation de visite.

Les responsables commerciaux peuvent également créer des requêtes de recommandation de tâches en créant des requêtes de recommandation de visite.



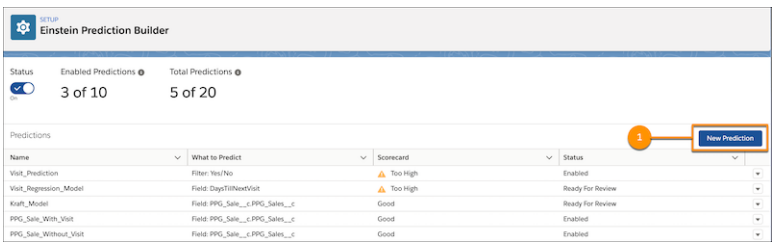
Recommandations de visite en utilisant des prédictions

Aidez les responsables commerciaux à exploiter chaque visite d'un commercial sur site. Identifiez les métriques de visite que vous souhaitez collecter et élaborez des connaissances basées sur ces métriques. Mappez ces connaissances avec vos stratégies de recommandation de visite et recevez en retour des recommandations optimales.

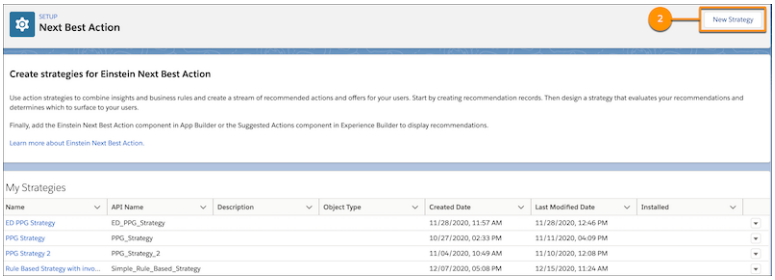
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Qui : pour utiliser cette fonctionnalité, les utilisateurs doivent disposer de l'ensemble d'autorisations Retail Execution Lightning Plus.

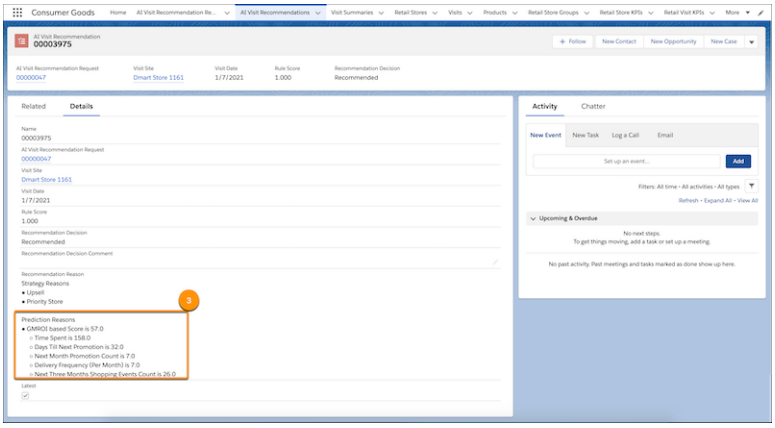
Comment : pour commencer, créez une prédiction en utilisant le Générateur de prédiction Einstein.



Mappez ensuite les prédictions dans la stratégie que vous créez avec Next Best Action.



Exécutez ensuite la requête Recommandation de visite et consultez les suggestions basées sur les prédictions. Vous pouvez également examiner la stratégie et les motifs de prédiction de la recommandation.



Utilisation d'Einstein for Consumer Goods avec la licence Lightning Retail Execution Starter

Einstein for Consumer Goods est désormais disponible avec la licence Lightning Retail Execution Starter.

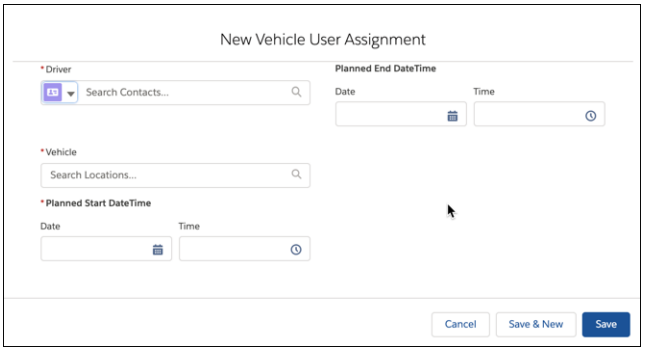
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Amélioration de la planification des livraisons en magasin avec des attributions véhicule-utilisateur contrôlées

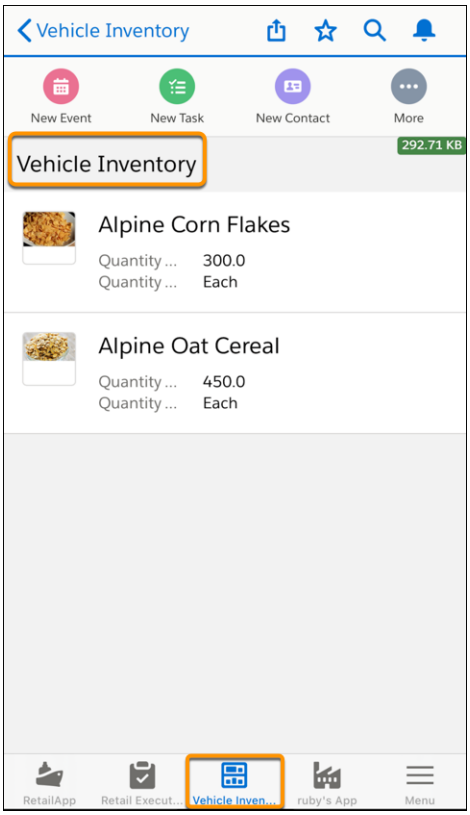
Rationalisez les livraisons au magasin en créant des attributions véhicule-utilisateur pour les commerciaux. Lorsqu'une attribution véhicule-utilisateur est active, aucune autre attribution impliquant ce véhicule ou cet utilisateur ne peut être activée. Éliminez toute confusion relative aux attributions et garantissez des livraisons en magasin plus rapides et plus fiables. Les responsables commerciaux peuvent ajouter des inventaires de produit pour des véhicules. Lorsqu'ils connaissent l'inventaire exact, les commerciaux peuvent mieux répondre aux demandes spontanées d'un magasin.

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 attribution véhicule-utilisateur, sélectionnez l'onglet **Attribution véhicule-utilisateur**, puis cliquez sur **Nouveau**.



Pour afficher le stock disponible dans un véhicule, les commerciaux peuvent sélectionner l'onglet **Inventaire du véhicule**.

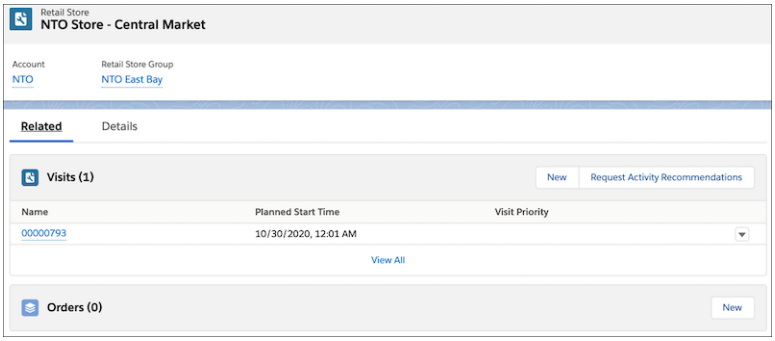


Accès aux détails de visite et de commande dans la page Magasin de détail

Facilitez l'accès de vos commerciaux à tous les détails des visites et des commandes d'un magasin. Lorsque vous ajoutez les listes associées Visites et Commandes à la présentation de page Magasin de détail, les responsables commerciaux peuvent afficher toutes les visites et toutes les commandes d'un magasin directement dans la page du magasin. Ils peuvent également créer des visites et passer des commandes pour le magasin directement depuis sa page.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Comment : ajoutez les listes associées Visites et Commandes à la présentation de page Magasin de détail.



Amélioration de l'exécution des visites

Les commerciaux peuvent désormais ajouter sur le champ des tâches à une visite pour offrir un meilleur service à un magasin. Prédéfinissez des séquences d'activités afin d'aider vos commerciaux à réaliser leurs tâches pendant les visites en suivant l'ordre le plus efficace.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration du service offert aux magasins en créant sur le champ des tâches

Les commerciaux peuvent désormais créer des tâches pendant une visite pour s'assurer de ne manquer aucune opportunité et mieux servir un magasin. Par exemple, si un produit est en rupture de stock, le commercial peut créer une tâche de commande et passer immédiatement la commande pour ce produit.

Rationalisation de l'exécution de tâches avec le séquençage des tâches et des indicateurs de performance clés

Aidez vos commerciaux à réaliser les tâches le plus efficacement possible et à exploiter au maximum le temps qu'ils passent dans un magasin pendant une visite. Avec une séquence logique d'activités de visite prédéfinies, vous éliminez toute confusion et hésitation, les commerciaux connaissent les tâches à exécuter et dans quel ordre.

Organisation avec des tâches attribuées

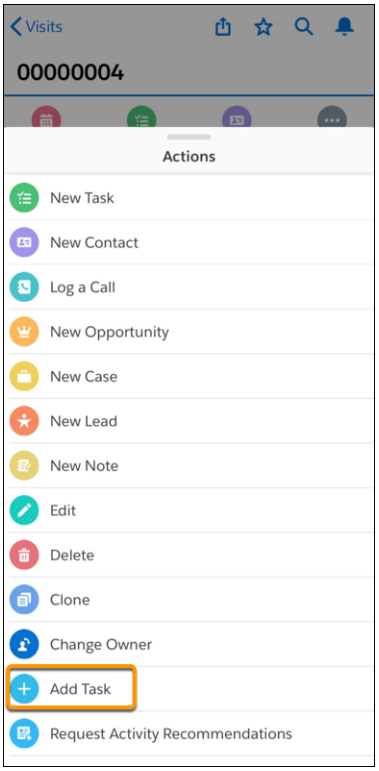
Attribuez des tâches mineures aux commerciaux, par exemple la livraison de documents promotionnels ou une réunion avec des responsables de magasin. Ajoutez ces tâches à la liste de tâches des commerciaux pour vous assurer qu'elles sont réalisées pendant les visites de magasin.

Amélioration du service offert aux magasins en créant sur le champ des tâches

Les commerciaux peuvent désormais créer des tâches pendant une visite pour s'assurer de ne manquer aucune opportunité et mieux servir un magasin. Par exemple, si un produit est en rupture de stock, le commercial peut créer une tâche de commande et passer immédiatement la commande pour ce produit.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Comment : dans une page d'accueil de visite, cliquez sur **Ajouter une tâche** dans le menu en haut à droite.

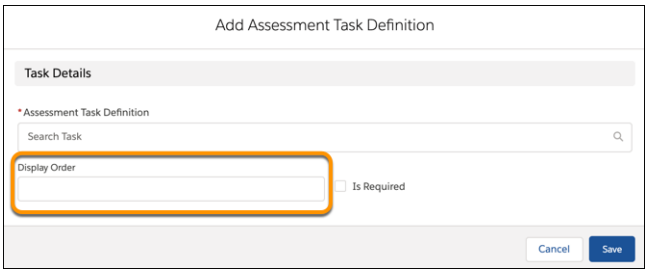


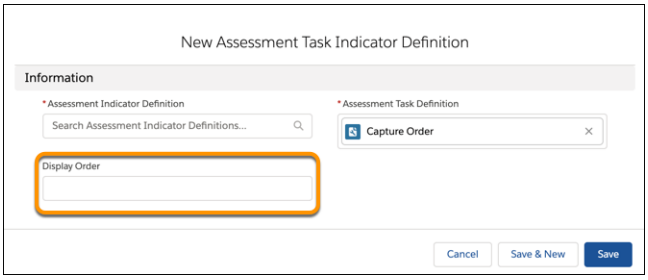
Rationalisation de l'exécution de tâches avec le séquençage des tâches et des indicateurs de performance clés

Aidez vos commerciaux à réaliser les tâches le plus efficacement possible et à exploiter au maximum le temps qu'ils passent dans un magasin pendant une visite. Avec une séquence logique d'activités de visite prédéfinies, vous éliminez toute confusion et hésitation, les commerciaux connaissent les tâches à exécuter et dans quel ordre.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Comment : lors de la création d'une tâche ou d'une définition de tâche d'évaluation, saisissez un ordre d'affichage.



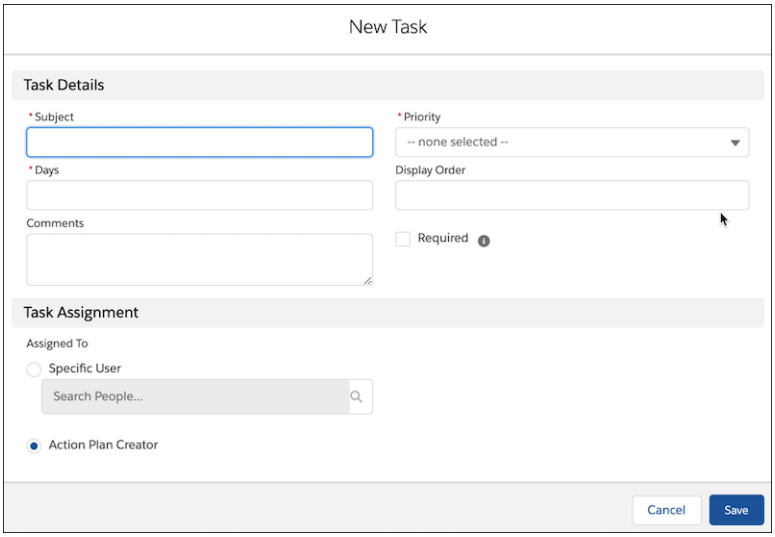


Organisation avec des tâches attribuées

Attribuez des tâches mineures aux commerciaux, par exemple la livraison de documents promotionnels ou une réunion avec des responsables de magasin. Ajoutez ces tâches à la liste de tâches des commerciaux pour vous assurer qu'elles sont réalisées pendant les visites de magasin.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited dans lesquelles Consumer Goods Cloud est activée.

Comment : lors de la création d'un modèle de plan d'action, cliquez sur **Nouveau**, puis sur **Tâches**.



Analytics for Consumer Goods

Surveillez la conformité des prix en magasin et améliorez l'exécution dans les magasins de détail. Utilisez le récit avancé Einstein Discovery pour recevoir des connaissances intelligentes sur les performances d'un magasin et augmenter les ventes.

DANS CETTE SECTION :

Surveillance de la conformité des prix en magasin avec Analytics for Consumer Goods

L'application Analytics for Consumer Goods renvoie des connaissances sur la conformité des prix en magasin et vous aide à améliorer l'exécution dans les magasins de détail.

Analyse des performances d'un magasin et augmentation des ventes avec Einstein Discovery

Utilisez le récit Maximize Units Sales from Store Order pour déterminer les performances d'un magasin par rapport aux performances moyennes d'un groupe de magasins ou de tous les magasins. Les variables d'entrée sont désormais calculées en comparant les valeurs des indicateurs de performance clés avec la moyenne d'un groupe de magasins ou de tous les magasins.

Surveillance de la conformité des prix en magasin avec Analytics for Consumer Goods

L'application Analytics for Consumer Goods renvoie des connaissances sur la conformité des prix en magasin et vous aide à améliorer l'exécution dans les magasins de détail.

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 Analytics for Consumer Goods, la licence complémentaire Analytics for Consumer Goods est requise.

Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Sélectionnez le modèle Analytics for Consumer Goods, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

Analyse des performances d'un magasin et augmentation des ventes avec Einstein Discovery

Utilisez le récit Maximize Units Sales from Store Order pour déterminer les performances d'un magasin par rapport aux performances moyennes d'un groupe de magasins ou de tous les magasins. Les variables d'entrée sont désormais calculées en comparant les valeurs des indicateurs de performance clés avec la moyenne d'un groupe de magasins ou de tous les magasins.

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 Analytics for Consumer Goods, la licence complémentaire Analytics for Consumer Goods est requise.

Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Sélectionnez le modèle Analytics for Consumer Goods, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application.

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 désormais exécuter davantage d'actions avec les objets Consumer Goods.

Accélération de la configuration de magasins de détail
Le nouveau champ Adresse de l'objet Magasin de détail accélère la création de magasins de détail par les commerciaux, car il n'est plus nécessaire de créer un emplacement chaque fois qu'un enregistrement de magasin est créé.

Simplification du partage d'enregistrements de magasin de détail
L'objet Magasin de détail hérite désormais des règles de partage de l'objet Compte. Ainsi, lorsque vous accordez à vos commerciaux l'accès aux enregistrements de compte, ils accèdent automatiquement aux enregistrements de magasin de détail.

Compréhension des flux de recommandations de visite
Utilisez le Flux exemple de recommandation de visite pour comprendre le processus de génération de recommandations de visite.

Actions supplémentaires avec les enregistrements d'objets Consumer Goods
Vous pouvez désormais joindre des fichiers, ajouter des notes, créer des publications Chatter, créer des champs de formule et activer le suivi de l'historique des champs dans les enregistrements d'objets Consumer Goods.

Amélioration de la gestion de l'accès aux objets Consumer Goods avec des ensembles d'autorisations mis à jour
À compter de la version Winter '21, les niveaux d'accès par défaut sont mis à jour pour les objets Consumer Goods dans les ensembles d'autorisations Lightning Retail Execution Merchandiser, Lightning Retail Execution Starter, Lightning Retail Execution Plus et Lightning Retail Execution Contractor. Vous pouvez modifier les niveaux d'accès en fonction de vos besoins.

Objets nouveaux dans Consumer Goods Cloud

Augmentez les capacités avec les nouveaux objets Consumer Goods Cloud et Recommandations de tâches de visites Einstein.

Association d'un véhicule à un pilote
Utilisez le nouvel objet `VehicleUserAssignment`.

Nouveau champ dans l'objet RetailVisitKpi

Identifier l'objet de référence associé au RetailVisitKPI
Utilisez le nouveau champ `ContextId` dans l'objet `RetailVisitKpi`.

Nouveau champ dans l'objet Magasin de détail

Ajouter une adresse de magasin de détail
Utilisez le nouveau champ `Address` dans l'objet `RetailStore`.

Nouveaux objets pour les Recommandations de tâches de visites Einstein

Créer des requêtes pour générer des recommandations de tâches de visites
Utilisez le nouvel objet `AiVisitTaskRcmdRequest`.

Afficher toutes les recommandations de tâches de visites
Utilisez le nouvel objet `AiVisitTaskRcmd`.

Nouveaux objets pour les Recommandations de visites Einstein

Suivre les publications dans le fil de recommandations de visites
Utilisez le nouvel objet `AiVisitRecommendationFeed`.

Afficher l'historique des modifications de la recommandation de visite
Utilisez le nouvel objet `AiVisitRecommendationHistory`.

Suivre les publications dans le fil de requêtes de recommandations de visites
Utilisez le nouvel objet `AiVisitRecommendRequestFeed`.

Afficher l'historique des modifications de la demande de recommandation de visite
Utilisez le nouvel objet `AiVisitRecommendRequestHistory`.

Suivre les publications dans le fil d'image
Utilisez le nouvel objet `ImageFeed`.

Afficher l'historique des modifications des images
Utilisez le nouvel objet `ImageHistory`.

API REST Connect

L'API REST Consumer Goods Cloud inclut un nouvel appel.

Recommandations de visites Einstein

Enregistrer une décision de recommandation de visite ou de tâche
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/visit/recommendations/recommendation-decisions` avec le nouveau corps de requête Recommendation Decision Input.

Solutions Public Sector

Ajoutez des visites au calendrier Salesforce, et aidez vos agents de conformité à vérifier rapidement et aisément la disponibilité des inspecteurs en planifiant des visites. Les nouvelles fonctionnalités de l'application Inspection Management Mobile améliorent l'expérience générale d'inspection. Les améliorations apportées au portail Public Sector augmentent l'efficacité du processus et garantissent une totale transparence dans le processus d'approbation d'applications.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des frais réglementaires lors d'une demande de licence ou d'autorisation

Vos administrés peuvent désormais consulter les informations sur les frais dans la page Détail des frais de demande lorsqu'ils demandent une application. Vous pouvez choisir d'intégrer une passerelle de paiement afin de permettre aux administrés de payer les frais en ligne lors de leur demande. La page Historique de paiement des frais affiche les frais de transaction réglementaires associés aux licences et aux autorisations, les inspections et les actions coercitives d'une demande. Les agents de conformité peuvent afficher les mêmes frais de transaction réglementaire dans la page d'enregistrement du compte et modifier le montant des frais si nécessaire.

Affichage des visites planifiées dans le calendrier Salesforce

Les visites que vos utilisateurs créent et attribuent à un inspecteur sont affichées sous forme d'événements dans le calendrier Salesforce de l'inspecteur. Vos agents de conformité peuvent vérifier rapidement la disponibilité des inspecteurs afin d'éviter les conflits de planification en attribuant des visites.

Amélioration de l'expérience d'inspection avec l'application mobile Inspection Management

Les inspecteurs peuvent accroître leur productivité en visitant des sites et rester informés sur les comptes de leurs administrés avec l'application mobile Inspection Management.

Amélioration du suivi de la gestion des plaintes avec les améliorations du site Public Sector

Dans Public Sector, les administrés peuvent désormais ajouter un titre à leur plainte pour en faciliter la recherche. Les inspecteurs peuvent ajouter des commentaires pour justifier et clarifier le rejet d'une plainte. Les administrés qui accèdent au portail peuvent désormais visualiser leur plainte dans une liste ou une vue Kanban.

Nouveaux objets dans les solutions Public Sector

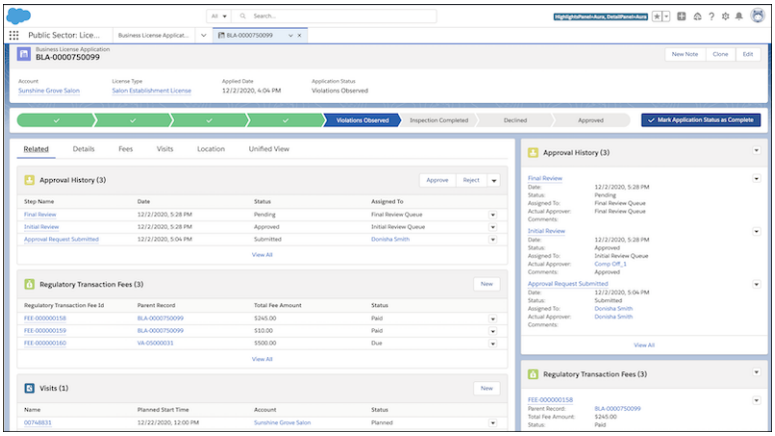
Les solutions Salesforce Public Sector contiennent de nouveaux objets qui facilitent le stockage et l'accès aux informations.

Affichage des frais réglementaires lors d'une demande de licence ou d'autorisation

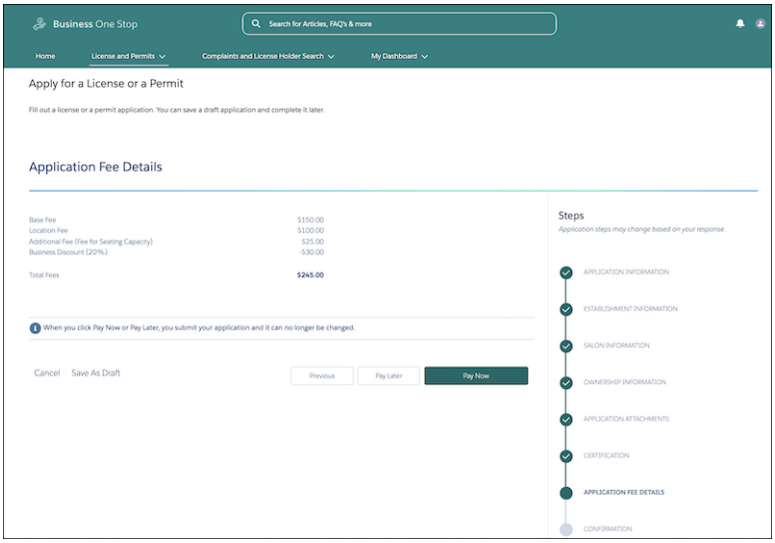
Vos administrés peuvent désormais consulter les informations sur les frais dans la page Détail des frais de demande lorsqu'ils demandent une application. Vous pouvez choisir d'intégrer une passerelle de paiement afin de permettre aux administrés de payer les frais en ligne lors de leur demande. La page Historique de paiement des frais affiche les frais de transaction réglementaires associés aux licences et aux autorisations, les inspections et les actions coercitives d'une demande. Les agents de conformité peuvent afficher les mêmes frais de transaction réglementaire dans la page d'enregistrement du compte et modifier le montant des frais si nécessaire.

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 la page Demande de licence professionnelle, tous les frais liés à une demande de licence professionnelle sont affichés dans la section Frais de transaction réglementaires sous l'onglet Associé. Vous pouvez également afficher les frais de demandes de licences individuelles.



Dans la page Détail des frais de demande, les administrés peuvent consulter des informations sur les frais liés à leur demande.

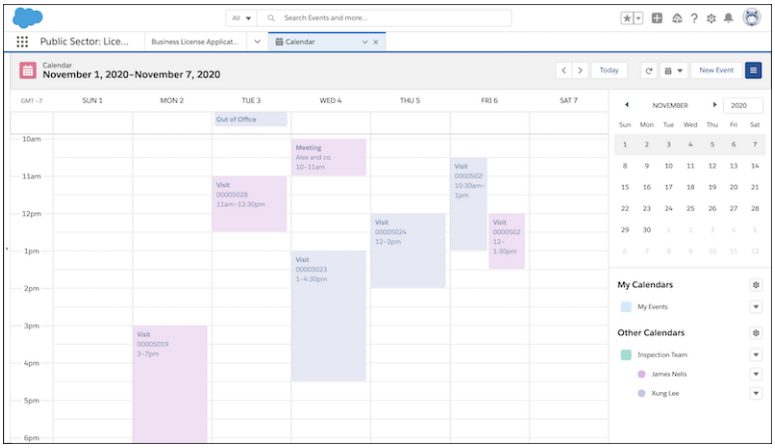


Affichage des visites planifiées dans le calendrier Salesforce

Les visites que vos utilisateurs créent et attribuent à un inspecteur sont affichées sous forme d'événements dans le calendrier Salesforce de l'inspecteur. Vos agents de conformité peuvent vérifier rapidement la disponibilité des inspecteurs afin d'éviter les conflits de planification en attribuant des visites.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Comment : pour afficher les visites dans les calendriers, dans **Configuration**, accédez à **Paramètres de visite du calendrier**, puis activez **Ajouter des visites au calendrier Salesforce**.



Amélioration de l'expérience d'inspection avec l'application mobile Inspection Management

Les inspecteurs peuvent accroître leur productivité en visitant des sites et rester informés sur les comptes de leurs administrés avec l'application mobile Inspection Management.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

DANS CETTE SECTION :

Exécution des tâches d'inspection avec efficacité

Vous pouvez définir des séquences de tâches de visite sur site afin d'augmenter la productivité de vos inspecteurs. Une séquence prédéfinie guide l'inspecteur à travers les tâches à réaliser dans un ordre spécifique.

Information pendant une visite de site

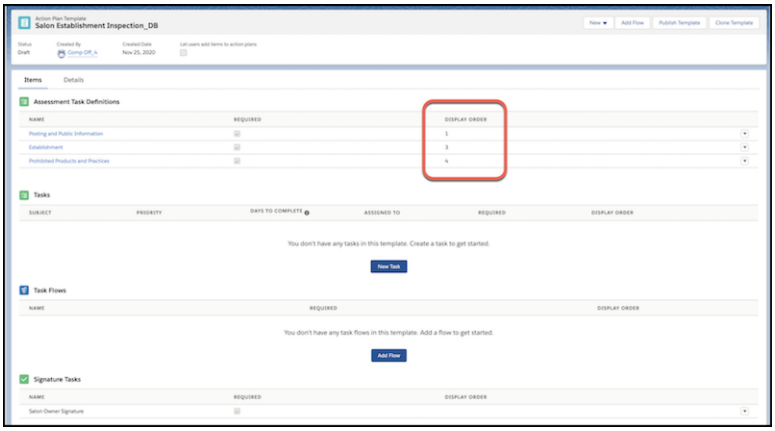
L'application mobile Inspection Management permet aux utilisateurs d'examiner toutes les infractions que les inspecteurs ont notées en visitant des sites. L'onglet Détails affiche l'historique complet du compte d'un administré.

Exécution des tâches d'inspection avec efficacité

Vous pouvez définir des séquences de tâches de visite sur site afin d'augmenter la productivité de vos inspecteurs. Une séquence prédéfinie guide l'inspecteur à travers les tâches à réaliser dans un ordre spécifique.

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 Lanceur d'application, accédez à **Modèle de plan d'action** pour définir la séquence de tâches.

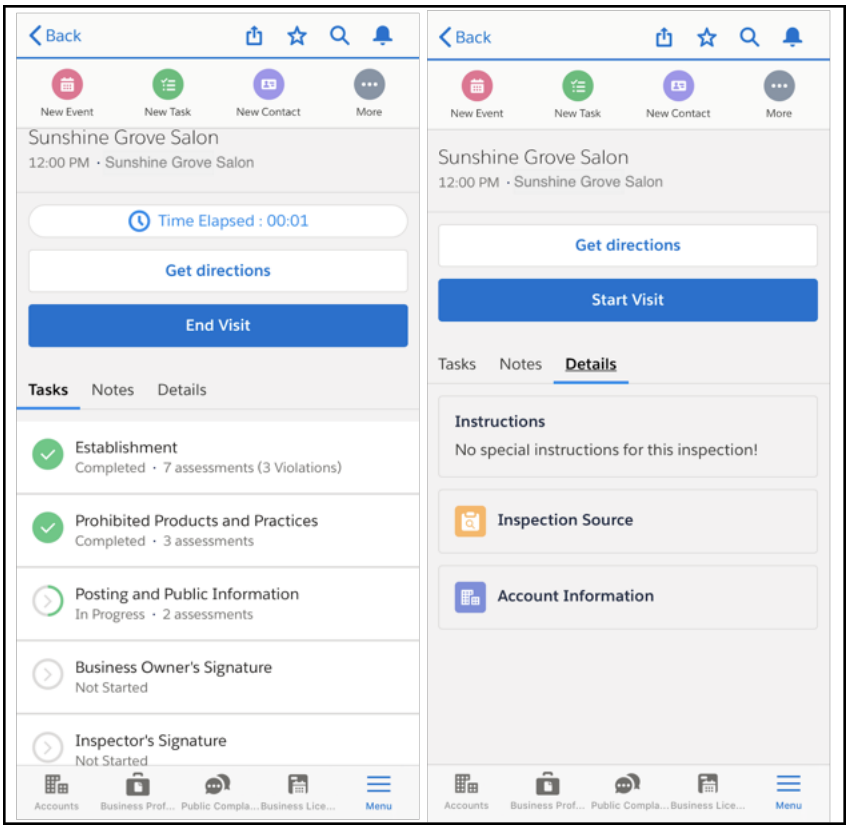


Information pendant une visite de site

L'application mobile Inspection Management permet aux utilisateurs d'examiner toutes les infractions que les inspecteurs ont notées en visitant des sites. L'onglet Détails affiche l'historique complet du compte d'un administré.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Comment : consultez les infractions sous l'onglet Tâche et les informations du compte sous l'onglet Détails.



Amélioration du suivi de la gestion des plaintes avec les améliorations du site Public Sector

Dans Public Sector, les administrés peuvent désormais ajouter un titre à leur plainte pour en faciliter la recherche. Les inspecteurs peuvent ajouter des commentaires pour justifier et clarifier le rejet d'une plainte. Les administrés qui accèdent au portail peuvent désormais visualiser leur plainte dans une liste ou une vue Kanban.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Comment : les administrés peuvent se connecter au portail en utilisant un compte personnel, et créer et afficher leur plainte. Pour rester anonymes, ils peuvent se connecter avec l'option **Pas membre**.

Nouveaux objets dans les solutions Public Sector

Les solutions Salesforce Public Sector contiennent de nouveaux objets qui facilitent le stockage et l'accès aux informations.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Enterprise et Unlimited dans lesquelles les Solutions Public Sector sont activées.

Associer des frais de transactions réglementaires à vos applications, inspections ou violations
Utilisez le nouvel objet `RegulatoryTrxnFee`.

Stocker des éléments de frais spécifiques associés à vos frais de transactions réglementaires
Utilisez le nouvel objet `RegulatoryTrxnFeeItem`.

Nouveaux champs dans l'objet PublicComplaint

Afficher l'objet d'une PublicComplaint
Utilisez le nouveau champ `Subject` dans l'objet `PublicComplaint`.

Afficher les commentaires sur une PublicComplaint
Utilisez le nouveau champ `comments` dans l'objet `PublicComplaint`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Public Sector Solutions Developer Guide for License and Permit Management, and Inspection Management : RegulatoryTrxnFee (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Public Sector Solutions Developer Guide for License and Permit Management, and Inspection Management : RegulatoryTrxnFee (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion des réponses d'urgence

Les flux mis à jour facilitent votre expérience de gestion des réponses d'urgence.

DANS CETTE SECTION :

Capture de la date et de l'heure dans les flux de collecte de contacts
Les flux Collecte des contacts et Collecte des contacts pour la communauté recueillent maintenant la date et l'heure des rencontres.

Capture de la date et de l'heure dans les flux de collecte de contacts

Les flux Collecte des contacts et Collecte des contacts pour la communauté recueillent maintenant la date et l'heure des rencontres.

Comment : si vous avez cloné des flux à partir de ces deux flux, vous devez déprécier les flux clonés et cloner de nouveau le flux Collecte des contacts ou Collecte des contacts pour la communauté.

Informations supplémentaires sur les licences utilisateur de communautés pour Industries

Nous avons créé une nouvelle page d'aide qui présente des informations sur les objets que vous pouvez partager avec des utilisateurs d'Experience Cloud. Cette ressource facilite votre implémentation de sites Experience Cloud en fonction des licences que vous détenez.

Pourquoi : utilisez des sites Experience Cloud (auparavant appelés communautés) pour permettre aux utilisateurs d'accéder à certaines fonctionnalités hors de votre organisation. Par exemple, vous gérez un cabinet de chiropractie et souhaitez permettre aux clients de mettre à jour leur adresse lorsqu'ils déménagent pour pouvoir les contacter. Si vous accordez à vos patients (c'est-à-dire vos utilisateurs Experience Cloud) l'accès en écriture à l'objet Contact, ils peuvent mettre à jour leurs propres coordonnées. Cependant, pour les empêcher de changer l'adresse de votre cabinet de chiropractie, vous pouvez leur accorder seulement l'accès en lecture à l'objet Compte.

Comment : une licence de communauté détermine les fonctionnalités de base auxquelles un utilisateur d'Experience Cloud peut accéder. Attribuez des autorisations utilisateur pour l'accès aux données via un profil et éventuellement un ou plusieurs ensembles d'autorisations. Chaque licence de communauté permet d'accorder aux utilisateurs d'Experience Cloud les autorisations d'accès créer, lire, écrire ou supprimer à des objets de données spécifiques. La ressource Licences utilisateur de communautés pour Industries permet de déterminer rapidement les autorisations d'accès aux objets que vous pouvez attribuer selon la licence que vous détenez.

	Customer Community	Customer Community Plus	Partner Community	External Apps
Account	**Create**, **Read**, Edit	Create, **Read**, Edit	Create, **Read**, Edit	**Read**, Edit
AccountBrand	Create, Read, Edit, Delete	Create, Read, Edit, Delete	Create, Read, Edit, Delete	Create, Read, Edit, Delete
AccountRelationship		Read	Read	
Accreditation	Create, Read, Edit	Create, Read, Edit, Delete	Create, Read, Edit	Create, Read, Edit
ActionPlan			**Create**, **Read**, **Edit**, **Delete**	**Create**, **Read**, **Edit**, **Delete**

Analytics

Suivez rapidement les décisions métier importantes avec un générateur de rapport Lightning Experience amélioré, gagnez du temps en élaborant et en gérant des tableaux de bord avec des composants réutilisables et accélérez la recherche de connaissances avec une interface Einstein Discovery redessinée.

DANS CETTE SECTION :

Rapports et tableaux de bord

Accélérez la création de tableaux de bord dans le Générateur de rapport Lightning Experience, enregistrez les paramètres de filtrage de tableau de bord dans une URL personnalisée et exportez des rapports sous le format .xlsx.

Tableau CRM

Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) apporte beaucoup plus qu'un nouveau nom à votre plate-forme Analytics favorite. Intégrez des données entre votre activité et Tableau CRM avec beaucoup plus de fluidité grâce aux améliorations apportées à la Préparation des données. Créez et gérez des tableaux de bord plus efficacement avec des composants réutilisables (globalement disponibles). Améliorez votre processus prédictif Einstein Discovery avec des modèles élaborés hors de Salesforce.

Rapports et tableaux de bord

Accélérez la création de tableaux de bord dans le Générateur de rapport Lightning Experience, enregistrez les paramètres de filtrage de tableau de bord dans une URL personnalisée et exportez des rapports sous le format .xlsx.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la création de rapports avec la sélection de champs multiples

Consacrez moins de temps à la création de rapports et plus de temps à traduire les résultats en étapes suivantes. La sélection multiple permet de faire glisser plusieurs champs vers vos rapports en une seule action. Vous pouvez également ajouter ou retirer des champs et des colonnes, et prévisualiser immédiatement les résultats.

Enregistrement des résultats de tableau de bord avec des paramètres URL de filtrage

Il n'est pas nécessaire de toujours configurer les mêmes filtres chaque fois que vous affichez votre tableau de bord dans Lightning Experience. Créez une URL personnalisée qui inclut les paramètres de filtrage. Ensuite, lorsque vous ouvrez l'URL, votre tableau de bord est affiché avec les filtres déjà définis. Vous pouvez par exemple personnaliser votre tableau de bord Étapes d'opportunité avec une URL différente pour chaque compte, ou créer une URL personnalisée pour un propriétaire de compte ou une source de piste.

Réception des détails de rapport par e-mail sous le format .xlsx

Recevez des exportations de rapport sous le format de votre choix. Lors de l'exportation d'un rapport, vous pouvez sélectionner le format .xlsx, .xls ou .csv. Auparavant, seuls les formats .xls et .csv étaient pris en charge.

Activation du partage de dossier avancé (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Spring '22. Son activation (application) automatique était initialement prévue dans Spring '20. Le partage de dossier avancé introduit de nouvelles autorisations utilisateur et modifie l'accès des utilisateurs aux rapports et tableaux de bord existants.

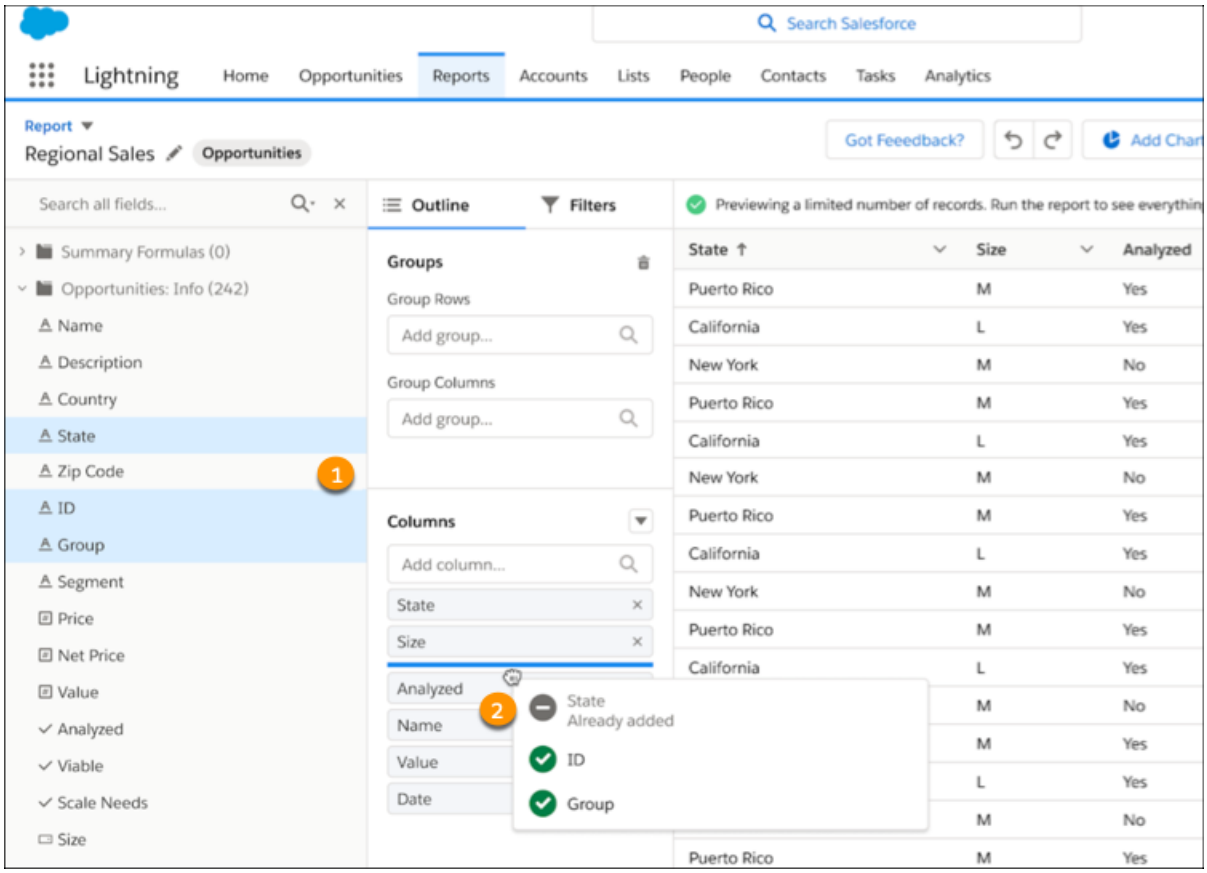
Simplification de la création de rapports avec la sélection de champs multiples

Consacrez moins de temps à la création de rapports et plus de temps à traduire les résultats en étapes suivantes. La sélection multiple permet de faire glisser plusieurs champs vers vos rapports en une seule action. Vous pouvez également ajouter ou retirer des champs et des colonnes, et prévisualiser immédiatement les résultats.

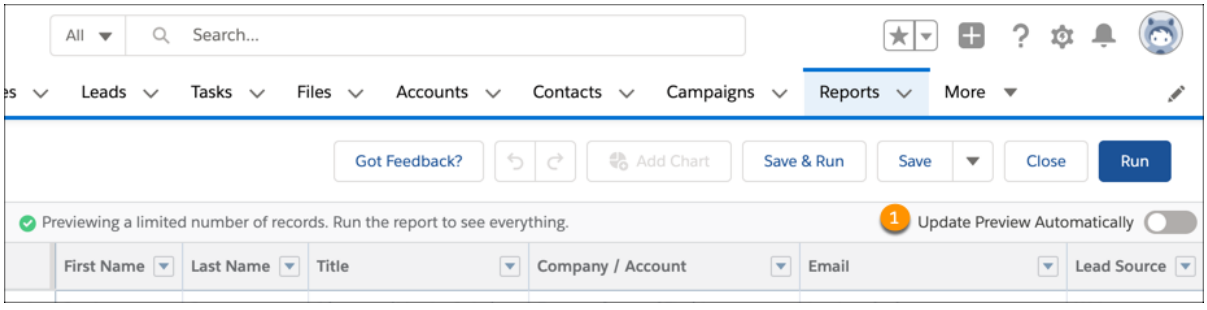
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : sélectionnez un ou plusieurs champs dans le panneau Champs du Générateur de rapport Lightning (1), puis faites-le glisser vers la liste Colonnes du panneau Plan (2) ou directement vers l'aperçu du rapport. Pour sélectionner plusieurs champs, appuyez sur Ctrl (Windows), Cmd (Mac) ou Maj en cliquant dessus.

Remarque: Cette fonctionnalité n'est pas disponible dans les organisations jointes.



Pour augmenter les performances de création de rapports, nous recommandons de désactiver la mise à jour de l'aperçu automatique (1). Même si vous conservez l'aperçu automatique, vous obtenez de meilleures performances lors de l'ajout de champs, du retrait de champs et du repositionnement de colonnes.



CONSULTER ÉGALEMENT :

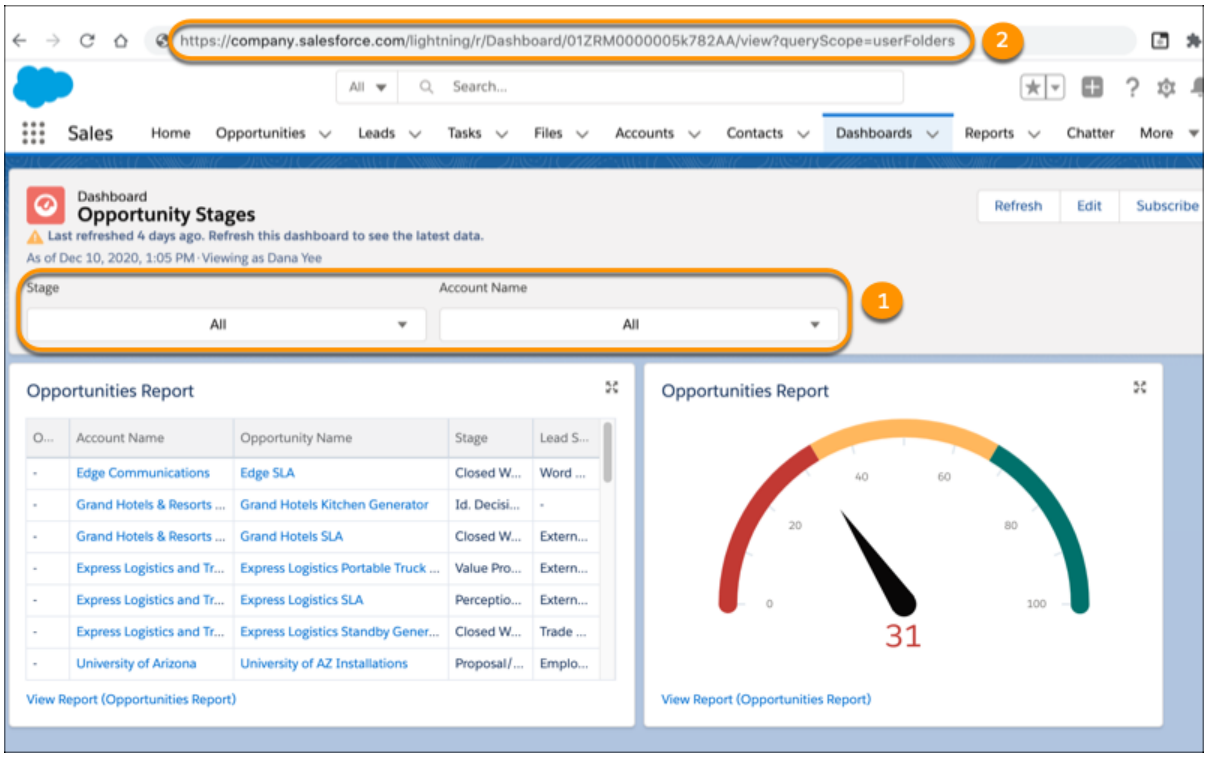
IdeaExchange : Lightning Report Builder Extremely Slow and Buggy

Enregistrement des résultats de tableau de bord avec des paramètres URL de filtrage

Il n'est pas nécessaire de toujours configurer les mêmes filtres chaque fois que vous affichez votre tableau de bord dans Lightning Experience. Créez une URL personnalisée qui inclut les paramètres de filtrage. Ensuite, lorsque vous ouvrez l'URL, votre tableau de bord est affiché avec les filtres déjà définis. Vous pouvez par exemple personnaliser votre tableau de bord Étapes d'opportunité avec une URL différente pour chaque compte, ou créer une URL personnalisée pour un propriétaire de compte ou une source de piste.

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

Comment : dans le Générateur de tableau de bord, configurez les filtres de tableau de bord que vous souhaitez utiliser (1). Identifiez l'URL de la page du tableau de bord (2).



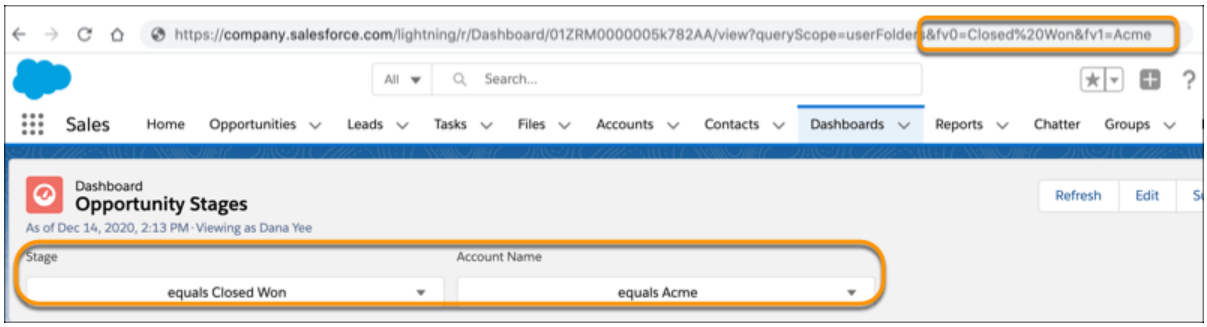
Ajoutez ensuite les paramètres de filtrage à la fin de l'URL. Par exemple, cette URL définit Étape (le premier filtre, ou fv0) sur « Fermé Gagné » et Nom du compte (le deuxième filtre, ou fv1) sur « Acme ».

```
https://company.salesforce.com/lightning/r/Dashboard/01ZRM0000005jrv2AA/view?queryScope=userFolders&fv0=Closed%20Won&fv1=Acme
```

Pour ajouter des filtres à l'URL, utilisez la structure suivante :

- *&* : désigne un nouveau paramètre dans l'URL. Si aucun paramètre n'existe dans l'URL, substituez `?` à `&`.
- *fv0* : *fv* correspond à la valeur de filtrage et définit le nom du paramètre. Le chiffre qui suit représente l'ordre d'affichage du filtre dans le tableau de bord. Le premier filtre est `0`, le deuxième `1` et le troisième `2`.
- *=Closed%20Won* : spécifie la valeur de filtrage. La valeur du paramètre doit être codée en URI, ce qui signifie que certains caractères (notamment les espaces) doivent été écrits sous un format compréhensible par les URL. Dans l'exemple, l'espace (' ') entre Fermé et Gagné devient `%20` lorsqu'il est encodé en URI.

Pour ouvrir le tableau de bord avec les filtres sélectionnés, accédez à l'URL que vous avez créée. L'URL peut également être partagée avec votre équipe, modifiée et réutilisée.



CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Ability to pass Dashboard filters by URL

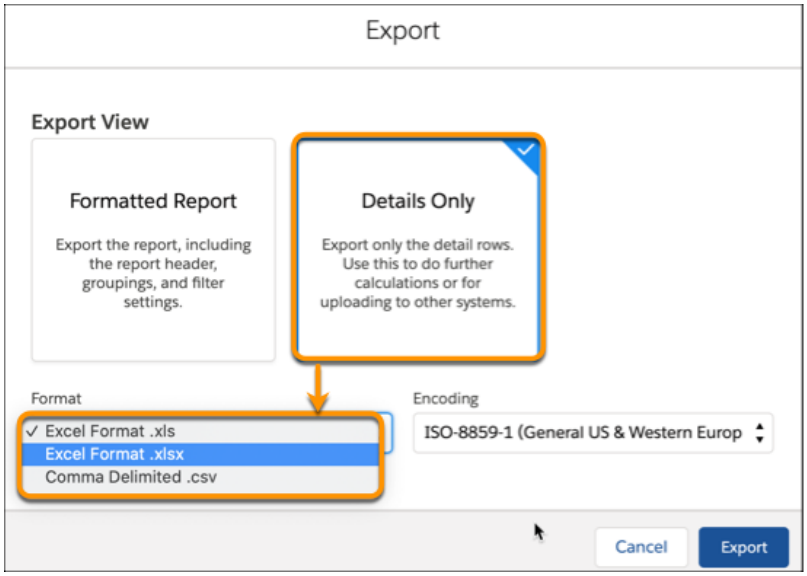
Filter Dashboards via URL Parameters in Lightning Experience

Réception des détails de rapport par e-mail sous le format .xlsx

Recevez des exportations de rapport sous le format de votre choix. Lors de l'exportation d'un rapport, vous pouvez sélectionner le format .xlsx, .xls ou .csv. Auparavant, seuls les formats .xls et .csv étaient pris en charge.

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

Comment : dans la page Rapports, sélectionnez l'action au niveau de la ligne **Exporter** pour le rapport. Cliquez sur **Détails uniquement**, puis sélectionnez **.xlsx** en tant qu'option de **Format** .



Pour plus de sécurité, vous pouvez masquer l'option .xls option en sélectionnant **Masquer l'option d'exportation d'un rapport sous le format XLS dans Lightning Experience** dans Paramètres des rapports et des tableaux de bord.

Activation du partage de dossier avancé (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Spring '22. Son activation (application) automatique était initialement prévue dans Spring '20. Le partage de dossier avancé introduit de nouvelles autorisations utilisateur et modifie l'accès des utilisateurs aux rapports et tableaux de bord existants.

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

Quand : le retrait est prévu pour la version Spring '22, ce qui peut changer. Pour des dates spécifiques, accédez à https://status.salesforce.com/ et consultez les informations relatives à votre instance.

Pourquoi : après avoir activé le partage de dossier avancé, vos utilisateurs Salesforce obtiennent l'accès en affichage à leurs dossiers de rapports et de tableaux de bord, à l'exception des dossiers masqués, même s'ils avaient auparavant l'accès éditeur. Les dossiers masqués ne sont partagés avec personne, mais les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher des rapports dans des dossiers publics ou Gérer des rapports dans des dossiers publics, ou des autorisations équivalentes pour tableau de bord, peuvent afficher ou gérer les dossiers masqués. Pour restaurer l'accès éditeur des utilisateurs, il peut être nécessaire de leur attribuer de nouvelles autorisations utilisateur et de leur accorder l'accès au niveau du dossier.

Le partage de dossier avancé présente un partage de rapports et de tableaux de bord plus personnalisable à l'aide d'un modèle de partage familier basé sur le dossier. Les avantages comprennent :

- Concepts de partage cohérents entre les utilisateurs, les rôles et les groupes
- Partage de rapports et de tableaux de bord avec des utilisateurs individuels
- Trois niveaux d'accès pour chaque dossier : afficher, modifier, gérer
- Un ensemble d'autorisations utilisateur symétrique pour les rapports et les tableaux de bord

Par exemple, avec le partage de dossier hérité, Sally et Tim élaborent un tableau de bord, qui est enregistré dans un dossier public avec un accès en lecture et en écriture. Sally possède les autorisations utilisateur Gérer les tableaux de bord et Afficher toutes les données, mais Tim possède uniquement de l'autorisation Afficher toutes les données. Après l'activation du partage de dossier avancé, Sally reçoit automatiquement les autorisations utilisateur Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics et Créer des dossiers de tableau de bord, mais Tim reçoit uniquement l'autorisation utilisateur Afficher des tableaux de bord dans des dossiers publics. Pour permettre à Tim de recevoir l'accès modifier au dossier, un administrateur doit lui attribuer l'autorisation utilisateur Créer et personnaliser des tableaux de bord. Sally peut ensuite accorder à Tim l'accès modifier au dossier du tableau de bord et ils peuvent continuer leur collaboration.

Comment : pour vous familiariser avec les nouvelles autorisations utilisateur et les niveaux d'accès aux dossiers, Salesforce recommande d'activer au préalable le partage de dossier avancé dans une organisation sandbox ou Developer Edition. Une fois le partage avancé activé, vous ne pouvez pas restaurer le partage de dossier hérité.

Tableau CRM

Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) apporte beaucoup plus qu'un nouveau nom à votre plate-forme Analytics favorite. Intégrez des données entre votre activité et Tableau CRM avec beaucoup plus de fluidité grâce aux améliorations apportées à la Préparation des données. Créez et gérez des tableaux de bord plus efficacement avec des composants réutilisables (globalement disponibles). Améliorez votre processus prédictif Einstein Discovery avec des modèles élaborés hors de Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Einstein Analytics renommé en 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 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.

Intégration et préparation des données Tableau CRM

Prenez des décisions aujourd'hui en vous appuyant sur des conditions futures prédites grâce aux Prévisions temporelles (pilote), et appliquez automatiquement (par push) les données Tableau CRM dans vos opérations métiers avec Snowflake Sync Out (globalement disponible) et le nœud de sortie .csv Préparation des données.

Modèles et applications Analytics prédéfinis

Rationalisez l'élaboration de vos applications, tableaux de bord et récits avec un modèle Tableau CRM adapté à votre secteur d'activité. Recueillez de nouvelles connaissances sur les activités de votre équipe dans les tableaux de bord Revenue Operations, explorez les principaux contributeurs avec la modélisation Einstein Discovery, améliorez les performances des agences bancaires en utilisant le tableau de bord de gestion des agences, et favorisez la rétention des clients avec les nouvelles applications Analytics for Loyalty et Rebate Analytics.

Générateur d'applications Analytics

Rationalisez l'élaboration de tableaux de bord avec des composants réutilisables (globalement disponibles), créez des données plus réactives avec des actions configurables et des actions en masse, et ajoutez des détails personnalisés aux widgets numériques sans encombrer votre tableau de bord.

Einstein Discovery

Parcourez les connaissances de façon transparente avec la nouvelle interface de récit d'Einstein Discovery, obtenez des prédictions dans des jeux de données en utilisant des recettes de Préparation des données, et prédisez les résultats en utilisant des modèles élaborés en externe que vous chargez et déployez dans Salesforce.

Tableau CRM pour tous

Grâce à de nouvelles méthodes de personnalisation de Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics), vous et vos utilisateurs pouvez aisément configurer et accéder à des expériences Analytics pertinentes. Contrôlez comment les utilisateurs de l'onglet Analytics accèdent à Analytics Studio, gérez la visibilité des actifs dans les applications (bêta), ajoutez des notifications et des abonnements dans les tableaux de bord incorporés, et organisez les mises à jour des abonnements comme vous le souhaitez.

Einstein Analytics renommé en 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 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 Tableau CRM dans Lightning Experience, Salesforce Classic et l'application mobile Salesforce. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Intégration et préparation des données Tableau CRM

Prenez des décisions aujourd'hui en vous appuyant sur des conditions futures prédites grâce aux Prévisions temporelles (pilote), et appliquez automatiquement (par push) les données Tableau CRM dans vos opérations métiers avec Snowflake Sync Out (globalement disponible) et le nœud de sortie .csv Préparation des données.

DANS CETTE SECTION :

Actualisation des données Salesforce dans Snowflake avec Sync Out (globalement disponible)

Sync Out pour Snowflake permet d'actualiser vos données Salesforce dans Snowflake sans recours à un outil ETL tiers. 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 via Tableau CRM vers Snowflake en utilisant le connecteur pour Snowflake de Tableau CRM et la synchronisation des données planifiée. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible.

Exportation de jeux de données dans un fichier .csv avec le nœud de sortie Préparation des données

Utilisez le nœud de sortie Préparation des données pour enregistrer vos données Tableau CRM préparées dans un fichier de données et de schéma. Vous pouvez ensuite télécharger les données localement en utilisant l'API publique en tant que fichier .csv. Cette application automatique (par push) permet de transférer des données augmentées nettoyées et améliorées depuis Tableau CRM vers vos systèmes externes pour les analyser, les stocker ou informer des processus métiers. Vous pouvez par exemple exporter un jeu de données depuis Tableau CRM, puis le télécharger en local pour l'explorer dans Microsoft Excel.

Fusion des données Tableau CRM préparées dans Salesforce avec le connecteur de sortie Salesforce (bêta)

Envoyez automatiquement les données de Compte, d'Opportunité et d'objets personnalisés de votre jeu de données préparé dans n'importe quelle organisation Salesforce depuis Tableau CRM avec le connecteur de sortie Salesforce et la Préparation des données. Lorsque vos données préparées sont renvoyées dans Salesforce, vous pouvez intégrer des données externes, appliquer la suite d'outils d'automatisation de Salesforce pour agir sur les données et accorder aux utilisateurs qui n'ont pas Tableau CRM l'accès aux données via des rapports et des tableaux de bord.

Exportation de vos données Tableau CRM vers Tableau Online pour approfondir l'analyse (bêta)

Envoyez automatiquement vos données préparées depuis Tableau CRM vers Tableau Online avec le connecteur Tableau Hyper Output et des recettes de Préparation des données. Vos données transformées, fusionnées et nettoyées sont automatiquement envoyées vers Tableau Online dans un fichier .hyper pour une analyse supplémentaire. Par exemple, préparez les données historiques d'opportunité des produits en baisse dans Tableau CRM, puis utilisez les outils de Tableau Online pour identifier des tendances utiles permettant d'optimiser les ventes.

Renforcement des exigences de cryptage de sécurité pour les sources de données connectées

Tableau CRM s'engage à préserver la sécurité de vos données. Par conséquent, le protocole TLS version 1.2 s'applique désormais automatiquement à toutes les connexions. Ce protocole TLS était déjà pris en charge, mais pas automatiquement appliqué. Les systèmes sources qui utilisent le TLS v1.1 ou inférieur ne peuvent pas se connecter tant que vous ne les reconfigurez pas.

Identification de candidats supplémentaires pour le partage au niveau de la ligne simplifié avec l'amélioration de l'évaluation de la couverture de l'héritage du partage

Déterminez aisément les objets et les utilisateurs qui représentent de bons candidats pour l'héritage du partage grâce à l'amélioration de l'évaluation de la couverture de l'héritage du partage. L'héritage du partage permet à Tableau CRM d'appliquer à vos jeux de données la même configuration de partage que celle utilisée par Salesforce pour vos objets. L'outil Couverture de l'héritage du partage affiche désormais les limites en descripteurs de partage de votre organisation Salesforce et les principaux enregistrements ou utilisateurs qui dépassent la limite ainsi que leur nombre de descripteurs de partage.

Calculs entre des lignes avec des fonctions de fenêtrage

Pour chaque ligne d'une source de données, effectuez un calcul sur une sélection (ou fenêtre) de lignes associées. Contrairement à l'agrégation qui regroupe des lignes, les fonctions de fenêtrage renvoient un résultat pour chaque ligne. Vous pouvez par exemple calculer l'évolution du montant d'opportunité à travers les étapes de chaque opportunité afin de vérifier si vous atteignez vos objectifs commerciaux. Vous pouvez utiliser des fonctions de fenêtrage dans une transformation Formule personnalisée d'une recette de Préparation des données.

Programme pilote Transformation intelligente pour garder une longueur d'avance

Rejoignez le programme pilote Transformation intelligente pour essayer toutes les fonctionnalités pilotes dans des recettes de Préparation des données. Le programme inclut désormais la transformation Prévisions temporelles, la transformation Cluster et la fonctionnalité de croisement dans le nœud Agréger. Les fonctionnalités pilotes peuvent évoluer avec chaque version à mesure de la disponibilité globale ou du retrait de fonctionnalités existantes, ou de l'ajout de nouvelles fonctionnalités pilotes au programme.

Anticipation avec les prévisions temporelles (pilote)

Les Prévisions temporelles permettent de prendre aujourd'hui des décisions basées sur des conditions futures prédites. Utilisez la transformation Prévisions temporelles dans une recette de Préparation de données pour établir des prévisions basées sur les données historiques. Évaluez par exemple les ventes trimestrielles.

Recherche de nouvelles méthodes pour segmenter vos données avec le Clustering (pilote)

Pour segmenter les lignes de données en clusters distincts en fonction de caractéristiques communes, utilisez la transformation Cluster dans une recette de Préparation des données. Vous pouvez par exemple segmenter les comptes en cluster par secteur d'activité, notation, nombre d'employés et chiffre d'affaires annuel. Les clusters permettent d'identifier des opportunités de vente incitative de produits et services pour chaque compte en fonction d'autres comptes dans le même cluster.

Analyse des données agrégées sous de nouveaux angles avec le croisement (pilote)

Utilisez le croisement pour regrouper des métriques importantes par dimensions dans des colonnes. Vous pouvez par exemple regrouper le chiffre d'affaires total de chaque pays par type de compte afin d'analyser le chiffre d'affaires de chaque combinaison de pays et de type de compte. Pour croiser des dimensions en tant que colonnes, utilisez le nœud Agréger dans une recette de Préparation des données.

Nettoyage de vos données en standardisant le format des valeurs de colonne

Lorsque vous intégrez des données à une recette de Préparation des données, les valeurs de colonne peuvent présenter des formats incohérents ou indésirables. Vous pouvez désormais définir la précision et une échelle pour les colonnes de mesure, la longueur en caractères pour les colonnes de dimension et des formats de dates pour les colonnes de date dans les transformations suivantes : Modifier les attributs, Dimension en Mesure, Mesure en Dimension et Formule.

Ajout de lignes à partir de sources de données disjointes

Vous pouvez désormais ajouter des données dont les colonnes sont différentes de celles de la recette. Lorsque vous empilez des lignes de sources différentes en utilisant un nœud Ajouter, parfois les colonnes d'une source n'existent pas dans l'autre. Le nœud Ajouter d'une recette Préparation des données prend désormais en charge les colonnes de la source de données droite qui n'existent pas dans la gauche.

Accélération de l'exécution des recettes utilisant des sources de jeux de données

Auparavant, lorsque vous exécutiez une recette, Tableau CRM préparait chaque source avant de transformer ses données. Si la source était référencée dans plusieurs recettes, Tableau CRM la préparait plusieurs fois. Désormais, Tableau CRM prépare les jeux de données lorsqu'ils sont créés et stocke les résultats dans la mémoire cache. Lors de l'exécution d'une recette qui utilise le jeu de données, Tableau CRM extrait de jeux de données préparé de la mémoire cache. Avec une étape en moins, l'exécution de la recette est plus rapide.

Autres améliorations de la préparation des données

Évitez les conflits de nom d'API lorsque vous joignez des données et accélérez la prévisualisation des modifications pour les nœuds Entrée.

Exécution intelligente de recettes et de flux de données avec la planification prioritaire

Les exécutions de petites recettes et de petits flux de données doivent-elles attendre la fin des exécutions plus longues ? La planification prioritaire des recettes et des flux de données gère automatiquement votre file d'attente d'exécution. Elle donne la priorité aux exécutions plus petites et plus rapides tout en s'assurant que les grandes et longues exécutions se terminent à temps. La priorité est automatiquement calculée en fonction de facteurs tels que le temps d'exécution historique, la taille d'entrée de jeu de données et la taille de fichier CSV.

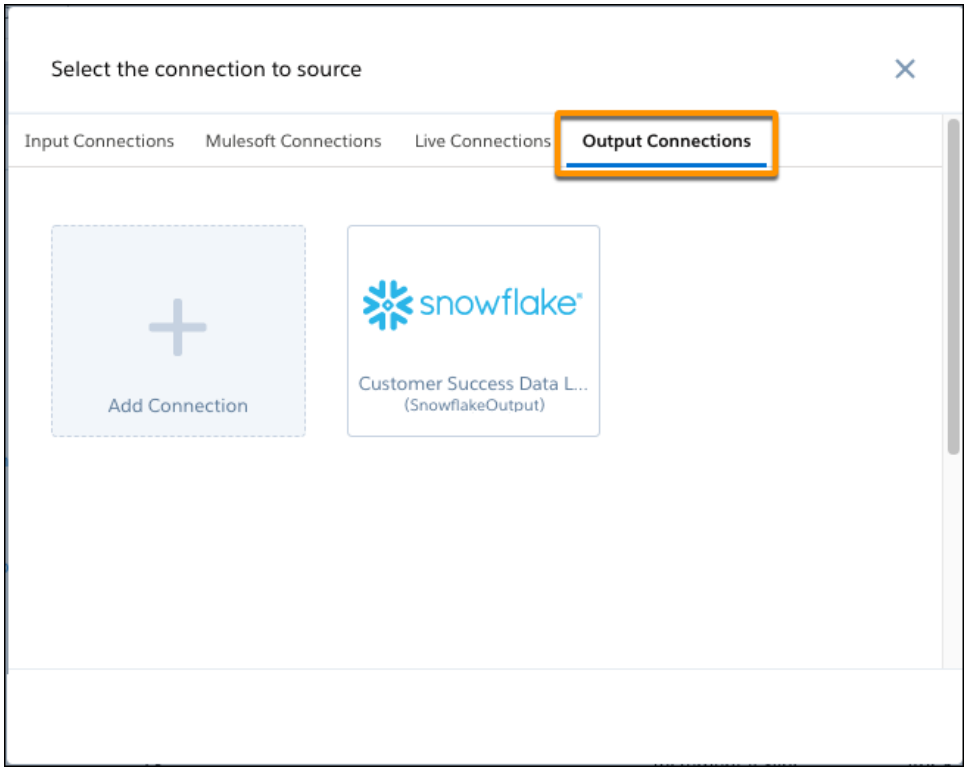
Actualisation des données Salesforce dans Snowflake avec Sync Out (globalement disponible)

Sync Out pour Snowflake permet d'actualiser vos données Salesforce dans Snowflake sans recours à un outil ETL tiers. 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 via Tableau CRM vers Snowflake en utilisant le connecteur pour Snowflake de Tableau CRM et la synchronisation des données planifiée. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible.

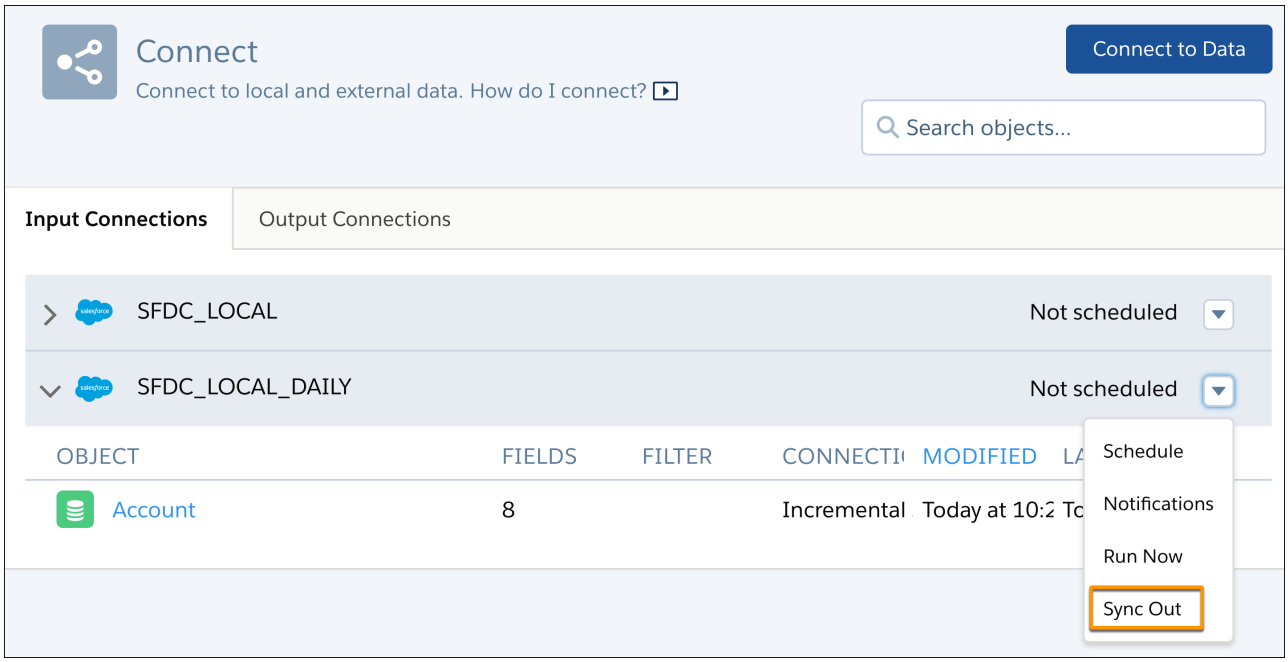
Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

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 que Tableau CRM les reçoit de Salesforce, sans temps de traitement supplémentaire pour les augmenter.

Comment : activez Sync Out pour Snowflake dans les paramètres d'Analytics, dans la Configuration. Sous l'onglet Connecter du Gestionnaire de données, cliquez sur Connecter aux données. Ajoutez une connexion sous l'onglet Connexions de sortie, puis configurez-la 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, la connexion SFDC_LOCAL_DAILY inclut l'objet compte. Sélectionnez le menu ( ) 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 Tableau CRM, Sync Out envoie automatiquement les mêmes données de compte à Snowflake.

CONSULTER ÉGALEMENT :

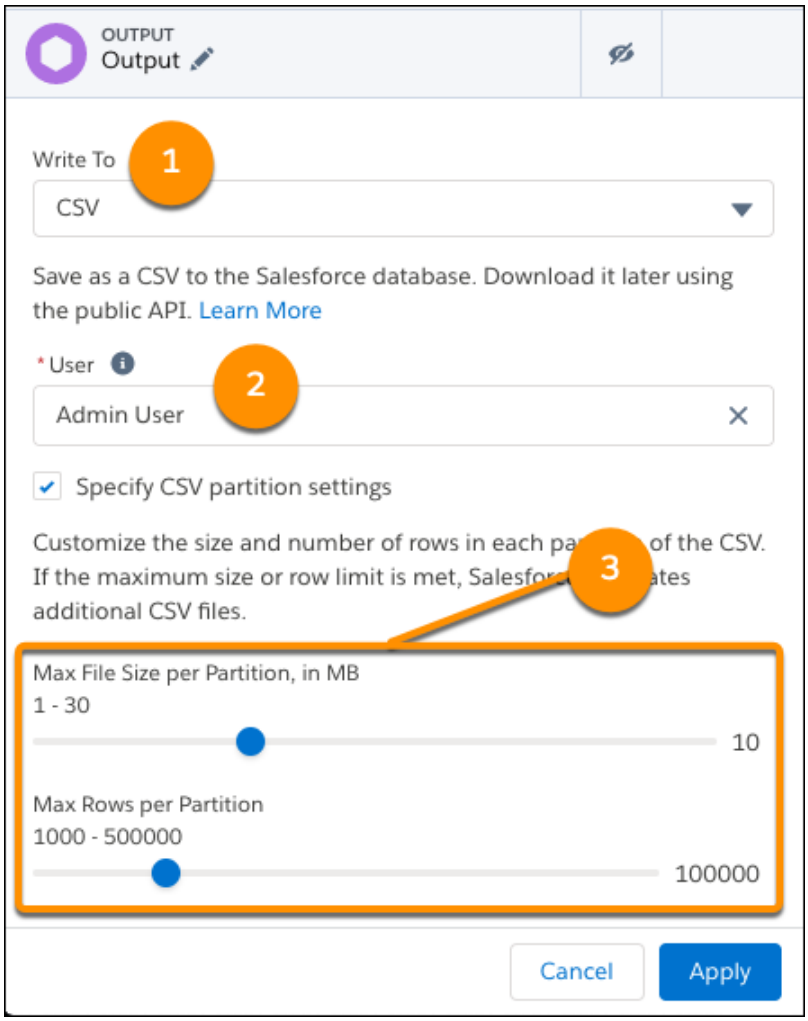
Aide de Salesforce : Désynchronisation pour Snowflake

Exportation de jeux de données dans un fichier .csv avec le nœud de sortie Préparation des données

Utilisez le nœud de sortie Préparation des données pour enregistrer vos données Tableau CRM préparées dans un fichier de données et de schéma. Vous pouvez ensuite télécharger les données localement en utilisant l'API publique en tant que fichier .csv. Cette application automatique (par push) permet de transférer des données augmentées nettoyées et améliorées depuis Tableau CRM vers vos systèmes externes pour les analyser, les stocker ou informer des processus métiers. Vous pouvez par exemple exporter un jeu de données depuis Tableau CRM, puis le télécharger en local pour l'explorer dans Microsoft Excel.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : Élaborez votre recette avec la Préparation des données. Dans un nœud Sortie, sélectionnez l'écriture dans un fichier CSV (1). Saisissez le nom (2) de l'utilisateur qui télécharge le fichier. Vous pouvez également spécifier la taille maximale de fichier et le nombre maximum de lignes par partition dans le fichier CSV (3).



Enregistrez la recette. Lors de l'exécution de la recette, Tableau CRM écrit la sortie dans la base de données Salesforce. Pour récupérer les données depuis Salesforce, utilisez un outil tel que Workbench pour trouver l'ID du jeu de données et la Salesforce CLI pour télécharger le fichier. Pour utiliser ces outils, contactez votre développeur Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Blogger : Export Your Einstein Analytics Datasets

Fusion des données Tableau CRM préparées dans Salesforce avec le connecteur de sortie Salesforce (bêta)

Envoyez automatiquement les données de Compte, d'Opportunité et d'objets personnalisés de votre jeu de données préparé dans n'importe quelle organisation Salesforce depuis Tableau CRM avec le connecteur de sortie Salesforce et la Préparation des données. Lorsque vos données préparées sont renvoyées dans Salesforce, vous pouvez intégrer des données externes, appliquer la suite d'outils d'automatisation de Salesforce pour agir sur les données et accorder aux utilisateurs qui n'ont pas Tableau CRM l'accès aux données via des rapports et des tableaux de bord.

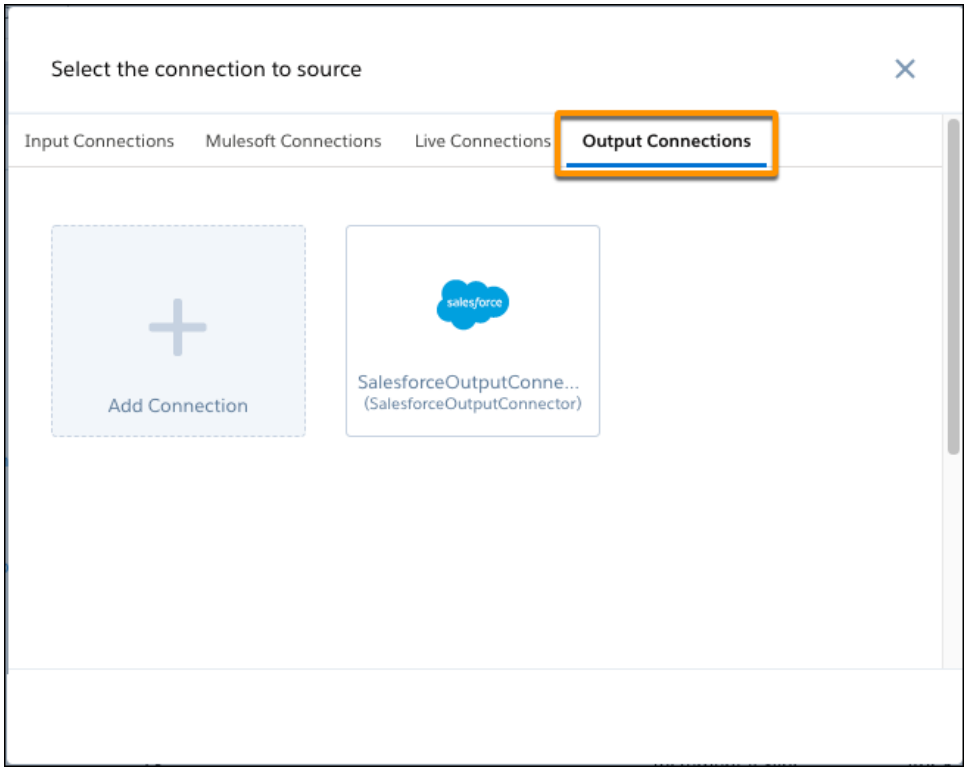
Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le connecteur de sortie Salesforce 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 connecteur de sortie Salesforce dans le groupe Tableau CRM Pilot and Beta Connectors de la Trailblazer Community.

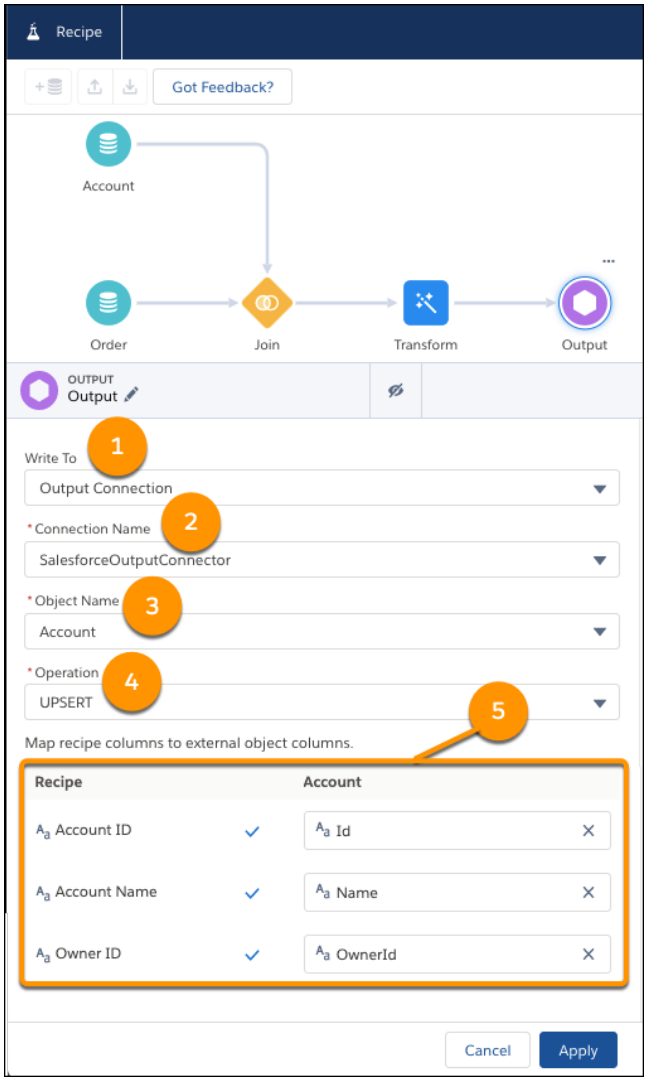
Pourquoi : Tableau CRM vous aide à fusionner des données distantes avec des enregistrements Salesforce et à utiliser des transformations telles que la prédiction de valeurs manquantes, l'analyse des sentiments et le clustering pour améliorer l'analyse et la visualisation. Vous pouvez maintenant utiliser le nœud de sortie Préparation des données avec le connecteur de sortie Salesforce pour insérer, mettre à jour et mettre à jour/insérer les données augmentées dans n'importe quelle organisation Salesforce connectée.

Par exemple, référencez et mettez à jour les données d'un Compte avec des commandes externes, puis renvoyez automatiquement les données dans Salesforce. Utilisez la Synchronisation des données pour extraire les données de Compte depuis Salesforce vers Tableau CRM et le connecteur Tableau CRM Snowflake pour extraire les données de Commande depuis Snowflake. Utilisez ensuite le nœud Joindre de la Préparation des données pour associer les données de Commande à des enregistrements de Compte, puis un nœud de sortie pour envoyer automatiquement (par push) les données transformées vers Salesforce. Dans Salesforce, utilisez le Générateur de processus pour alerter les propriétaires de compte lorsque les tendances de leur compte déclinent.

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-la avec les informations d'une organisation Salesforce. Les identifiants d'organisation que vous utilisez déterminent le niveau d'accès du connecteur.



Élaborez votre recette avec la Préparation des données. Dans notre exemple, référencez et mettez à jour les données de compte Salesforce avec des données de commande externe. Dans un nœud Sortie, sélectionnez l'écriture de la Connexion de sortie (1). Sélectionnez la connexion de sortie Salesforce vers laquelle envoyer automatiquement les données (2) et l'objet dans lequel les écrire (3). Déterminez si vous souhaitez que l'envoi automatique (push) effectue une MISE À JOUR, INSERTION ou MISE À JOUR/INSERTION des données (4). Mappez les colonnes de recette à la colonne d'objet externe équivalente (5).



Enregistrez la recette. Lors de l'exécution de la recette, Tableau CRM écrit la sortie dans l'organisation Salesforce.

Exportation de vos données Tableau CRM vers Tableau Online pour approfondir l'analyse (bêta)

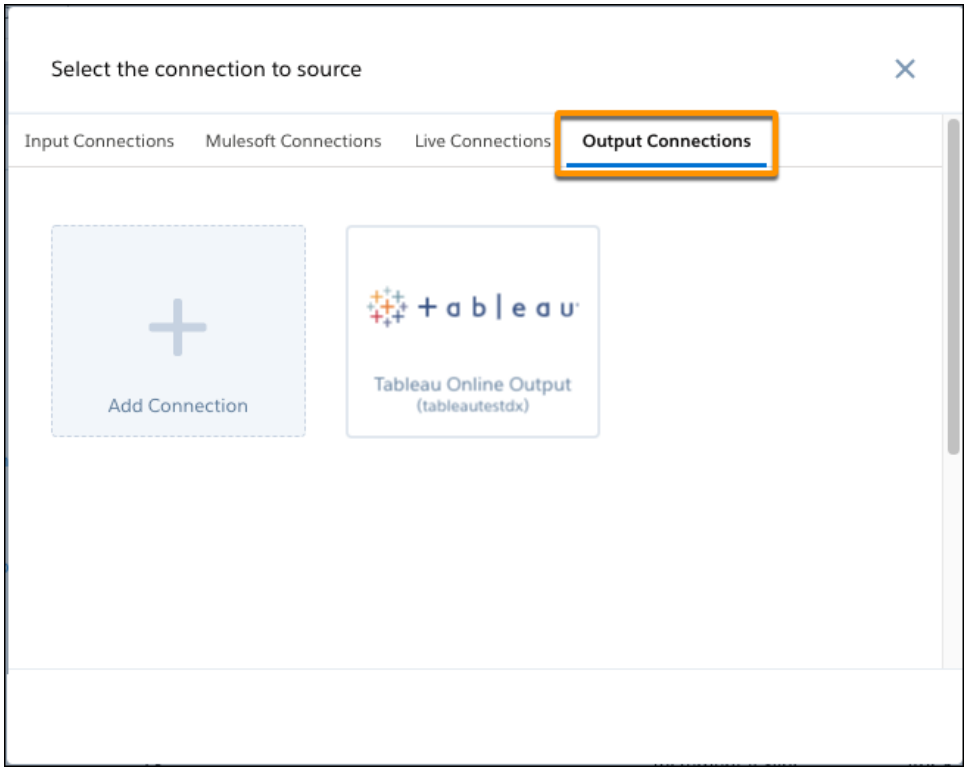
Envoyez automatiquement vos données préparées depuis Tableau CRM vers Tableau Online avec le connecteur Tableau Hyper Output et des recettes de Préparation des données. Vos données transformées, fusionnées et nettoyées sont automatiquement envoyées vers Tableau Online dans un fichier .hyper pour une analyse supplémentaire. Par exemple, préparez les données historiques d'opportunité des produits en baisse dans Tableau CRM, puis utilisez les outils de Tableau Online pour identifier des tendances utiles permettant d'optimiser les ventes.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

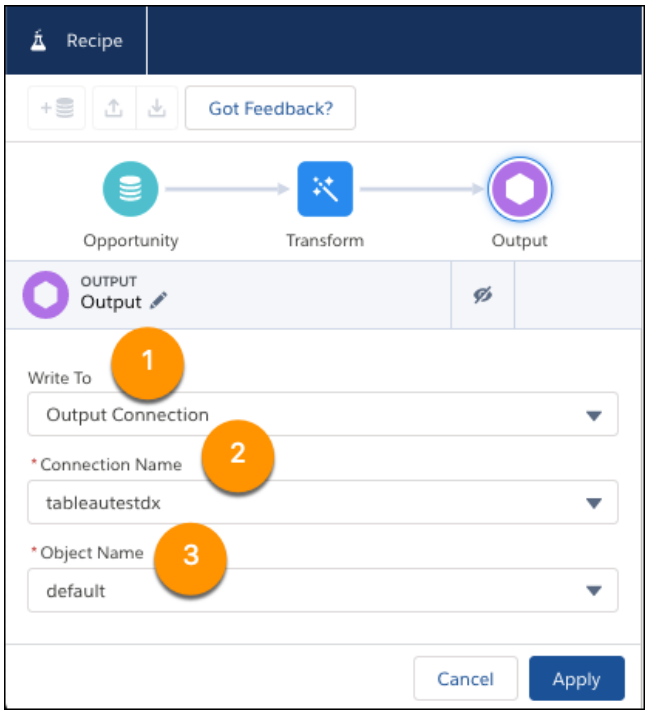
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le connecteur de sortie Tableau Hyper correspond à un aperçu et ne fait pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter

à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur le connecteur de sortie Tableau Hyper dans le groupe Tableau CRM Pilot and Beta Connectors de la Trailblazer Community.

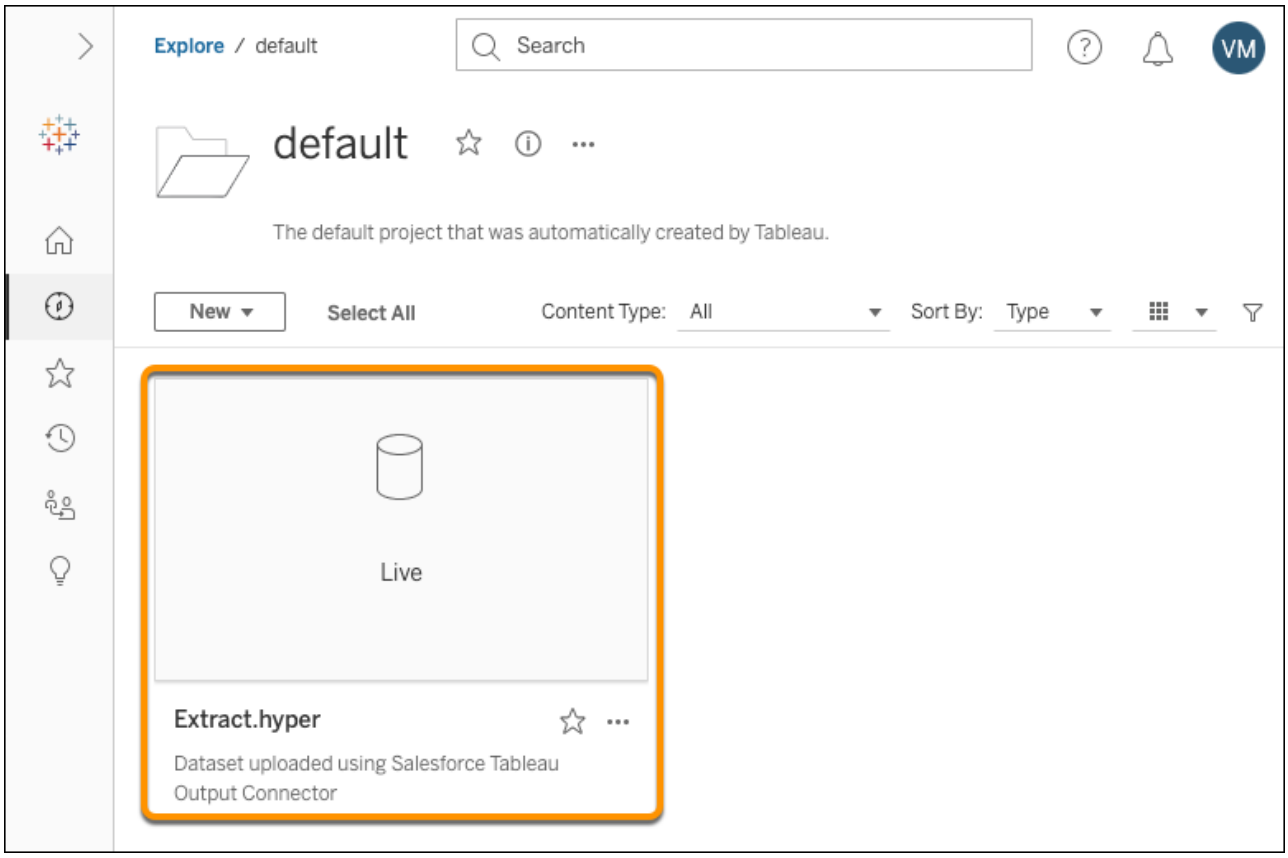
Comment : Sous l'onglet Connecter du Gestionnaire de données, cliquez sur Connecter aux données. Ajoutez une connexion sous l'onglet Connexions de sortie, puis configurez-la avec les informations de votre compte Tableau Online.



Élaborez votre recette avec la Préparation des données. Dans un nœud Sortie, sélectionnez l'écriture de la Connexion de sortie (1). Choisissez la connexion Tableau Hyper à laquelle envoyer automatiquement les données (2). Choisissez le projet Tableau Online auquel écrire dans Nom de l'objet (3).



Enregistrez la recette. À chaque exécution de la recette, Tableau CRM écrit la sortie dans un fichier Extract.hyper avec le projet Tableau Online spécifié. Vous pouvez ensuite effectuer une analyse supplémentaire ou augmenter les données Tableau CRM dans vos tableaux de bord Tableau Online.



Renforcement des exigences de cryptage de sécurité pour les sources de données connectées

Tableau CRM s'engage à préserver la sécurité de vos données. Par conséquent, le protocole TLS version 1.2 s'applique désormais automatiquement à toutes les connexions. Ce protocole TLS était déjà pris en charge, mais pas automatiquement appliqué. Les systèmes sources qui utilisent le TLS v1.1 ou inférieur ne peuvent pas se connecter tant que vous ne les reconfigurez pas.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

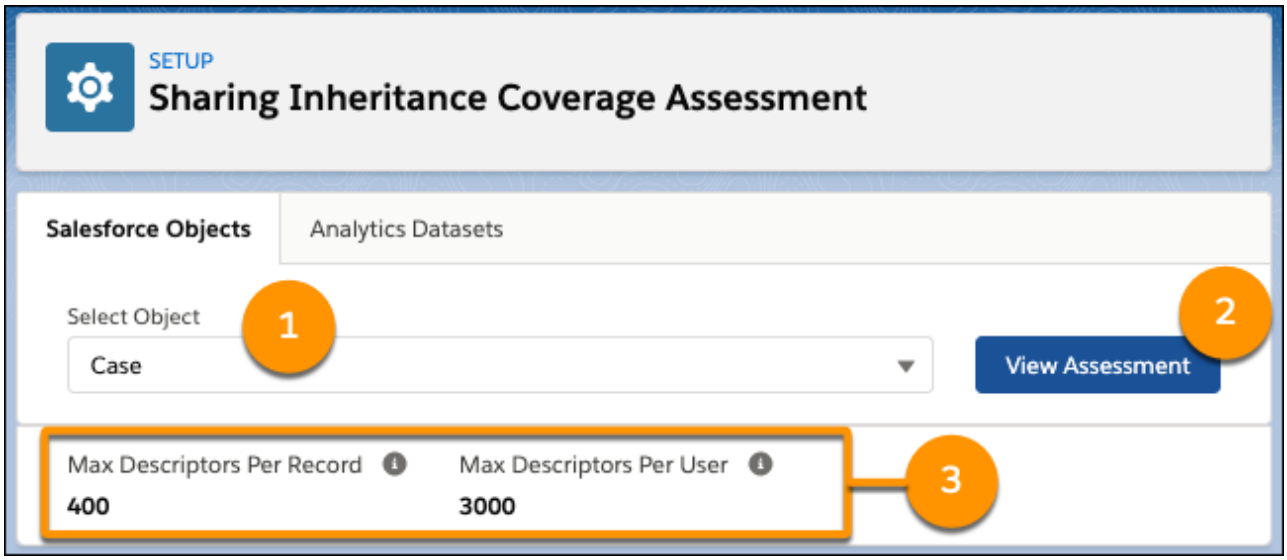
Comment : pour vérifier si le cryptage de votre système source utilise le TLS v1.2 ou supérieur, consultez la documentation et la configuration du cryptage de votre système connecté. Si nécessaire, reconfigurez vos connexions existantes pour utiliser ce protocole.

Identification de candidats supplémentaires pour le partage au niveau de la ligne simplifié avec l'amélioration de l'évaluation de la couverture de l'héritage du partage

Déterminez aisément les objets et les utilisateurs qui représentent de bons candidats pour l'héritage du partage grâce à l'amélioration de l'évaluation de la couverture de l'héritage du partage. L'héritage du partage permet à Tableau CRM d'appliquer à vos jeux de données la même configuration de partage que celle utilisée par Salesforce pour vos objets. L'outil Couverture de l'héritage du partage affiche désormais les limites en descripteurs de partage de votre organisation Salesforce et les principaux enregistrements ou utilisateurs qui dépassent la limite ainsi que leur nombre de descripteurs de partage.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans Configuration, saisissez `Analytics` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Évaluation de la couverture de l'héritage du partage**. Sous l'onglet Objets Salesforce (1), sélectionnez l'objet dont vous souhaitez analyser la couverture du partage, puis cliquez sur **Afficher l'évaluation** (2). Les principaux enregistrements qui dépassent le nombre maximum de descripteurs de partage de votre organisation (3) sont affichés.



Un descripteur de partage correspond à l'ID de l'utilisateur ou du groupe qui a accès à l'enregistrement. Lorsque le nombre de descripteurs des enregistrements d'objet ou des utilisateurs est inférieur à celui de votre organisation, continuez et appliquez l'héritage du partage. Si les enregistrements dépassent la limite, selon la flexibilité de la stratégie de partage de votre organisation, vous pouvez réduire le nombre de descripteurs par enregistrement ou contacter le Support Salesforce afin de déterminer s'il est possible d'augmenter les limites.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ajout de la sécurité au niveau de la ligne avec l'héritage des règles de partage

Calculs entre des lignes avec des fonctions de fenêtrage

Pour chaque ligne d'une source de données, effectuez un calcul sur une sélection (ou fenêtre) de lignes associées. Contrairement à l'agrégation qui regroupe des lignes, les fonctions de fenêtrage renvoient un résultat pour chaque ligne. Vous pouvez par exemple calculer l'évolution du montant d'opportunité à travers les étapes de chaque opportunité afin de vérifier si vous atteignez vos objectifs commerciaux. Vous pouvez utiliser des fonctions de fenêtrage dans une transformation Formule personnalisée d'une recette de Préparation des données.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

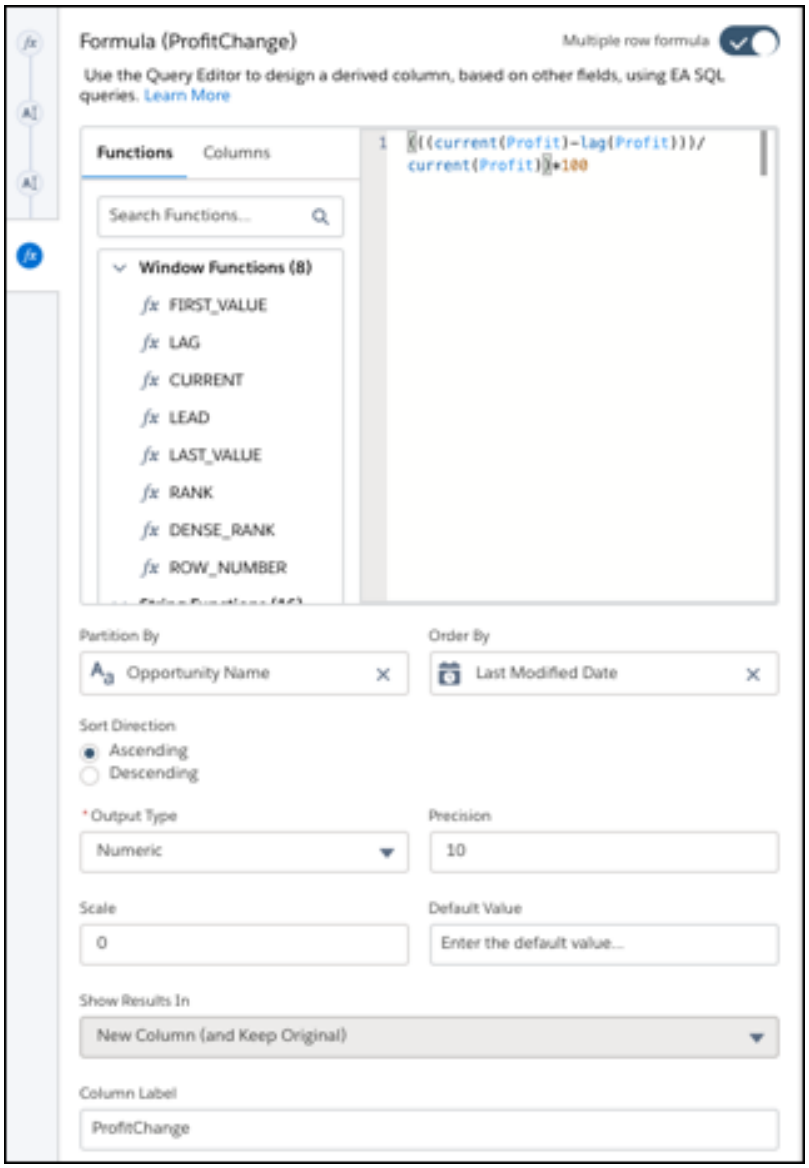
Comment : utilisez des fonctions de fenêtrage dans des formules personnalisées pour effectuer des calculs entre les lignes. Par exemple, utilisez des fonctions de fenêtrage pour calculer le pourcentage d'évolution du profit chaque fois qu'un enregistrement d'opportunité est mis à jour. L'objet Historique d'opportunité suit l'évolution des opportunités au fil du temps. Lorsque les enregistrements sont triés par ordre ascendant de date, vous pouvez observer l'historique des modifications de chaque opportunité.

Opportunity ↑	Date ↑	Profit	Volume	Stage	Account	Case	Owner	Product
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/10/17	$19,681	68	Qualification	Carroll-Rosenbaum	14	Andy Peterson	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/12/17	$28,999	65	Proposal	Jaskolski-Simonis	12	John Smith	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/13/17	$36,804	64	Perception Analysis	Lang, Russel and Abernathy	12	Wes Hardin	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/13/19	$77,481	284	Won	Skiles Inc	13	Vanessa Central	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/15/19	$58,674	288	Qualification	Smitham Inc	10	Anne Frost	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/16/16	$5,547	43	Qualification	Weber-Howell	10	Andy Peterson	Basic Internet

Pour créer une formule personnalisée avec des fonctions de fenêtrage, ajoutez une transformation Formule personnalisée à un nœud Transformer dans une recette de Préparation des données. Activez **Formule de lignes multiples** pour utiliser les fonctions de fenêtrage dans votre formule. Saisissez par exemple la formule personnalisée suivante pour calculer le pourcentage d'évolution du profit.

```
(((current(Profit)-lag(Profit)))/current(Profit))*100
```

Définissez ensuite les propriétés de fenêtrage. Définissez par exemple Partition par sur Nom de l'opportunité, Organiser par sur Date de dernière modification et Ordre de tri sur Ascendant. Sur la base de ces paramètres, la transformation combine tous les enregistrements en partitions (compartiments) sur la base du même nom d'opportunité. Elle trie ensuite les enregistrements de chaque partition par ordre ascendant sur la base de la date de dernière modification. Les enregistrements doivent être triés pour déterminer l'évolution du profit depuis la dernière mise à jour des enregistrements d'opportunité.



Lorsque vous exécutez la recette, le premier calcul de chaque partition est nul, car la fonction lag n'est pas définie pour la première ligne et aucune valeur par défaut n'est spécifiée. Toutes les valeurs suivantes dans la partition affichent le pourcentage d'évolution du profit.

Opportunity Name ↓	Last Modified Date ↑	Profit	ProfitChange	Stage
Opportunity for Abbott [3772]	2016-01-18T00:00:00.000Z	3,639	-	Qualification
Opportunity for Abbott [3772]	2016-01-26T00:00:00.000Z	7,596	52	Negotiation
Opportunity for Abbott [3772]	2016-02-03T00:00:00.000Z	12,801	41	Proposal
Opportunity for Abbott [3772]	2016-02-04T00:00:00.000Z	15,278	16	Value Proposition
Opportunity for Abbott [3772]	2016-02-06T00:00:00.000Z	4,105	-272	Negotiation
Opportunity for Abbott [3772]	2016-02-09T00:00:00.000Z	15,100	73	Decision Makers

Vous pouvez utiliser les fonctions de fenêtrage ci-dessous dans une formule.

Fonctions de fenêtrage	Description
current	Renvoie la valeur de l'enregistrement actuel dans la partition.
dense_rank	Renvoie le classement de chaque enregistrement dans la partition en fonction de l'ordre. Les classements sont consécutifs, ils ne sont pas répétés lorsque les valeurs correspondent.
first_value	Renvoie la valeur du premier enregistrement dans la partition.
lag	Renvoie la valeur de l'enregistrement précédent dans la partition.
last_value	Renvoie la valeur du dernier enregistrement dans la partition.
piste	Renvoie la valeur de l'enregistrement suivant dans la partition.
rank	Renvoie le rang de chaque enregistrement dans la partition sur la base de l'ordre. Répète le classement lorsque les valeurs sont identiques et ignore le nombre équivalent de valeurs jusqu'à la prochaine non correspondance.
row_number	Renvoie le nombre de lignes dans la partition. Incrémente de 1 à chaque ligne dans la partition.

Programme pilote Transformation intelligente pour garder une longueur d'avance

Rejoignez le programme pilote Transformation intelligente pour essayer toutes les fonctionnalités pilotes dans des recettes de Préparation des données. Le programme inclut désormais la transformation Prévisions temporelles, la transformation Cluster et la fonctionnalité de croisement dans le nœud Agréger. Les fonctionnalités pilotes peuvent évoluer avec chaque version à mesure de la disponibilité globale ou du retrait de fonctionnalités existantes, ou de l'ajout de nouvelles fonctionnalités pilotes au programme.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Nous offrons le programme pilote Transformation intelligente à une sélection de clients qui acceptent des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Chaque fonctionnalité pilote Préparation de 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. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur le programme pilote Transformation intelligente dans la Trailblazer Community.

Qui : pour pouvoir utiliser les fonctionnalités du programme pilote Transformation intelligente, l'autorisation utilisateur Activer les fonctionnalités pilotes de préparation des données doit vous être attribuée et votre organisation doit participer à ce programme pilote.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Anticipation avec les prévisions temporelles (pilote)
- Recherche de nouvelles méthodes pour segmenter vos données avec le Clustering (pilote)
- Analyse des données agrégées sous de nouveaux angles avec le croisement (pilote)

Anticipation avec les prévisions temporelles (pilote)

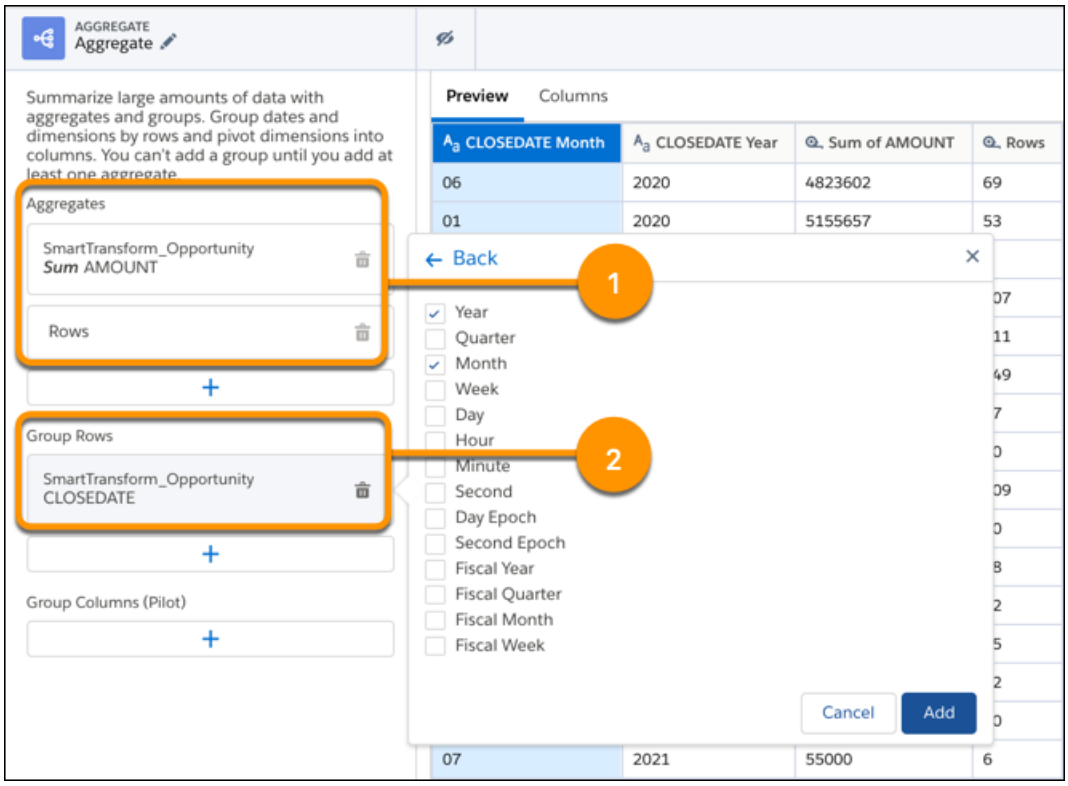
Les Prévisions temporelles permettent de prendre aujourd'hui des décisions basées sur des conditions futures prédites. Utilisez la transformation Prévisions temporelles dans une recette de Préparation de données pour établir des prévisions basées sur les données historiques. Évaluez par exemple les ventes trimestrielles.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Nous offrons le programme pilote Transformation intelligente à une sélection de clients qui acceptent des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Chaque fonctionnalité pilote Préparation de 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. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur le programme pilote Transformation intelligente dans la Trailblazer Community.

Qui : pour pouvoir utiliser la transformation Prévisions temporelles, l'autorisation utilisateur Activer les fonctionnalités pilotes de préparation des données doit vous être attribuée et votre organisation doit participer à ce programme pilote.

Comment : avant de créer une transformation Prévisions temporelles, ajoutez un nœud Agréger pour combiner les mesures de votre période de prévision. Par exemple, pour prévoir le montant total et le nombre d'opportunités des six prochains mois, ajoutez les deux mesures en tant qu'agrégats (1) et lignes de groupe par année et par mois dans la colonne Date de fermeture (2) du nœud Agréger.



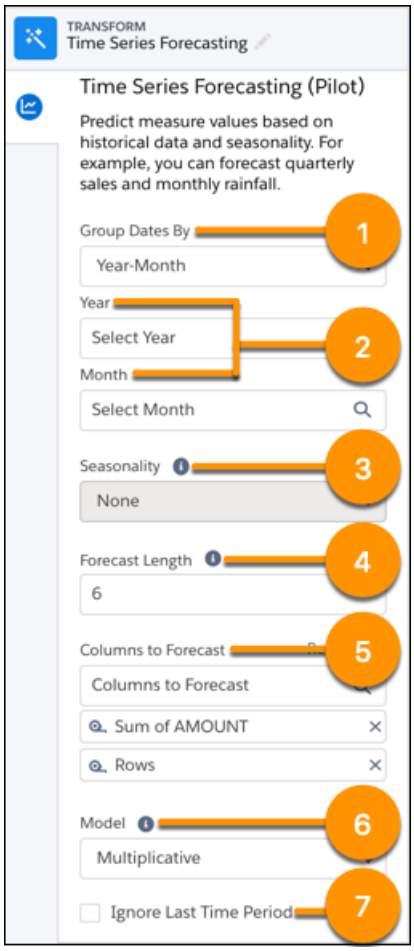
Pour ajouter une transformation Prévisions temporelles à un nœud Transformer, cliquez sur le bouton Prévisions temporelles ( ) de la barre d'outils Transformer. Choisissez l'intervalle de temps des données temporelles, par exemple semaine ou mois dans le champ Grouper les dates par (1). Sélectionnez ensuite les colonnes de dimension qui identifient les périodes associées. Par exemple, si vous regroupez les dates par année et mois, sélectionnez les colonnes d'année et de mois (2). Ces colonnes ont été créées par le nœud Agréger que vous avez précédemment créé. Vous pouvez ignorer le champ Saisonnalité (3). Cette fonctionnalité n'est pas encore disponible.

Dans le champ Longueur de la prévision (4), spécifiez le nombre de périodes auxquelles s'applique la prévision. Par exemple, si vous regroupez les dates par année et mois et définissez la longueur de la prévision sur 12, vous obtenez des prévisions pour les 12 prochains mois. Dans Colonnes à prédire (5), choisissez les colonnes de mesure à prédire (vous pouvez prédire jusqu'à cinq colonnes).

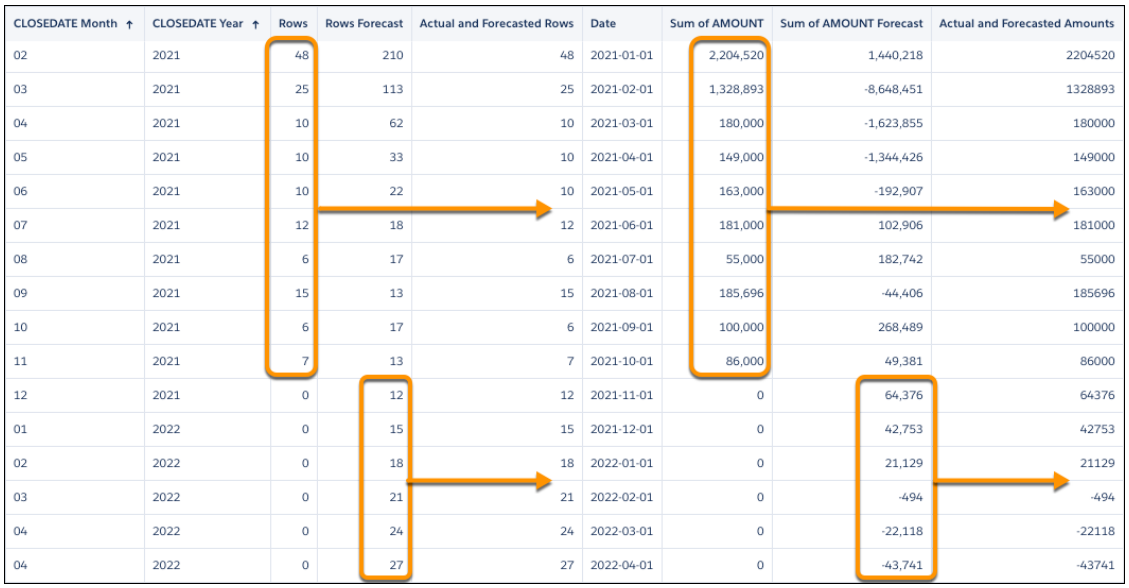
Sélectionnez ensuite le modèle de prévision à utiliser dans le champ Modèle (6).

- Additive utilise la méthode additive de Holt-Winters. Utilisez cette méthode lorsque les variations saisonnières sont à peu près constantes pendant la série.
- Multiplicative utilise la méthode multiplicative de Holt-Winters. Utilisez cette méthode lorsque les variations saisonnières changent proportionnellement à la moyenne (niveau de la série).

Si les données de la période précédente sont incomplètes, ce qui signifie que la période n'est pas terminée, sélectionnez **Ignorer la dernière période** (7). Si vous utilisez des données incomplètes, les prévisions peuvent être trompeuses.



Exécutez la recette pour afficher les prévisions. Chaque colonne de prévision affiche les résultats de chaque période. Dans l'exemple ci-dessous, les colonnes Rows Forecast et Sum of Amount Forecast affichent les prévisions. Si nécessaire, vous pouvez utiliser la fonction Coalesce pour combiner les prévisions de périodes futures avec les mesures réelles dans une seule colonne, comme affiché ici.



CLOSEDATE Month	CLOSEDATE Year	Rows	Rows Forecast	Actual and Forecasted Rows	Date	Sum of AMOUNT	Sum of AMOUNT Forecast	Actual and Forecasted Amounts
02	2021	48	210	48	2021-01-01	2,204,520	1,440,218	2204520
03	2021	25	113	25	2021-02-01	1,328,893	-8,648,451	1328893
04	2021	10	62	10	2021-03-01	180,000	-1,623,855	180000
05	2021	10	33	10	2021-04-01	149,000	-1,344,426	149000
06	2021	10	22	10	2021-05-01	163,000	-192,907	163000
07	2021	12	18	12	2021-06-01	181,000	102,906	181000
08	2021	6	17	6	2021-07-01	55,000	182,742	55000
09	2021	15	13	15	2021-08-01	185,696	-44,406	185696
10	2021	6	17	6	2021-09-01	100,000	268,489	100000
11	2021	7	13	7	2021-10-01	86,000	49,381	86000
12	2021	0	12	12	2021-11-01	0	64,376	64376
01	2022	0	15	15	2021-12-01	0	42,753	42753
02	2022	0	18	18	2022-01-01	0	21,129	21129
03	2022	0	21	21	2022-02-01	0	-494	-494
04	2022	0	24	24	2022-03-01	0	-22,118	-22118
04	2022	0	27	27	2022-04-01	0	-43,741	-43741

Remarque: Lorsque vous exécutez la recette, pour produire des prévisions sur chaque période, la transformation remplit en arrière-plan les lignes des périodes manquantes, en saisissant 0 pour les colonnes prédites et null pour les autres colonnes.

Recherche de nouvelles méthodes pour segmenter vos données avec le Clustering (pilote)

Pour segmenter les lignes de données en clusters distincts en fonction de caractéristiques communes, utilisez la transformation Cluster dans une recette de Préparation des données. Vous pouvez par exemple segmenter les comptes en cluster par secteur d'activité, notation, nombre d'employés et chiffre d'affaires annuel. Les clusters permettent d'identifier des opportunités de vente incitative de produits et services pour chaque compte en fonction d'autres comptes dans le même cluster.

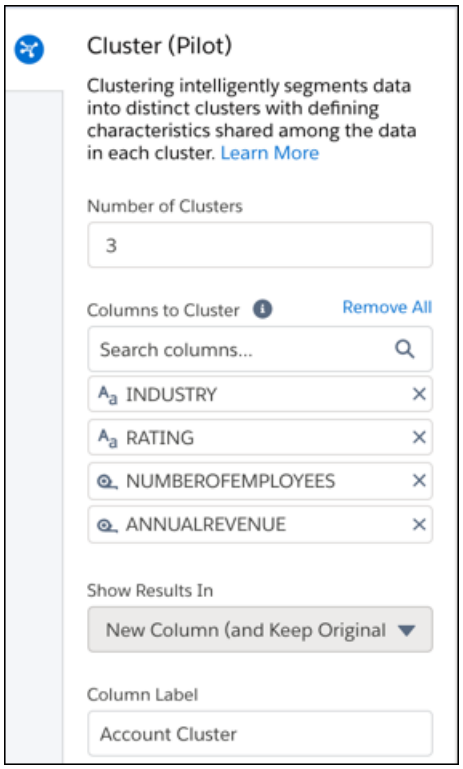
Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Nous offrons le programme pilote Transformation intelligente à une sélection de clients qui acceptent des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Chaque fonctionnalité pilote Préparation de 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. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur le programme pilote Transformation intelligente dans la Trailblazer Community.

Qui : pour pouvoir utiliser la transformation Cluster, l'autorisation utilisateur Activer les fonctionnalités pilotes de préparation des données doit vous être attribuée et votre organisation doit participer à ce programme pilote.

Comment : pour ajouter une transformation Cluster à un nœud Transformer dans une recette de Préparation des données, cliquez sur le bouton Cluster ( ). Pour configurer la transformation, saisissez le nombre de clusters et les colonnes (mesures ou dimensions) utilisées pour déterminer des clusters.

Vous pouvez par exemple segmenter les comptes en créant des clusters par secteur d'activité, notation, nombre d'employés et chiffre d'affaires annuel.

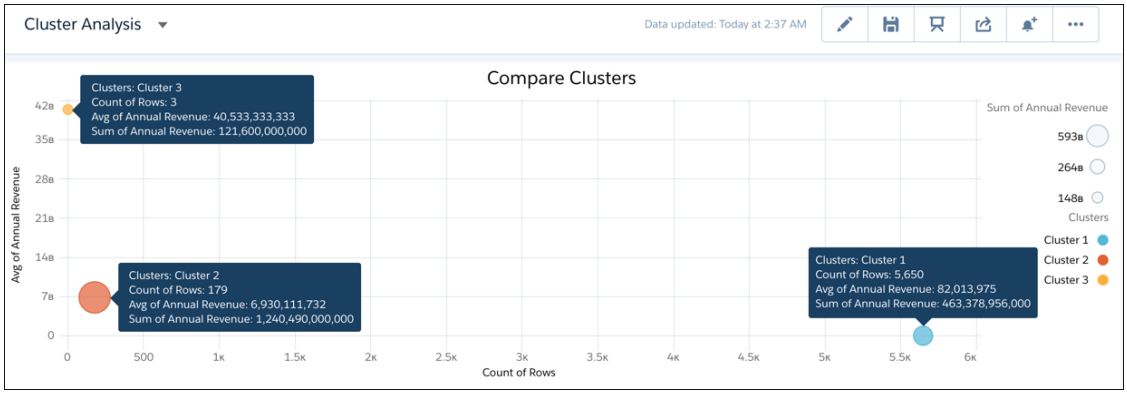


Après avoir exécuté la recette, chaque compte est attribué à un cluster.

Account Cluster	Account Name	Number of Employees	Annual Revenue	Industry ↓	Rating
Cluster 1	US Wirefree	112,327	1,350,000,000	Utilities	Hot
Cluster 1	Tru Vue	71,721	1,110,000,000	Utilities	Cool
Cluster 1	Softura	100,997	1,500,000,000	Utilities	Hot
Cluster 1	Bbk Holding Company	103,478	1,440,000,000	Utilities	Warm
Cluster 2	Internap	38	5,150,000,000	Utilities	Warm
Cluster 2	Vertical Venture DOT Co	153	5,030,000,000	Utilities	Hot
Cluster 2	Digicon Imaging	61	6,530,000,000	Utilities	Warm
Cluster 2	Springer-Miller Systems	8,986	8,630,000,000	Utilities	Cool

L'algorithme de clustering détermine les clusters en fonction de l'ensemble de valeurs collectives des colonnes sélectionnées. Par exemple, les comptes qui ont le même secteur d'activité et la même notation peuvent être placés dans différents clusters si le nombre d'employés et le chiffre d'affaires annuel ne correspondent pas à la même plage déterminée par l'algorithme.

Vous pouvez ensuite élaborer un tableau de bord pour recueillir des connaissances sur les comptes de chaque cluster. Par exemple, bien que le Cluster 3 présente le chiffre d'affaires annuel moyen le plus élevé (environ 40 milliards de dollars), il contient trois comptes seulement. Si aucune connaissance n'est générée à partir des clusters, vous pouvez créer un ensemble de clusters différent pour référencer d'autres caractéristiques importantes, telles que les produits achetés et les types d'opportunité.



Analyse des données agrégées sous de nouveaux angles avec le croisement (pilote)

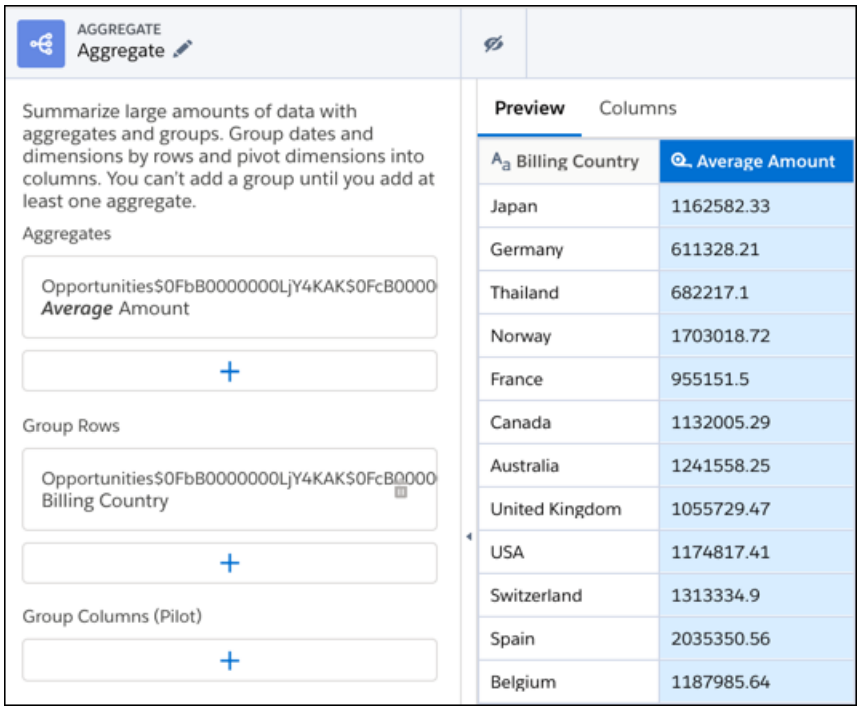
Utilisez le croisement pour regrouper des métriques importantes par dimensions dans des colonnes. Vous pouvez par exemple regrouper le chiffre d'affaires total de chaque pays par type de compte afin d'analyser le chiffre d'affaires de chaque combinaison de pays et de type de compte. Pour croiser des dimensions en tant que colonnes, utilisez le nœud Agréger dans une recette de Préparation des données.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

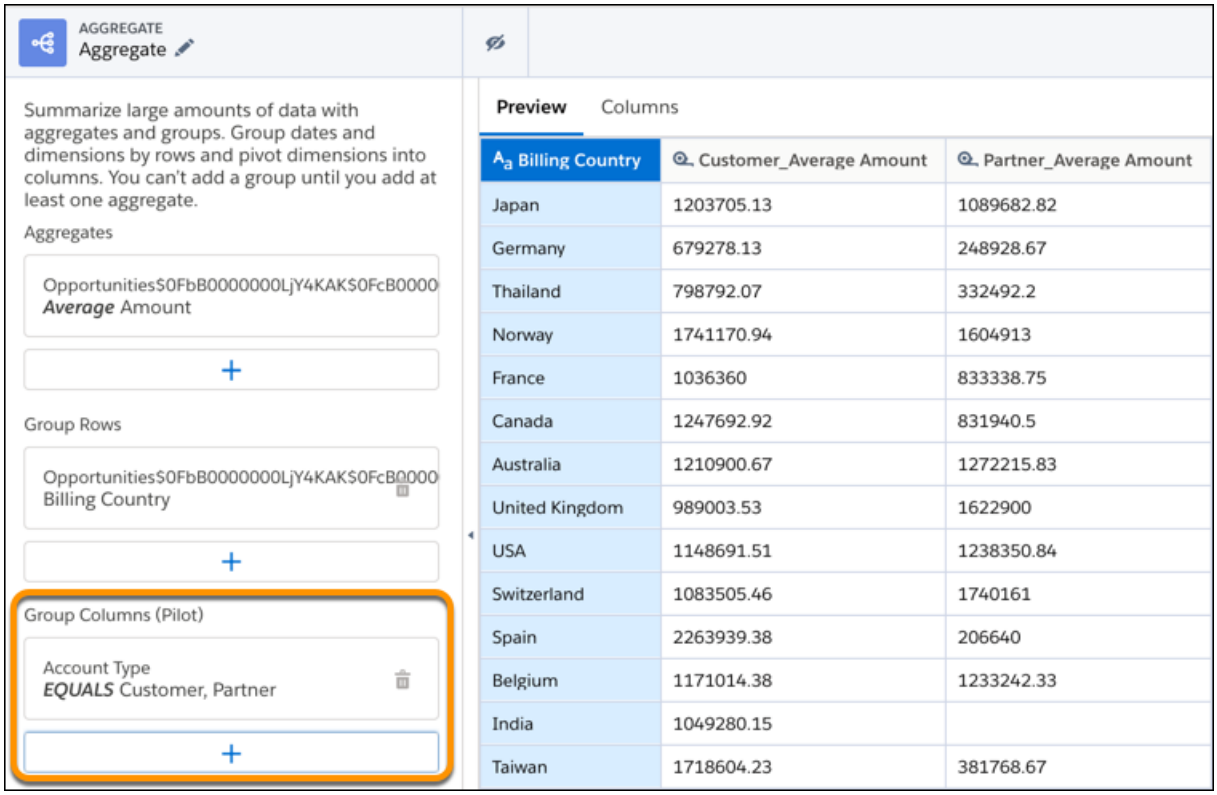
Nous offrons le programme pilote Transformation intelligente à une sélection de clients qui acceptent des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Chaque fonctionnalité pilote Préparation de 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. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur le programme pilote Transformation intelligente dans la Trailblazer Community.

Qui : pour pouvoir utiliser la fonctionnalité de croisement dans un nœud Agréger, l'autorisation utilisateur Activer les fonctionnalités pilotes de préparation des données doit vous être attribuée et votre organisation doit participer à ce programme pilote.

Comment : utilisez le croisement pour segmenter des lignes agrégées par d'autres dimensions. Par exemple, vous avez agrégé le montant d'opportunité moyen par pays et souhaitez ajouter le type de compte.



Pour segmenter le montant moyen par type de compte, ajoutez le Type de compte dans le champ Regrouper les colonnes (pilote) du nœud Agréger. Chaque valeur de la dimension est affichée dans une colonne séparée.



La préparation des données nomme les colonnes croisées en fonction des agrégats et des valeurs des colonnes de groupe, Customer_Average Amount et Partner_Average Amount dans cet exemple. En utilisant un tableau croisé dynamique, vous pouvez comparer rapidement les métriques de clients et de partenaires pour chaque pays. Vous pouvez également trier par chaque mesure afin de déterminer quel pays génère le montant moyen le plus élevé pour les clients et les partenaires.

Tenez compte des valeurs suivantes en utilisant la fonctionnalité de croisement dans le nœud Agréger :

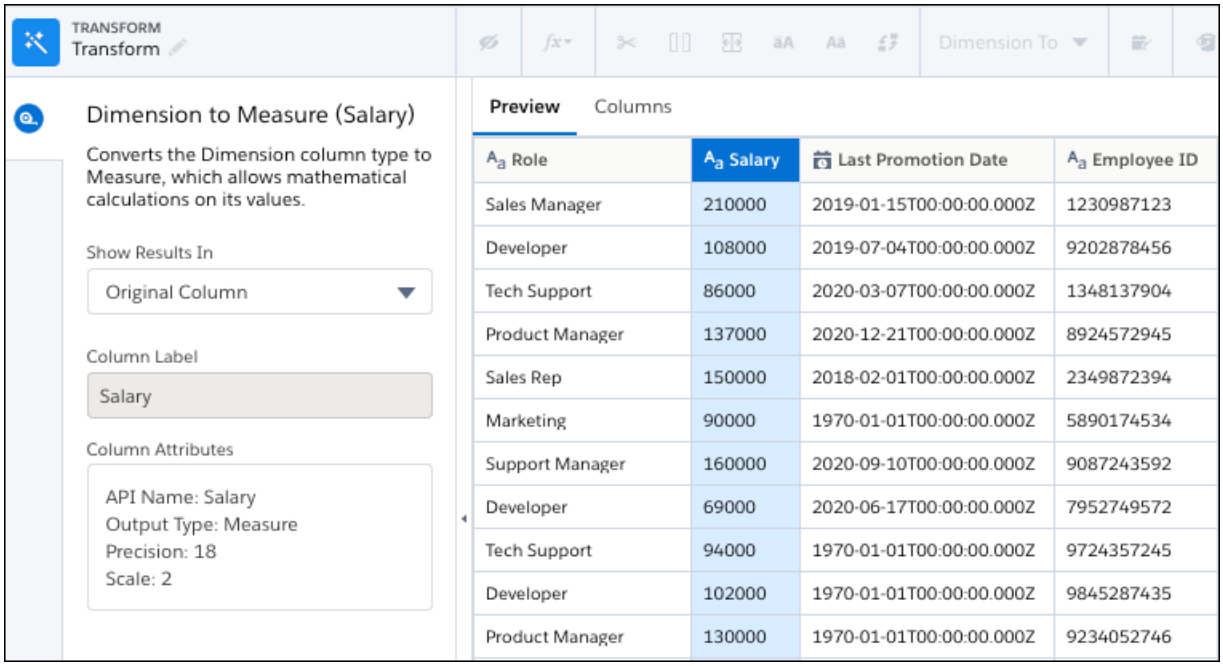
- Vous devez ajouter un agrégat avant d'ajouter un regroupement.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à deux colonnes au champ Colonnes de groupe (pilote).
- Puisque le croisement augmente le nombre de colonnes, retenez que le nœud Agréger peut créer jusqu'à 5000 colonnes. Si cette limite est dépassée, vous pouvez diminuer le nombre de colonnes en changeant les agrégats et les regroupements de lignes et de colonnes.

Nettoyage de vos données en standardisant le format des valeurs de colonne

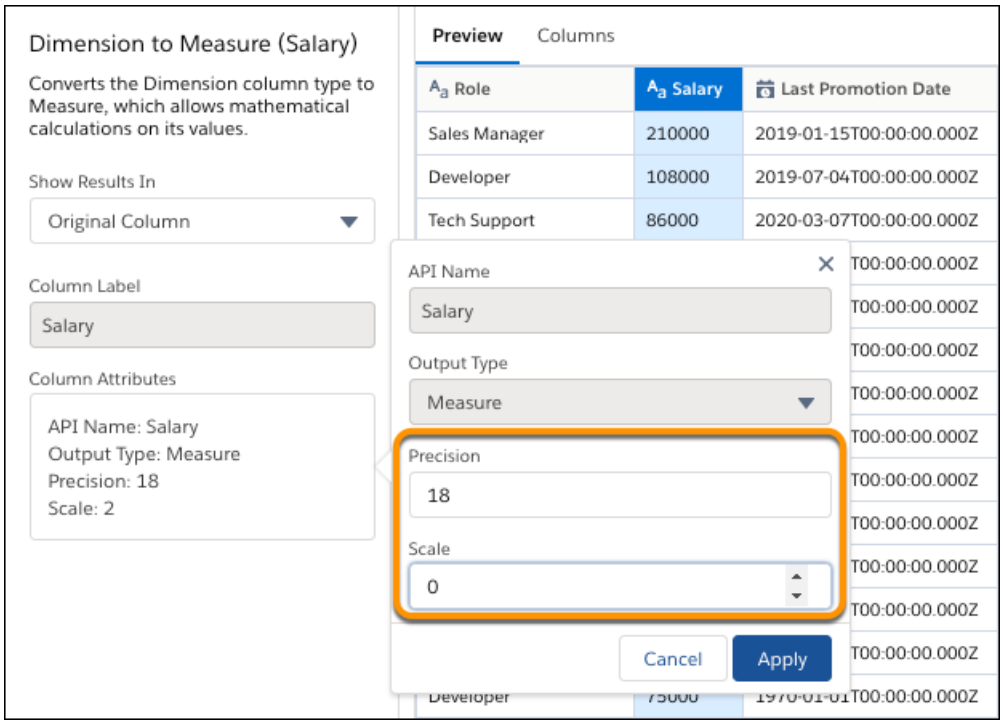
Lorsque vous intégrez des données à une recette de Préparation des données, les valeurs de colonne peuvent présenter des formats incohérents ou indésirables. Vous pouvez désormais définir la précision et une échelle pour les colonnes de mesure, la longueur en caractères pour les colonnes de dimension et des formats de dates pour les colonnes de date dans les transformations suivantes : Modifier les attributs, Dimension en Mesure, Mesure en Dimension et Formule.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : vous créez par exemple une recette de Préparation des données pour nettoyer les données de vos employés. Pour convertir le type de colonne Salaire de dimension en mesure, vous ajoutez la transformation Dimension en Mesure.



Pour définir le nombre de chiffres après la virgule, cliquez sur la case Attributs de colonne, puis définissez l'échelle sur 0.



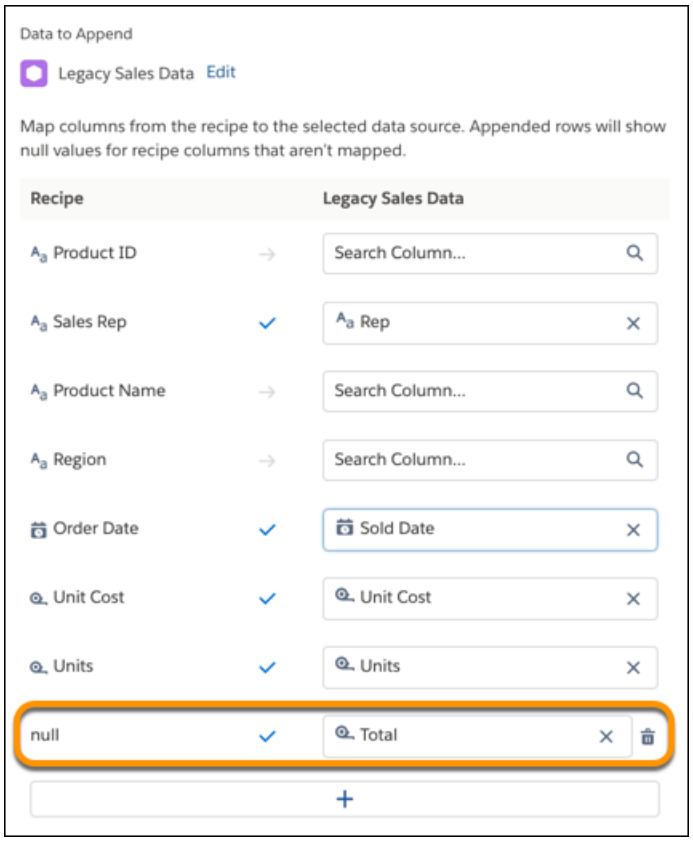
Ajout de lignes à partir de sources de données disjointes

Vous pouvez désormais ajouter des données dont les colonnes sont différentes de celles de la recette. Lorsque vous empilez des lignes de sources différentes en utilisant un nœud Ajouter, parfois les colonnes d'une source n'existent pas dans l'autre. Le nœud Ajouter d'une recette Préparation des données prend désormais en charge les colonnes de la source de données droite qui n'existent pas dans la gauche.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : en configurant un nœud Ajouter, vous mappez les colonnes de la source droite avec la gauche. Pour inclure une colonne de la droite qui n'existe pas dans la gauche, cliquez sur **+** (sous les colonnes mappées) pour ajouter un mappage de colonnes, puis ajouter la colonne droite. Laissez la colonne gauche vide.

Dans cet exemple, vous ajoutez les données de ventes héritées, qui contiennent une colonne Total, à vos données de ventes actuelles, qui n'ont pas de colonne Total.



Pour la colonne non mappée, le nœud Ajouter insère des valeurs nulles ou des zéros (si la gestion des mesures nulles est activée) pour toutes les lignes qui proviennent de la source gauche. Dans cet aperçu, des zéros sont insérés pour les lignes de la source gauche.

Preview | Columns

Product ID	Sales Rep	Product Name	Region	Order Date	Unit Cost	Units	Total
P-10500	Sorvino	Pen	West	2020-09-27T00:00:00.000Z	4.99	76	0.00
B-12345	Thompson	Binder	West	2020-10-14T00:00:00.000Z	19.99	57	0.00
P-35000	Andrews	Pencil	Central	2020-10-31T00:00:00.000Z	1.29	14	0.00
B-12345	Jardine	Binder	Central	2020-11-17T00:00:00.000Z	19.99	11	0.00
B-12345	Jardine	Binder	Central	2020-12-04T00:00:00.000Z	19.99	94	0.00
B-12345	Andrews	Binder	Central	2020-12-21T00:00:00.000Z	19.99	28	0.00
	Jones	Pencil		2019-01-06T00:00:00.000Z	1.29	95	122.55
	Kivell	Binder		2019-01-23T00:00:00.000Z	19.99	50	999.50
	Jardine	Pencil		2019-02-09T00:00:00.000Z	1.29	36	46.44
	Gill	Pen		2019-02-26T00:00:00.000Z	4.99	27	134.73
	Sorvino	Pencil		2019-03-15T00:00:00.000Z	1.29	56	72.24
	Jones	Binder		2019-04-01T00:00:00.000Z	19.99	60	1199.40

Accélération de l'exécution des recettes utilisant des sources de jeux de données

Auparavant, lorsque vous exécutiez une recette, Tableau CRM préparait chaque source avant de transformer ses données. Si la source était référencée dans plusieurs recettes, Tableau CRM la préparait plusieurs fois. Désormais, Tableau CRM prépare les jeux de données lorsqu'ils sont créés et stocke les résultats dans la mémoire cache. Lors de l'exécution d'une recette qui utilise le jeu de données, Tableau CRM extrait de jeux de données préparé de la mémoire cache. Avec une étape en moins, l'exécution de la recette est plus rapide.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : cette amélioration des performances fonctionne avec des recettes qui ont un jeu de données en tant que source et lorsque le jeu de données remplit l'un des critères ci-dessous.

- Le jeu de données est une entrée d'une recette planifiée
- Le jeu de données a été créé par un flux de données ou une recette créée, modifiée ou exécutée au cours des sept derniers jours.
- Le jeu de données a été créé par un chargement de fichier CSV ou l'API de données externes.

Remarque: Si une recette ne trouve pas la mémoire cache, Tableau CRM prépare de nouveau le jeu de données.

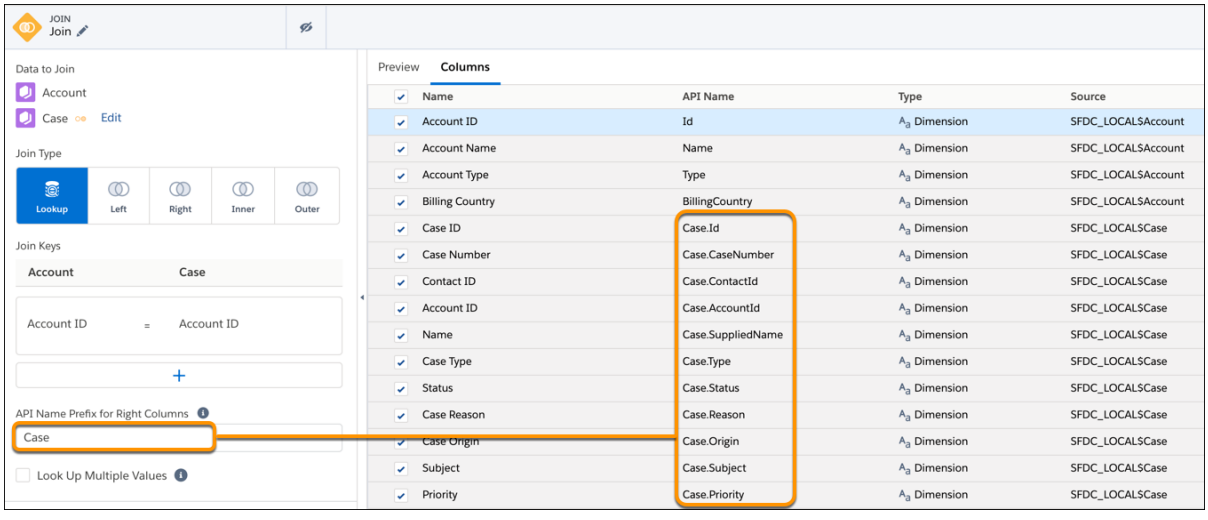
Autres améliorations de la préparation des données

Évitez les conflits de nom d'API lorsque vous joignez des données et accélérez la prévisualisation des modifications pour les nœuds Entrée.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : examinez ces mises à jour de version.

- Pour empêcher les conflits de nom d'API entre les colonnes de sources de données gauche et droite d'un nœud Joindre, saisissez un préfixe. Le nœud Joindre applique le préfixe aux colonnes de la source de données droite.



- Lorsque vous ajoutez un nœud Entrée à une recette de Préparation des données, par défaut, seules les 100 colonnes premières colonnes de la vue sont affichées. Vous pouvez afficher toutes les colonnes si nécessaire.

Exécution intelligente de recettes et de flux de données avec la planification prioritaire

Les exécutions de petites recettes et de petits flux de données doivent-elles attendre la fin des exécutions plus longues ? La planification prioritaire des recettes et des flux de données gère automatiquement votre file d'attente d'exécution. Elle donne la priorité aux exécutions plus petites et plus rapides tout en s'assurant que les grandes et longues exécutions se terminent à temps. La priorité est automatiquement calculée en fonction de facteurs tels que le temps d'exécution historique, la taille d'entrée de jeu de données et la taille de fichier CSV.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : la planification prioritaire est pratique pour gérer les pics de trafic occasionnels en file d'attente. Si votre file d'attente n'est jamais longue ou si elle est souvent longue, la planification prioritaire n'est pas aussi utile. Activez la fonctionnalité à l'avance pour gérer votre file d'attente, pas lorsque vous constatez que votre file d'attente est surchargée. Cette fonctionnalité n'augmente pas le nombre maximal d'exécutions simultanées.

Par exemple, vous planifiez l'exécution de trois recettes en même temps. La recette qui contient le plus grand nombre de lignes est exécutée pendant 30 minutes. Les deux autres recettes contiennent moins de lignes et sont exécutées pendant trois minutes. La requête d'exécution de la longue recette arrive une milliseconde avant les requêtes plus courtes. Sans la planification prioritaire, les exécutions demandées sont mises en file d'attente selon le principe du premier entré, premier sorti. Par conséquent, les petites les exécutions doivent attendre 30 minutes avant la fin des grandes exécutions. Avec la planification prioritaire, les petites recettes sont exécutées en premier, car plus rapides, et suivies de l'exécution la plus longue. Si une exécution prioritaire est toujours en attente devant une exécution plus longue, la file d'attente bascule temporairement vers le principe du premier entré, premier sorti, une heure après la requête planifiée.

Comment : dans Configuration, saisissez `Analytics`, sélectionnez **Paramètres**, puis **Planification prioritaire pour les flux de données**. Vous pouvez désactiver la fonctionnalité à tout moment pour rétablir le principe du premier entré, premier sorti.

Modèles et applications Analytics prédéfinis

Rationalisez l'élaboration de vos applications, tableaux de bord et récits avec un modèle Tableau CRM adapté à votre secteur d'activité. Recueillez de nouvelles connaissances sur les activités de votre équipe dans les tableaux de bord Revenue Operations, explorez les principaux contributeurs avec la modélisation Einstein Discovery, améliorez les performances des agences bancaires en utilisant le tableau de bord de gestion des agences, et favorisez la rétention des clients avec les nouvelles applications Analytics for Loyalty et Rebate Analytics.

DANS CETTE SECTION :

Examen des activités de votre équipe pour améliorer les taux de conclusion

Le nouveau tableau de bord Activity Intelligence de l'application Revenue Operations Analytics afficher les activités, le pipeline et les affaires conclues de votre équipe. Il indique les membres de l'équipe qui sont en retard par rapport à leurs objectifs et qui ont besoin d'un accompagnement. Vous pouvez consulter des détails sur les performances individuelles et le statut des opportunités du pipeline, triées par taille. Vous pouvez adapter les activités d'un membre de l'équipe pour sécuriser le meilleur taux de conclusion possible et l'améliorer.

Gain de nouveaux comptes avec la modélisation Einstein Discovery

L'application Revenue Operations Analytics génère désormais un modèle Einstein Discovery qui recommande de nouvelles méthodes pour améliorer les taux de conclusion de votre équipe commerciale. Ce modèle inclut des connaissances sur les principaux contributeurs au résultat, c'est-à-dire les facteurs dont l'impact positif et négatif sur les prévisions est le plus élevé. Vous pouvez modifier le modèle pour mieux comprendre les activités qui déterminent vos taux de conclusion.

Ajustement de vos efforts commerciaux en comprenant les principaux contributeurs des prévisions de chiffre d'affaires

Pour orienter vos efforts commerciaux, vous pouvez examiner les contributeurs positifs et négatifs qui impactent les prévisions commerciales dans le nouveau graphique de l'application Analytics Revenue Operations. En comprenant les facteurs qui affectent vos prévisions, vous pouvez mieux prédire les activités susceptibles d'augmenter le chiffre d'affaires. Par exemple, si les prévisions positives sont fortement corrélées aux comptes Enterprise et les prévisions négatives fortement associées aux nouveaux comptes, vous pouvez concentrer vos efforts sur les comptes Enterprise.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Choix du type de compte dans l'application Analytics for Healthcare

Amélioration des opérations dans les agences dans l'application Analytics for Retail Banking

Création d'applications avec ou sans historique des pistes

Analyse des foyers et identification d'opportunités de vente croisée

Accélération de la configuration des prédictions

Contrôle de l'engagement des clients avec les connaissances des événements de vie

Augmentation de l'engagement des membres avec Einstein Discovery for Loyalty

Analyse de la fidélité des clients et développement de votre activité

Surveillance de la conformité des prix en magasin avec Analytics for Consumer Goods

Analyse des programmes de remise et stimulation de votre activité avec les Rebate Analytics

Surveillance des performances des canaux d'engagement et amélioration de l'expérience client

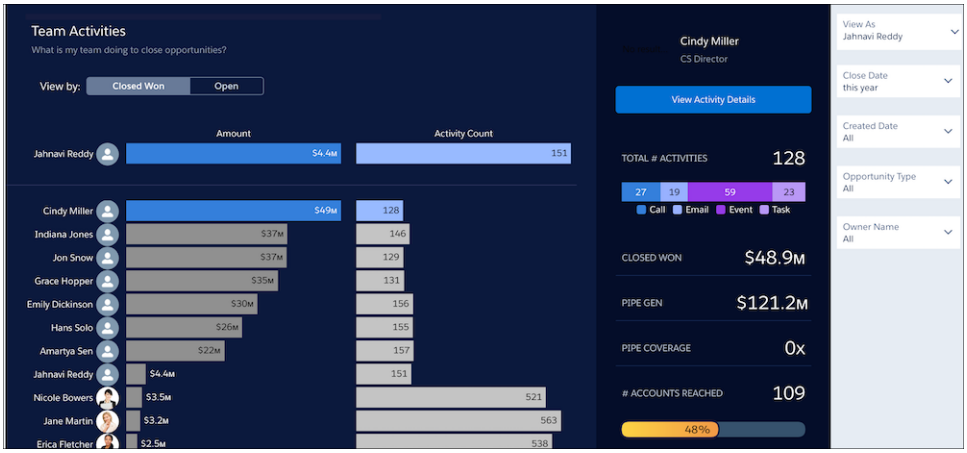
Examen des activités de votre équipe pour améliorer les taux de conclusion

Le nouveau tableau de bord Activity Intelligence de l'application Revenue Operations Analytics afficher les activités, le pipeline et les affaires conclues de votre équipe. Il indique les membres de l'équipe qui sont en retard par rapport à leurs objectifs et qui ont besoin d'un accompagnement. Vous pouvez consulter des détails sur les performances individuelles et le statut des opportunités du pipeline, triées par taille. Vous pouvez adapter les activités d'un membre de l'équipe pour sécuriser le meilleur taux de conclusion possible et l'améliorer.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Revenue Operations Analytics**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application. Lorsque l'application Revenue Operations Analytics est créée, ouvrez le nouveau tableau de bord **Activity Intelligence** pour afficher dans les comptes de votre équipe commerciale les graphiques et les données des activités associées aux taux de conclusion. Les activités comprennent les appels, les e-mails et les événements, notamment les réunions planifiées, et les tâches, par exemple des rappels.

Si vous avez déjà une application Revenue Operations Analytics, vous pouvez la mettre à niveau pour afficher les nouvelles fonctionnalités. Pour mettre à niveau votre application, depuis la page d'accueil de Tableau CRM, cliquez sur **Nouvelle version disponible**, puis suivez les instructions de l'assistant. Notez que la mise à niveau d'une application retire toutes les personnalisations effectuées.



Gain de nouveaux comptes avec la modélisation Einstein Discovery

L'application Revenue Operations Analytics génère désormais un modèle Einstein Discovery qui recommande de nouvelles méthodes pour améliorer les taux de conclusion de votre équipe commerciale. Ce modèle inclut des connaissances sur les principaux contributeurs au résultat, c'est-à-dire les facteurs dont l'impact positif et négatif sur les prévisions est le plus élevé. Vous pouvez modifier le modèle pour mieux comprendre les activités qui déterminent vos taux de conclusion.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

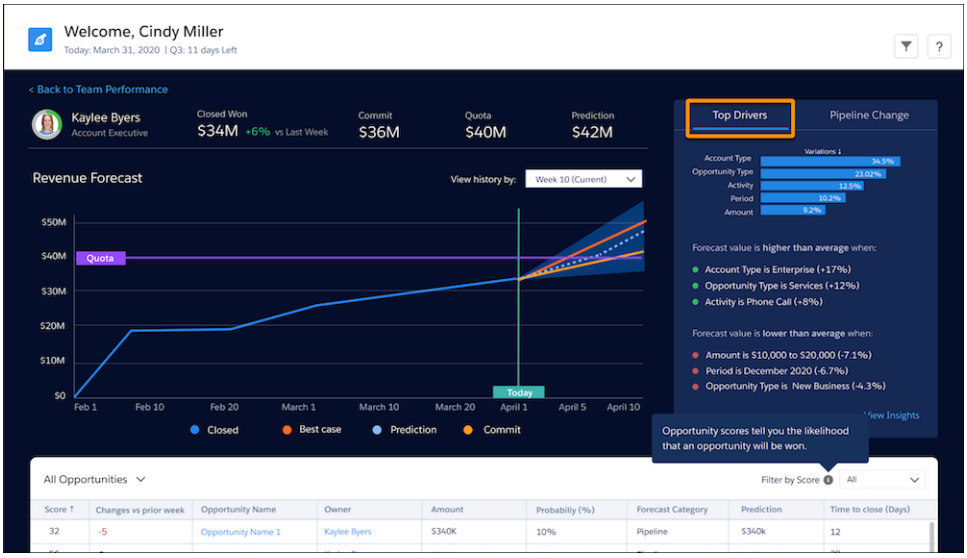
Comment : dans Tableau CRM Analytics Studio, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Application**. Recherchez et sélectionnez **Revenue Operations Analytics**, puis suivez les instructions de l'assistant pour créer votre application. La création d'application inclut la génération d'un récit Einstein Discovery Likelihood to Win qui permet de modéliser l'augmentation des taux de conclusion. Si vous avez déjà une application, nous recommandons de créer une autre application Analytics Revenue Operations.

Ajustement de vos efforts commerciaux en comprenant les principaux contributeurs des prévisions de chiffre d'affaires

Pour orienter vos efforts commerciaux, vous pouvez examiner les contributeurs positifs et négatifs qui impactent les prévisions commerciales dans le nouveau graphique de l'application Analytics Revenue Operations. En comprenant les facteurs qui affectent vos prévisions, vous pouvez mieux prédire les activités susceptibles d'augmenter le chiffre d'affaires. Par exemple, si les prévisions positives sont fortement corrélées aux comptes Enterprise et les prévisions négatives fortement associées aux nouveaux comptes, vous pouvez concentrer vos efforts sur les comptes Enterprise.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : piloté par le nouveau modèle Einstein Discovery Likelihood to Win, le tableau de bord **Revenue Operations** affiche des connaissances prévisionnelles pour les membres de votre équipe commerciale. Pour afficher le nouveau widget **Principaux contributeurs**, cliquez sur **Afficher les prévisions** qui présente des métriques individuelles. Le widget affiche les trois principaux contributeurs qui impactent les prévisions positives et négatives d'un membre de l'équipe.



Générateur d'applications Analytics

Rationalisez l'élaboration de tableaux de bord avec des composants réutilisables (globalement disponibles), créez des données plus réactives avec des actions configurables et des actions en masse, et ajoutez des détails personnalisés aux widgets numériques sans encombrer votre tableau de bord.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de l'élaboration de tableaux de bord avec des composants réutilisables (globalement disponible)

Les composants de tableau de bord sont des types de widget qui contiennent d'autres widgets et d'autres pages. Ils facilitent la réutilisation et la gestion de groupes de graphiques, de tableaux, de filtres, de texte, et davantage, dans des tableaux de bord multiples. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible.

Ajout d'un texte personnalisé et de visualisations aux info-bulles des widgets numériques

Vous souhaitez afficher des informations supplémentaires sur les indicateurs de performance clés sans encombrer les tableaux de bord ? L'info-bulle d'un widget numérique peut désormais inclure un texte dynamique et une visualisation pour présenter plus de détails lors du survol des métriques métiers importantes d'un tableau de bord. Par exemple, dans un widget numérique qui affiche le chiffre d'affaires total, ajoutez à l'info-bulle un graphique qui répartit le chiffre d'affaires par secteur d'activité, et un texte dynamique qui indique le secteur le plus performant.

Exécution d'action n'importe où sur n'importe quelles données et jusqu'à 100 enregistrements à la fois

En créant des tableaux de données interactifs, vous imaginez vos utilisateurs exécuter une action rapide, par exemple ouvrir un enregistrement ou consigner un appel dans diverses colonnes. Auparavant, vous deviez identifier la source de données ou le propriétaire de la requête du tableau et lui demander de configurer des actions personnalisées. Désormais, vous pouvez configurer les actions vous-même, même si vous n'avez pas accès en lecture aux données. La configuration d'actions n'importe où combinée à la fonctionnalité d'action en un seul clic permet de définir instantanément des données réactives. Vous pouvez également permettre aux utilisateurs d'exécuter des actions en masse sur 100 enregistrements à la fois. Vous pouvez par exemple permettre à un responsable commercial qui consulte la liste des opportunités de son équipe de cliquer pour recevoir des alertes sur tous les enregistrements qui ont passé leur date de fermeture.

Utilisation de SQL avec Tableau CRM Direct Data (bêta)

Pour étendre l'analyse de vos données Snowflake et recueillir plus de connaissances, vous pouvez désormais exécuter des requêtes SQL sur des jeux de données live. Écrivez des requêtes SQL pour calculer des cas métiers courants tels que le ratio coût sur chiffre d'affaires, appliquer un tri avancé à vos données et travailler avec des formules de fonction de fenêtrage.

Regroupement jusqu'à six champs de données dans l'explorateur

L'analyse des jeux de données volumineux nécessite parfois un plus grand nombre de groupes de données. Vous pouvez désormais regrouper vos données par six champs de dimension ou de date dans les graphiques et les tableaux de l'explorateur. Auparavant, vous deviez modifier les requêtes SAQL ou les fichiers JSON pour inclure plus de quatre regroupements de vos données.

Nouveautés dans le langage SAQL

Si vous connaissez le langage SQL (Structured Query Language), vous allez maîtriser la propre version SQL de Tableau CRM (bêta) (auparavant appelé Einstein Analytics). En langage SAQL, vous pouvez mapper des caractères uniques et des modèles trouvés n'importe où dans une chaîne avec le nouvel opérateur `like` et sélectionner un sous-ensemble aléatoire de votre jeu de données avec le mot-clé `sample`.

Simplification de l'élaboration de tableaux de bord avec des composants réutilisables (globalement disponible)

Les composants de tableau de bord sont des types de widget qui contiennent d'autres widgets et d'autres pages. Ils facilitent la réutilisation et la gestion de groupes de graphiques, de tableaux, de filtres, de texte, et davantage, dans des tableaux de bord multiples. Cette fonctionnalité est désormais globalement disponible.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

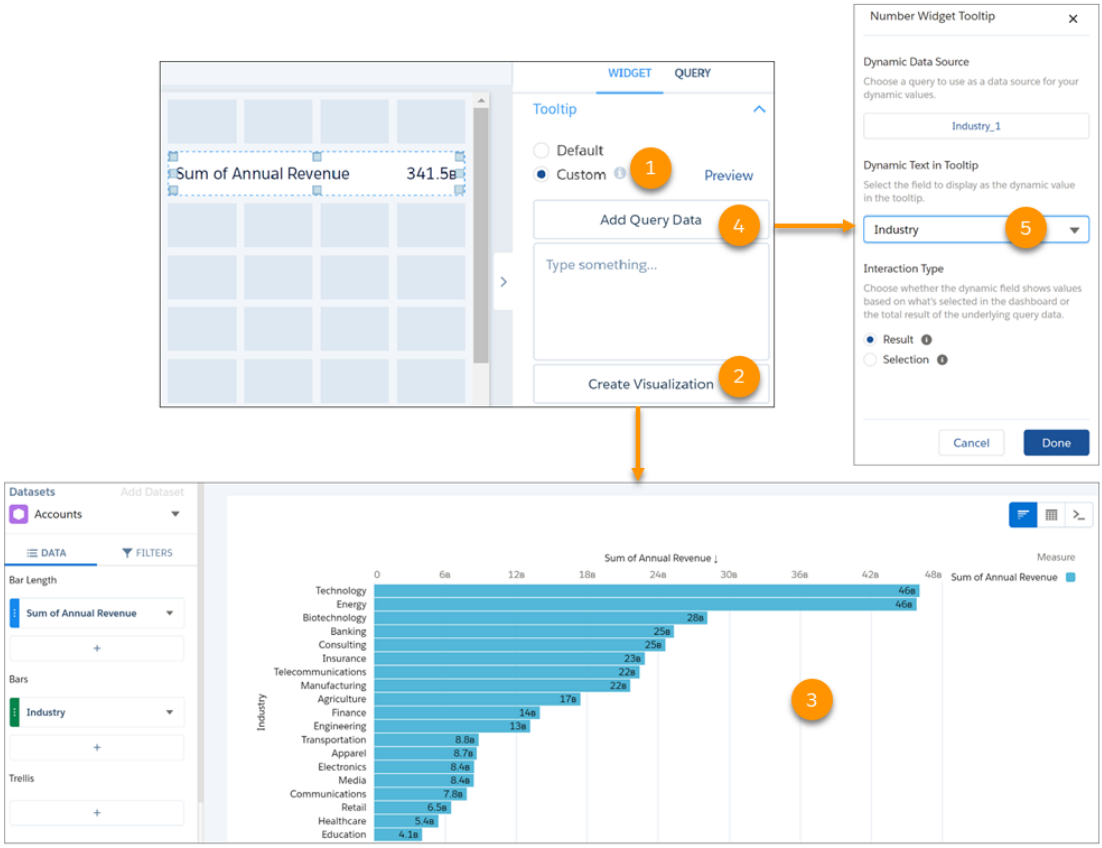
Aide de Salesforce : Création et gestion de tableaux de bord avec des composants de tableau de bord réutilisables (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout d'un texte personnalisé et de visualisations aux info-bulles des widgets numériques

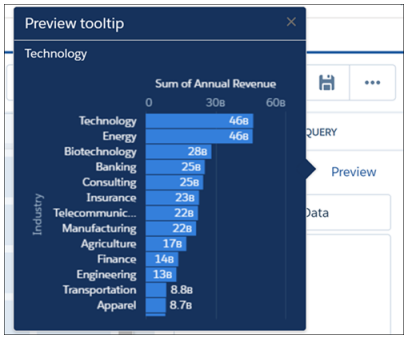
Vous souhaitez afficher des informations supplémentaires sur les indicateurs de performance clés sans encombrer les tableaux de bord ? L'info-bulle d'un widget numérique peut désormais inclure un texte dynamique et une visualisation pour présenter plus de détails lors du survol des métriques métiers importantes d'un tableau de bord. Par exemple, dans un widget numérique qui affiche le chiffre d'affaires total, ajoutez à l'info-bulle un graphique qui répartit le chiffre d'affaires par secteur d'activité, et un texte dynamique qui indique le secteur le plus performant.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans cet exemple, lorsque le widget numérique du chiffre d'affaires total est sélectionné dans le tableau de bord, sélectionnez **Personnalisé** dans la section info-bulle du panneau des propriétés du widget (1). Pour inclure un graphique, cliquez sur **Créer une visualisation** (2). Après avoir sélectionné le jeu de données Compte, créez un graphique en barres horizontales qui présente la somme du chiffre d'affaires par secteur d'activité dans l'ordre descendant (3). Pour souligner dans l'info-bulle le secteur d'activité qui totalise le chiffre d'affaires le plus élevé, cliquez sur **Ajouter les données à la requête** (4). Après avoir sélectionné la requête Secteur d'activité en tant que source de données, définissez **Secteur d'activité** en tant que champ à référencer dans le texte personnalisé de l'info-bulle (5).



Cliquez sur **Prévisualiser** pour vérifier l'affichage de l'info-bulle, puis enregistrez vos modifications.

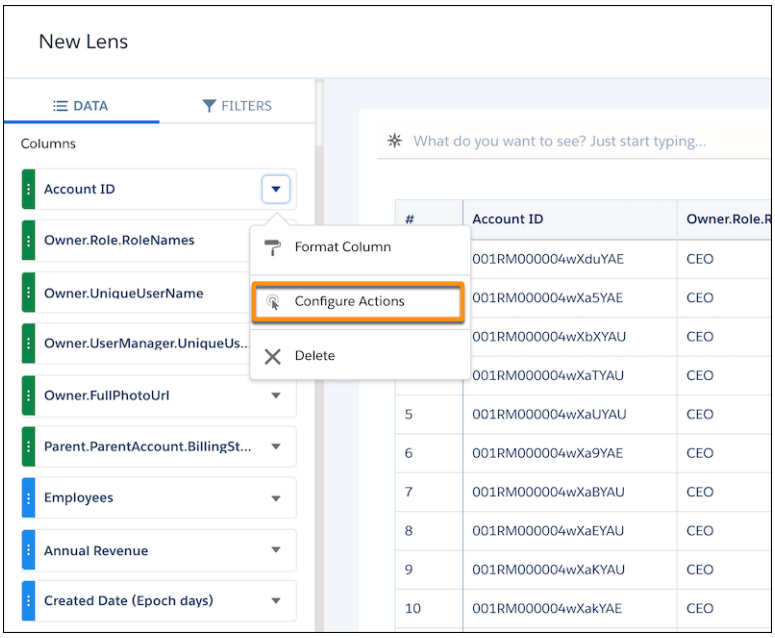


Exécution d'action n'importe où sur n'importe quelles données et jusqu'à 100 enregistrements à la fois

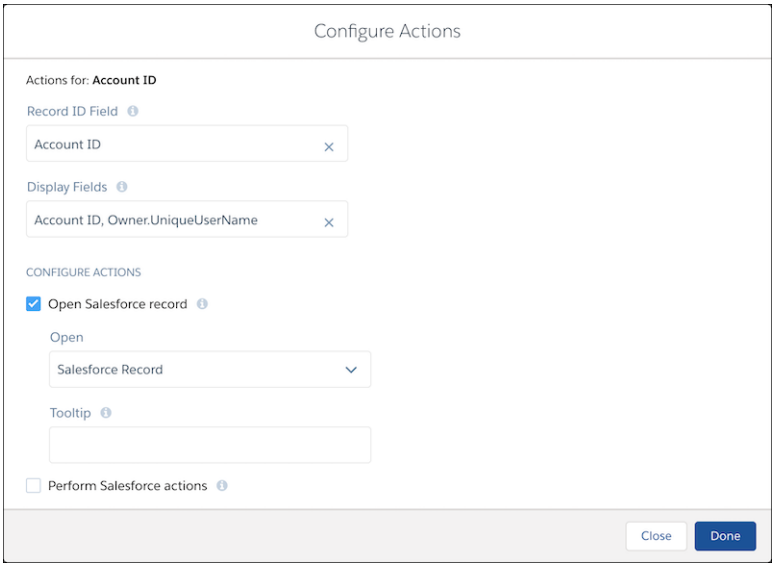
En créant des tableaux de données interactifs, vous imaginez vos utilisateurs exécuter une action rapide, par exemple ouvrir un enregistrement ou consigner un appel dans diverses colonnes. Auparavant, vous deviez identifier la source de données ou le propriétaire de la requête du tableau et lui demander de configurer des actions personnalisées. Désormais, vous pouvez configurer les actions vous-même, même si vous n'avez pas accès en lecture aux données. La configuration d'actions n'importe où combinée à la fonctionnalité d'action en un seul clic permet de définir instantanément des données réactives. Vous pouvez également permettre aux utilisateurs d'exécuter des actions en masse sur 100 enregistrements à la fois. Vous pouvez par exemple permettre à un responsable commercial qui consulte la liste des opportunités de son équipe de cliquer pour recevoir des alertes sur tous les enregistrements qui ont passé leur date de fermeture.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

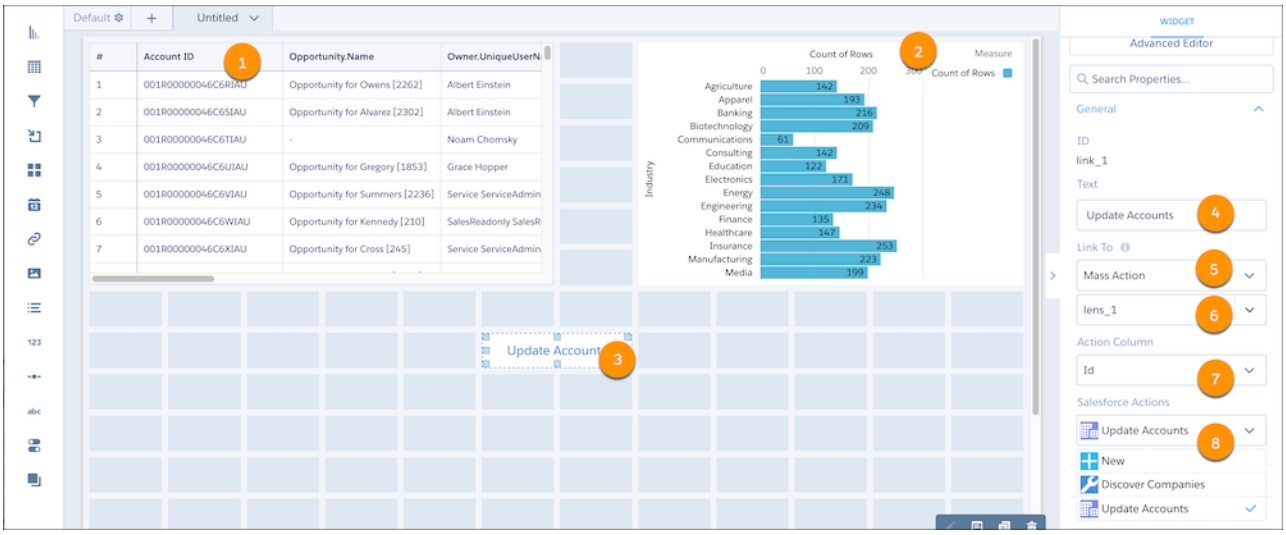
Comment : pour ajouter un menu d'actions personnalisé à une colonne de dimension dans l'explorateur, cliquez sur le menu d'actions de la colonne de dimension, puis sélectionnez **Configurer des actions**.



Configurez les actions de la dimension, en sélectionnant l'ID, les champs d'affichage et les actions. Cliquez ensuite sur **Terminé**, puis enregistrez vos perspectives.



Permettez ensuite aux utilisateurs de votre tableau de bord d'exécuter une action rapide sur 100 enregistrements dans la colonne configurée en même temps en ajoutant des actions rapides en masse. Ajoutez un tableau de valeurs (1) avec des données actionnables, un graphique ou un filtre facetté (2) et un widget de lien (3) vers votre tableau de bord. Dans le panneau des propriétés du widget de lien, saisissez un nom de lien qui reflète l'action rapide (4). Sélectionnez **Action en masse** dans la liste **Lier à** (5). Sélectionnez le nom de la requête du tableau dans la liste des étapes (6). Sélectionnez le nom de la colonne à laquelle appliquer l'action rapide en masse dans la liste **Colonne d'action** (7). Sélectionnez ensuite l'action rapide en masse à exécuter dans la liste **Actions Salesforce** (8).



Dans cet exemple, l'action rapide en masse met à jour les comptes. Lorsque l'utilisateur sélectionne un type de compte dans le graphique facetté, puis clique sur le lien **Mettre à jour le compte**, il peut mettre à jour tous les comptes de ce type, jusqu'à 100 enregistrements, en utilisant l'ID de compte de la requête du tableau.

Utilisation de SQL avec Tableau CRM Direct Data (bêta)

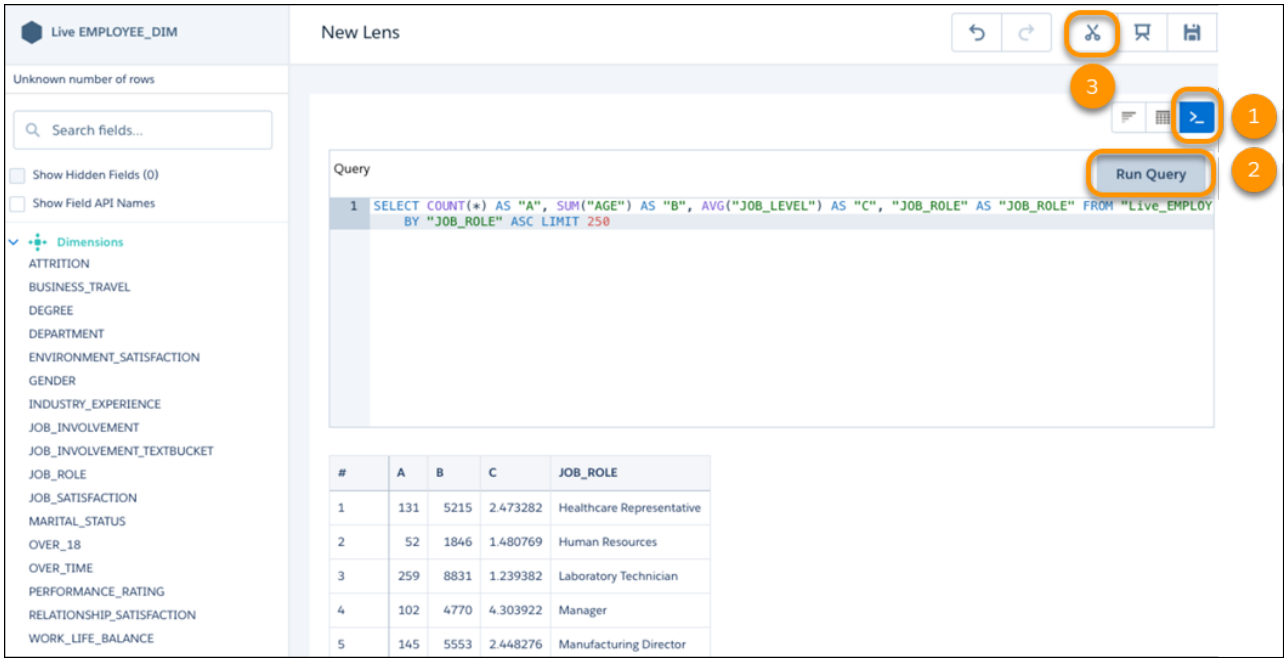
Pour étendre l'analyse de vos données Snowflake et recueillir plus de connaissances, vous pouvez désormais exécuter des requêtes SQL sur des jeux de données live. Écrivez des requêtes SQL pour calculer des cas métiers courants tels que le ratio coût sur chiffre d'affaires, appliquer un tri avancé à vos données et travailler avec des formules de fonction de fenêtrage.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la fonctionnalité SQL pour Tableau CRM Direct Data correspond à un aperçu et ne fait pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur cette fonctionnalité dans la Trailblazer Community.

Comment : pour activer SQL pour Tableau CRM Direct Data, dans Configuration, saisissez `Analytics` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres**. Sélectionnez **Activer SQL pour des jeux de données directs (bêta)**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Si vous souhaitez créer des requêtes SQL pour un jeu de données live, dans Tableau CRM Analytics Studio, ouvrez le jeu de données, puis cliquez sur Mode de requête (1). Modifiez la requête SQL, puis cliquez sur **Exécuter la requête** pour la valider (2). Pour ajouter la requête à un tableau de bord, épinglez la perspective de la requête au tableau de bord (3).



CONSULTER ÉGALEMENT :

SQL for Tableau CRM Developer Guide : Introducing SQL for Tableau CRM (Beta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Regroupement jusqu'à six champs de données dans l'explorateur

L'analyse des jeux de données volumineux nécessite parfois un plus grand nombre de groupes de données. Vous pouvez désormais regrouper vos données par six champs de dimension ou de date dans les graphiques et les tableaux de l'explorateur. Auparavant, vous deviez modifier les requêtes SAQL ou les fichiers JSON pour inclure plus de quatre regroupements de vos données.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Allow Compare Tables to Have More Than Four Groupings

Nouveautés dans le langage SAQL

Si vous connaissez le langage SQL (Structured Query Language), vous allez maîtriser la propre version SQL de Tableau CRM (bêta) (auparavant appelé Einstein Analytics). En langage SAQL, vous pouvez mapper des caractères uniques et des modèles trouvés n'importe où dans une chaîne avec le nouvel opérateur `like` et sélectionner un sous-ensemble aléatoire de votre jeu de données avec le mot-clé `sample`.

DANS CETTE SECTION :

Suivi rapide de vos requêtes avec SQL pour Tableau CRM (bêta)

Exécutez des requêtes sur vos jeux de données avec le langage SQL (Structured Query Language) adapté à Tableau CRM. Le langage SQL est généralement utilisé avec des données stockées dans des bases de données relationnelles. Vous connaissez peut-être des variantes telles que MySQL et PostGreSQL. Notre version est exécutée sur des jeux de données Tableau CRM et prend en charge en natif les fonctionnalités Salesforce, telles que l'héritage du partage et les calendriers fiscaux personnalisés.

Simplification de la création de données d'entraînement avec l'échantillonnage aléatoire en SAQL

Parfois, vous ne souhaitez pas exécuter une requête sur votre jeu de données complet. Vous pouvez à la place sélectionner un sous-ensemble aléatoire susceptible de représenter votre jeu de données complet. Avec la nouvelle fonctionnalité d'échantillonnage aléatoire, le mot-clé `sample` du langage SAQL (Salesforce Analytics Query Language), vous pouvez programmer une requête sur un échantillon représentatif de votre jeu de données. L'échantillonnage aléatoire sert notamment à créer un échantillon d'entraînement pour un modèle d'apprentissage machine. Par exemple, un petit échantillon des données peut fournir un aperçu plus précis du jeu de données complet que les 100 premières lignes.

Ajustement de la correspondance du modèle en utilisant l'opérateur SAQL like

L'opérateur de comparaison `like` du langage SAQL (Salesforce Analytics Query Language) permet de correspondre à des caractères et des modèles uniques trouvés n'importe où dans une chaîne.

Suivi rapide de vos requêtes avec SQL pour Tableau CRM (bêta)

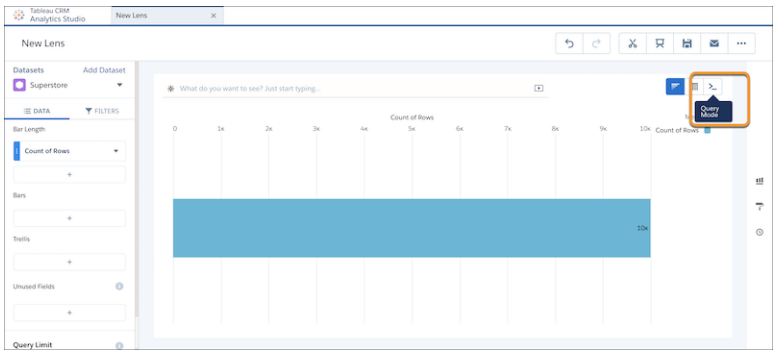
Exécutez des requêtes sur vos jeux de données avec le langage SQL (Structured Query Language) adapté à Tableau CRM. Le langage SQL est généralement utilisé avec des données stockées dans des bases de données relationnelles. Vous connaissez peut-être des variantes telles que MySQL et PostGreSQL. Notre version est exécutée sur des jeux de données Tableau CRM et prend en charge en natif les fonctionnalités Salesforce, telles que l'héritage du partage et les calendriers fiscaux personnalisés.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

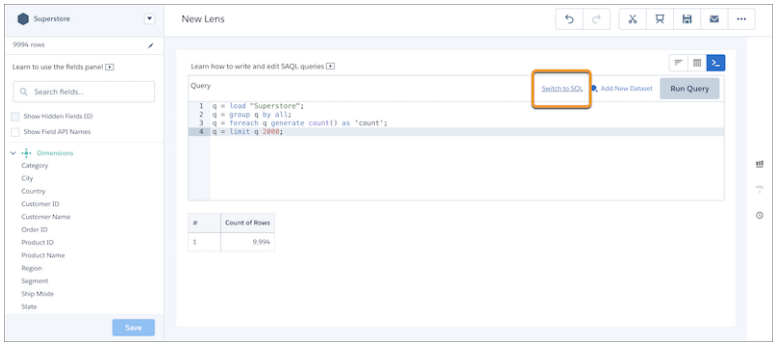
Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, SQL pour Tableau CRM correspond à un aperçu et ne fait pas partie des « Services » dans le cadre de votre contrat d'abonnement principal avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur cette fonctionnalité dans la Trailblazer Community.

Pourquoi : SQL est le langage standard de l'industrie le plus courant pour la manipulation de données. Si vous connaissez la syntaxe, vous n'aurez aucun problème à maîtriser SQL pour Tableau CRM. Il comprend les mêmes fonctionnalités. Cependant, si vos requêtes nécessitent des fonctionnalités non prises en charge, utilisez SAQL ou notre langage de requête propriétaire.

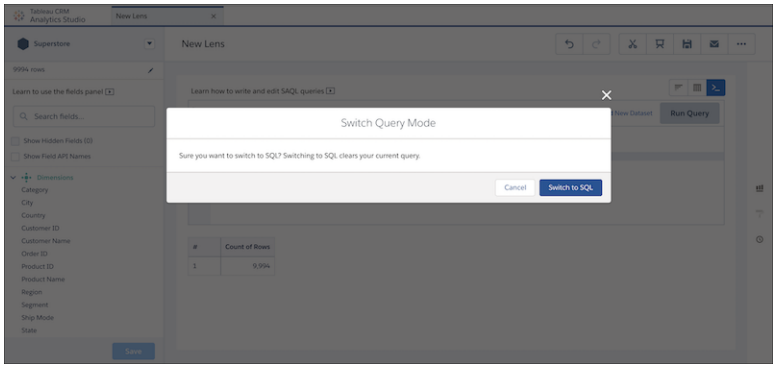
Comment : pour activer SQL pour Tableau CRM, contactez votre représentant de support. Pour utiliser SQL pour Tableau CRM dans Analytics Studio, ouvrez une perspective dans un jeu de données, puis cliquez sur le bouton **Mode requête**.



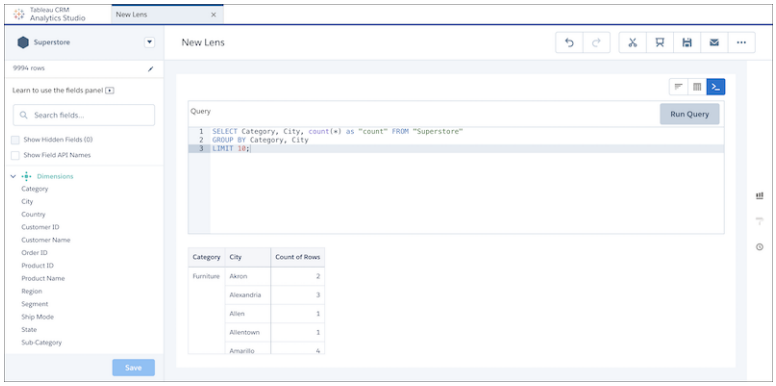
SAQL est le langage de requête par défaut. Pour basculer vers SQL, cliquez sur **Basculer en SQL**.



Lorsque vous basculez vers SQL, un avertissement indique que le basculement va effacer votre requête actuelle. Si vous ne souhaitez pas perdre la requête SAQL, copiez-la. Cliquez ensuite sur **Basculer en SQL**.



La requête par défaut pour SQL est le nombre de lignes dans votre jeu de données. Mettons à jour la requête afin de compter le nombre d'occurrences d'une catégorie pour chaque ville. Puisque nous limitons les résultats à 10 lignes, les résultats affichent les 10 premières villes de la catégorie Furniture.




```
SELECT Category, City, count(*) as "Count"
FROM "Superstore"
GROUP BY Category, City
LIMIT 10;
```

Catégorie	Ville	nombre
Furniture	Akron	2
	Alexandria	3
	Allen	1
	Allentown	1
	Amarillo	4
	Anaheim	8
	Andover	1
	Apopka	1
	Apple Valley	2

Catégorie	Ville	nombre
	Arlington	13

CONSULTER ÉGALEMENT :

SQL for Tableau CRM Developer Guide : Introducing SQL for Tableau CRM (Beta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Simplification de la création de données d'entraînement avec l'échantillonnage aléatoire en SAQL

Parfois, vous ne souhaitez pas exécuter une requête sur votre jeu de données complet. Vous pouvez à la place sélectionner un sous-ensemble aléatoire susceptible de représenter votre jeu de données complet. Avec la nouvelle fonctionnalité d'échantillonnage aléatoire, le mot-clé `sample` du langage SAQL (Salesforce Analytics Query Language), vous pouvez programmer une requête sur un échantillon représentatif de votre jeu de données. L'échantillonnage aléatoire sert notamment à créer un échantillon d'entraînement pour un modèle d'apprentissage machine. Par exemple, un petit échantillon des données peut fournir un aperçu plus précis du jeu de données complet que les 100 premières lignes.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : `sample` suit cette syntaxe :

```
sample(percentage-size-of-dataset) repeatable(seed)
```

Insérez le mot-clé `sample` après l'instruction `load` de votre requête. N'importe quelle opération effectuée dans la requête après l'instruction `load` affecte uniquement l'échantillon aléatoire des données. Pour spécifier une valeur initiale, insérez `sample` suivi du mot-clé facultatif `repeatable`. En transmettant la valeur initiale à `repeatable`, le même sous-ensemble de données est renvoyé chaque fois que vous transmettez la même valeur initiale à `repeatable`. La valeur initiale peut être un entier positif.

Prenons un exemple.

```
q = load "Opportunity" sample(10) repeatable(1);
q = group q by all;
q = foreach q generate count() as 'Count';
q = limit q 2000;
```

Nombre de lignes
453

La requête renvoie le nombre de lignes de l'échantillon, qui à 453 correspond environ à 10 % des 4600 lignes du jeu de données.

`sample` utilise l'algorithme de Bernoulli, dans lequel chaque ligne a la même probabilité d'être sélectionnée. Puisque chaque ligne est considérée individuellement, le nombre de lignes renvoyées dans un échantillon donné peut légèrement varier chaque fois que vous exécutez la requête. Le mot-clé `repeatable` garantit que la requête renvoie toujours le même résultat. Si vous modifiez votre jeu de données et ajoutez d'autres données, `repeatable` ne renvoie pas le même résultat.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Tableau CRM SAQL Reference : `sample` (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajustement de la correspondance du modèle en utilisant l'opérateur SAQL `like`

L'opérateur de comparaison `like` du langage SAQL (Salesforce Analytics Query Language) permet de correspondre à des caractères et des modèles uniques trouvés n'importe où dans une chaîne.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour correspondre à n'importe quel caractère unique d'une chaîne, insérez un trait de soulignement (_). Par exemple, `_b_` correspond à n'importe quel caractère, suivi du caractère « b », puis d'un autre caractère unique. `_lb` correspond à n'importe quel caractère suivi de « lb ». Pour correspondre à n'importe quelle séquence de zéros ou d'autres caractères, insérez un signe pourcentage (`%`). Pour correspondre à une séquence n'importe où dans une chaîne, le modèle doit commencer et se terminer par un signe pourcentage.

Pour correspondre à un trait de soulignement littéral ou à un signe pourcentage dans un modèle, placez la chaîne du modèle dans une séquence d'échappement avec une barre oblique inversée (`\`).

Prenons quelques exemples.

Cet exemple vérifie si le nom d'un client contient le modèle « ni ». Si la chaîne contient le modèle, like donne la valeur True et la requête renvoie le nom.

```
q = load "Superstore";
q = filter q by Customer_Name like "%ni%";
q = group q by Customer_Name;
q = foreach q generate Customer_Name as 'name';
q = limit q 5;
```

nom
Annie Thurman
Annie Zypern
Benjamin Venier
Berenike Kampe
Chad Cunningham

Cette requête renvoie les noms de ville qui contiennent n'importe quel caractère précédant le modèle « lb », suivi de zéros ou d'autres caractères.

```
q = load "Superstore";
q = filter q by City like "_lb%";
q = group q by City;
q = foreach q generate City as 'city';
```

ville
Albuquerque

Avec un trait de soulignement, la requête renvoie Albuquerque. Si nous précédons le modèle de deux traits de soulignement, la requête renvoie les résultats qui présentent deux caractères avant le modèle « lb ».

```
q = load "Superstore";
q = filter q by City like "__lb%";
q = group q by City;
q = foreach q generate City as 'city';
```

ville
Gilbert
Melbourne

CONSULTER ÉGALEMENT :

Tableau CRM SAQL Reference : Comparison Operators (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Einstein Discovery

Parcourez les connaissances de façon transparente avec la nouvelle interface de récit d'Einstein Discovery, obtenez des prédictions dans des jeux de données en utilisant des recettes de Préparation des données, et prédisez les résultats en utilisant des modèles élaborés en externe que vous chargez et déployez dans Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Découverte de connaissances supplémentaires avec une interface intuitive revue

Nous avons considérablement simplifié la navigation dans les connaissances et les métriques de modèle avec la nouvelle interface pour Einstein Discovery et les Connaissances des données Einstein. Les fonctionnalités que vous connaissez et utilisez sont toujours présentes, mais plus faciles à retrouver et à utiliser. Lorsque vous ouvrez les connaissances d'un récit, vous accédez directement aux connaissances pilotées par l'intelligence artificielle. L'interface des récits rationalisée facilite la découverte de vos connaissances, avec des fonctionnalités telles que la comparaison rapide des versions d'un récit, l'exposition de connaissances éventuellement occultées.

Intégration de prédictions dans votre jeu de données lors de la préparation des données (globalement disponible)

Complétez vos jeux de données avec l'intelligence prédictive et prescriptive en utilisant la transformation Discovery Predict pour des recettes de Préparation des données. Lorsque vous exécutez une recette avec un nœud Discovery Predict, Einstein calcule et enregistre les résultats prédits ligne par ligne. Vous pouvez même stocker les descriptions des principaux descripteurs et améliorations. Par exemple, une recette de Préparation des données peut enregistrer les taux de conclusion prédits, les principaux facteurs et comment améliorer les taux de gains dans un jeu de données pour les visualiser directement dans le tableau de bord. Avec le nœud Discovery Predict, vous pouvez évaluer rapidement les prédictions sur un vaste ensemble de données, mesurer plusieurs modèles avant de les déployer en production et regrouper ces informations dans un tableau de bord.

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 puissants élaborés par Einstein Discovery à partir de vos récits, vous pouvez désormais charger et déployer des modèles TensorFlow ou Python créés hors de Salesforce. Vos analystes de données peuvent utiliser leur outil de modélisation favori pour concevoir, élaborer, tester et ajuster les modèles qu'ils ont élaborés avec soin. Il suffit ensuite de les charger et de les déployer dans votre organisation Salesforce. Vos utilisateurs peuvent les prendre en main rapidement et utiliser les prédictions du modèle pour améliorer leurs résultats.

Amélioration des connaissances dans les données de vos rapports avec les Connaissances des données Einstein avancées

Les améliorations apportées aux Connaissances des données Einstein aident à exploiter la puissance de l'intelligence artificielle et l'analyse statistique complète dans les données de vos rapports. Désormais, Einstein valide votre rapport avant de l'analyser pour vérifier qu'il contient le nombre minimum de colonnes et de lignes nécessaire pour procéder à une analyse pertinente. La toute nouvelle interface rationalisée aide à concentrer votre exploration en présentant les colonnes de rapport les plus fortement corrélées à votre objectif. Sélectionnez des colonnes ou des filtres pour parcourir rapidement les connaissances pilotées par Einstein Discovery que vous souhaitez examiner. Lorsque les données de votre rapport sont actualisées, vous pouvez mettre à jour votre analyse à la demande.

Empaquetage, promotion et distribution de vos prédictions

Avec la prise en charge de l'empaquetage, Einstein Discovery facilite la portabilité et le partage de vos modèles. Vous pouvez désormais élaborer et tester votre modèle dans un environnement sandbox puis, lorsqu'il est prêt, le promouvoir dans votre environnement de production en utilisant des ensembles de modifications. Vous pouvez également élaborer et entraîner des modèles en utilisant vos propres données, puis les distribuer à d'autres utilisateurs dans et hors de votre entreprise, en utilisant des packages gérés ou non gérés. Vos clients bénéficient ainsi des avantages des prédictions et des améliorations de vos modèles sans les données nécessaires pour les entraîner eux-mêmes. Einstein Discovery prend en charge l'empaquetage de première génération (1GP) et l'empaquetage de deuxième génération (2GP).

Création de modèles précis en utilisant des algorithmes de forêt aléatoires (globalement disponible)

Einstein Discovery ajoute 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. Créez un récit avec un modèle de forêt aléatoire, puis comparez ses métriques à d'autres types de modèle afin de déterminer si la précision de cet algorithme convient à votre récit.

Maintien de la précision du modèle avec des notifications de performance

Les performances peuvent diminuer au fil du temps, même avec les modèles les mieux conçus. Les modèles déclinent lorsque les caractéristiques des données réelles divergent significativement par rapport aux données d'entraînement utilisées pour les élaborer. Résultat ? Les prédictions sont moins précises, ce qui peut affecter négativement les décisions métiers qui s'appuient sur ces prédictions. Les notifications de prédiction vous alertent lorsque votre modèle doit être réentraîné avec des données plus récentes reflétant des conditions actuelles. Vous pouvez ainsi prendre les mesures correctives nécessaires pour actualiser votre modèle.

Augmentation de la transparence des prédictions avec des cartes de modèle (pilote)

Einstein Discovery introduit des cartes de modèle vous aider à documenter et à transmettre des informations importantes d'utilisation de vos prédictions à d'autres. Une carte de modèle affiche les statistiques associées aux données utilisées pour entraîner le modèle. Elle peut également afficher des explications facultatives que vous fournissez sur l'utilisation prévue de la prédiction, les hypothèses de conception, l'audience cible, les capacités et les limitations, et toute autre information pertinente. La publication de ces détails aide les utilisateurs à comprendre les prédictions et à différencier les prédictions multiples. Ils peuvent ainsi prendre des décisions éthiques et informées sur l'intérêt d'une prédiction pour leur cas d'utilisation.

Imputation des valeurs manquantes pour améliorer les performances du modèle (pilote)

Un nombre excessif de valeurs manquantes dans des données inconnues ou problématiques peut diminuer la qualité de votre modèle. Einstein Discovery permet désormais d'imputer des valeurs numériques manquantes à votre jeu de données. Activez l'imputation statistique sur une variable numérique, Einstein Discovery remplace ensuite automatiquement les valeurs manquantes par des valeurs dérivées d'un autre sous-ensemble de vos données.

Amélioration des prédictions avec la correspondance partielle typographique (pilote)

Einstein Discovery introduit la correspondance partielle qui lisse les variantes orthographiques afin d'obtenir des catégorisations plus intelligentes et de meilleures prédictions. Les variantes orthographiques dans les données catégorielles peuvent séparer les observations en catégories distinctes alors qu'elles appartiennent à la même catégorie. Les différences en termes de casse, de pluriel, d'abréviation, et les variantes telles que bonbonne et bombonne, peuvent entraîner une ambiguïté lors de leur catégorisation. Si vous activez la correspondance partielle sur un champ, Einstein ignore la casse, et les variantes telles que bonbonne, Bonbonne, bombonne peuvent toutes appartenir à la même catégorie. Puisque Einstein Discovery transforme les données lors de la prédiction, vous pouvez ignorer le nettoyage des chaînes pendant la préparation des données.

Automatisation du déploiement de modèle et du score de jeux de données avec les applications basées sur un modèle

Si vous n'avez pas essayé les toutes dernières applications Einstein Discovery basées sur un modèle, vous passez à côté de la méthode la plus rapide de préparation, de chargement et d'analyse de cas d'utilisation courants, exécutée en quelques clics seulement. Les récentes mises à jour offrent un workflow de bout en bout et libèrent du temps que vous pouvez consacrer à la personnalisation du récit. Les améliorations du modèle remplacent le processus manuel et complexe de déploiement de modèle. Les modèles automatisent également le calcul et la création de champs de prédiction de jeux de données afin d'identifier les lignes qui atteignent l'objectif de résultat.

Gain de temps de configuration avec l'activation automatique lors de l'activation de la licence

Nous avons facilité la configuration et la gestion d'Einstein Discovery avec l'activation automatique de fonctionnalités et un tableau de bord d'utilisation consolidé. Les fonctionnalités Einstein Discovery et Connaissances des données Einstein étant intégrées à Tableau CRM, elles sont automatiquement activées lors de l'activation de Tableau CRM. L'activation automatique permet de gagner en temps de recherche des fonctionnalités requises à activer lors de la création d'ensembles d'autorisations. Einstein Discovery et les Connaissances des données Einstein étant regroupées sur le même écran, les limites et métriques d'utilisation de vos licences sont plus précises.

Prédictions Einstein dans Tableau en utilisant des calculs de tableau personnalisés

Nous avons une excellente nouvelle pour les utilisateurs de Tableau ! À compter de la version Tableau 21.1, vous pouvez obtenir des prédictions pour vos données Tableau en utilisant les modèles Einstein Discovery déployés dans Salesforce. Par exemple, une feuille de calcul Tableau contient vos commandes en cours et vous souhaitez utiliser dans Salesforce un modèle qui prédit la probabilité de livraison à temps d'une commande individuelle. Pour lier à ce modèle, vous vous connectez à Salesforce, générez un script personnalisé pour le modèle dans le Gestionnaire de modèle, créez un champ calculé dans Tableau, puis collez le script dans l'éditeur de calcul de ce champ. À l'exécution, le script envoie ensuite à Salesforce une requête de prédiction avec les données de commande requises. Le modèle Einstein Discovery calcule une prédiction et la renvoie à Tableau, qui l'affiche dans votre feuille de calcul en un rien de temps. Cette fonctionnalité est simple, et extrêmement rapide !

Gestion des versions d'un modèle avec l'historique des versions

Suivez les mises à jour de votre modèle qu'entraînent l'évolution de votre activité, de nouvelles ou meilleures données, ou une amélioration des paramètres du récit ou du modèle. Le Gestionnaire de modèle affiche désormais l'historique des versions d'un modèle. Il indique la date et l'auteur de la mise à jour, et si une prochaine tâche d'actualisation a été planifiée. Lorsque les modèles ne sont pas exécutés comme prévu, vous pouvez restaurer une version antérieure plus performante. Pour analyser les paramètres sous-jacents associés à une version particulière d'un modèle, vous pouvez récupérer aisément et examiner la version du récit sur laquelle il s'appuie.

Capture immédiate des détails de version d'un récit

Ajoutez les détails d'un récit sans attendre avec les descriptions de version automatiques. La version précédente introduisait des descriptions de version utiles qui nécessitaient d'accéder à l'emplacement de la version pour ajouter votre texte. Désormais, le champ de description de la version est automatiquement affiché lors de l'enregistrement d'une nouvelle version d'un récit.

Amélioration des performances dans vos récits Einstein Discovery

La création d'un récit n'a jamais été aussi efficace avec Einstein Discovery. Lorsque vous initiez un nouveau récit, vous recevez une réponse plus rapidement, même avec des jeux de données volumineux. Vous pouvez désormais vous concentrer sur les résultats du récit au lieu d'ajuster manuellement chaque jeu de données à analyser. Einstein Discovery ajuste automatiquement votre jeu de données en arrière-plan en fonction du retour de son moteur d'optimisation des requêtes. Vous pouvez par exemple atteindre le jeu de variables explicatives optimal en filtrant et en excluant les champs à cardinalité élevée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

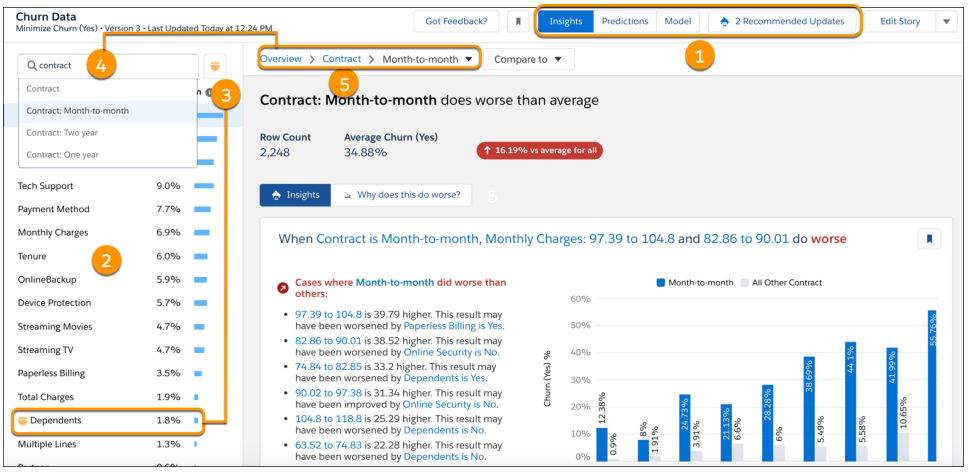
Salesforce Einstein

Découverte de connaissances supplémentaires avec une interface intuitive revue

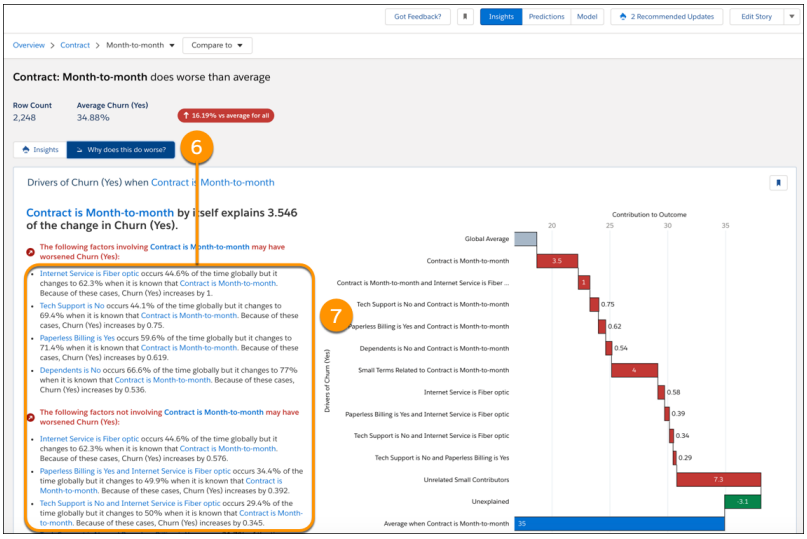
Nous avons considérablement simplifié la navigation dans les connaissances et les métriques de modèle avec la nouvelle interface pour Einstein Discovery et les Connaissances des données Einstein. Les fonctionnalités que vous connaissez et utilisez sont toujours présentes, mais plus faciles à retrouver et à utiliser. Lorsque vous ouvrez les connaissances d'un récit, vous accédez directement aux connaissances pilotées par l'intelligence artificielle. L'interface des récits rationalisée facilite la découverte de vos connaissances, avec des fonctionnalités telles que la comparaison rapide des versions d'un récit, l'exposition de connaissances éventuellement occultées.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : l'en-tête de récit consolidé (1) permet de rechercher les détails les plus pertinents pour vous. Les variables sont triées par corrélation (2), la visibilité indiquant les principaux facteurs du récit. Cliquez sur l'icône de bouclier (3) pour révéler les biais d'un récit. Utilisez les menus déroulants (4) pour révéler des connaissances par variable ou valeur, qui exposent automatiquement de nouvelles connaissances, que vous pouvez ouvrir en utilisant le chemin de navigation (5).



Les connaissances sont plus faciles à localiser et sont sensibles au contexte (6). Parcourez aisément les informations qui vous intéressent en cliquant sur l'un des liens interactifs dans les cartes Connaissances (7).



CONSULTER ÉGALEMENT :

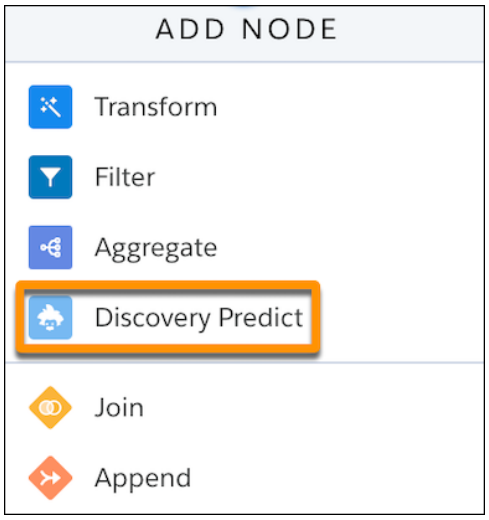
Einstein Discovery

Intégration de prédictions dans votre jeu de données lors de la préparation des données (globalement disponible)

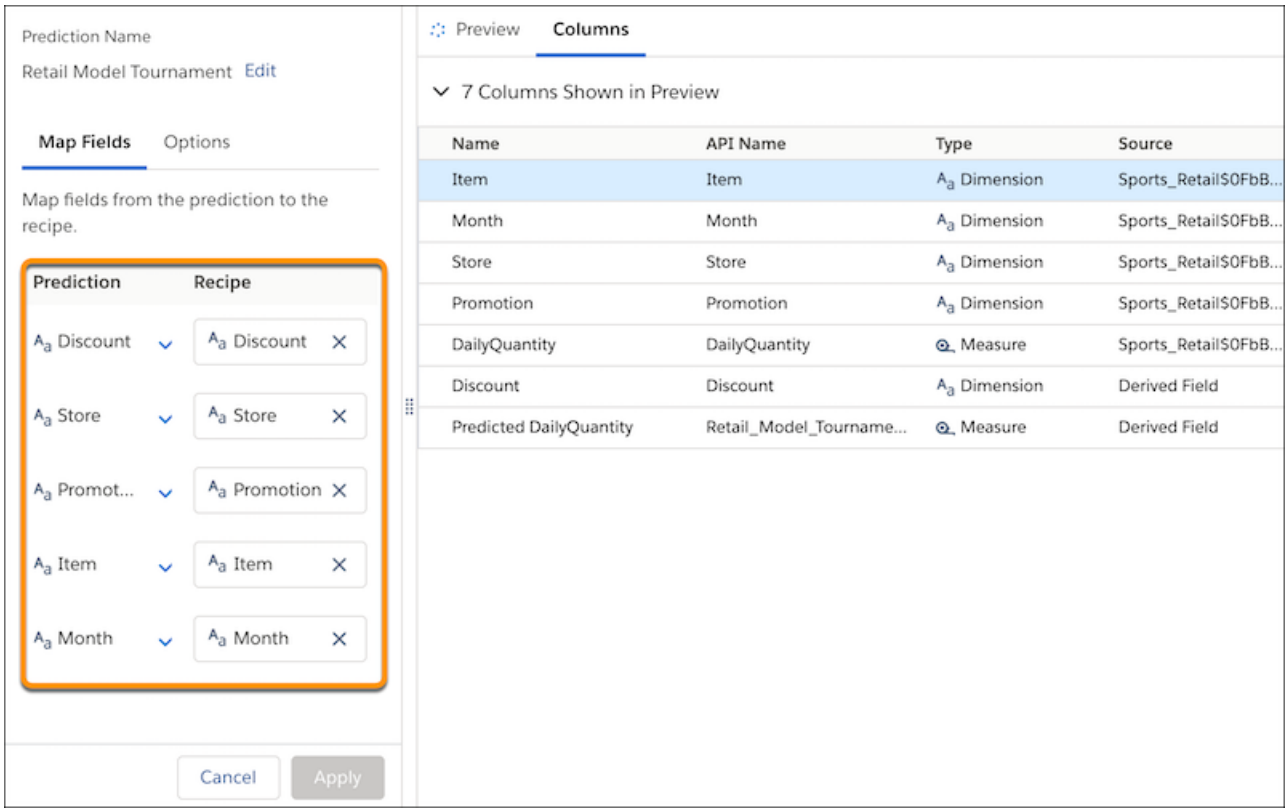
Complétez vos jeux de données avec l'intelligence prédictive et prescriptive en utilisant la transformation Discovery Predict pour des recettes de Préparation des données. Lorsque vous exécutez une recette avec un nœud Discovery Predict, Einstein calcule et enregistre les résultats prédits ligne par ligne. Vous pouvez même stocker les descriptions des principaux descripteurs et améliorations. Par exemple, une recette de Préparation des données peut enregistrer les taux de conclusion prédits, les principaux facteurs et comment améliorer les taux de gains dans un jeu de données pour les visualiser directement dans le tableau de bord. Avec le nœud Discovery Predict, vous pouvez évaluer rapidement les prédictions sur un vaste ensemble de données, mesurer plusieurs modèles avant de les déployer en production et regrouper ces informations dans un tableau de bord.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

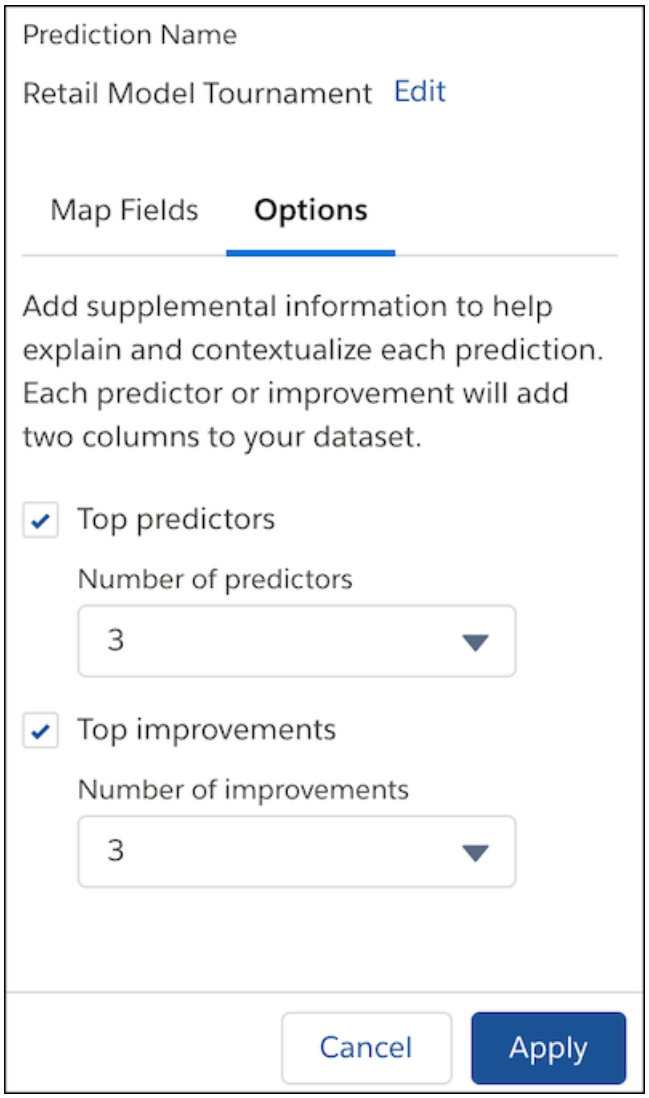
Comment : dans la Préparation des données, créez ou ouvrez une recette contenant au moins un nœud Entrée. Cliquez sur le bouton Ajouter un nœud **+** entre deux nœuds ou à la fin de la recette, puis sélectionnez **Discovery Predict**.



Sélectionnez une prédiction Einstein Discovery déployée dans votre organisation, puis mappez tous les champs de prédiction avec la recette.



Sous l'onglet **Options** du nœud, 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

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 puissants élaborés par Einstein Discovery à partir de vos récits, vous pouvez désormais charger et déployer des modèles TensorFlow ou Python créés hors de Salesforce. Vos analystes de données peuvent utiliser leur outil de modélisation favori pour concevoir, élaborer, tester et ajuster les modèles qu'ils ont élaborés avec soin. Il suffit ensuite de les charger et de les déployer 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

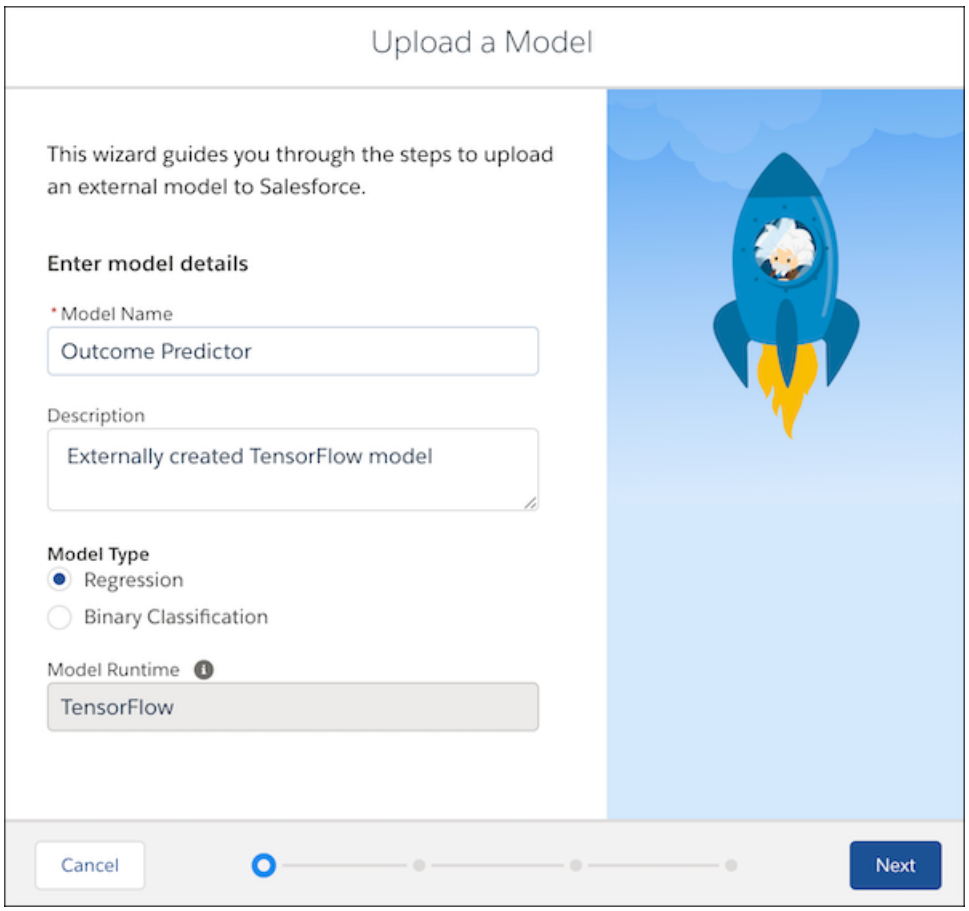
acceptée. L'importation de modèles externes n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez 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 correspondant de la Trailblazer Community.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

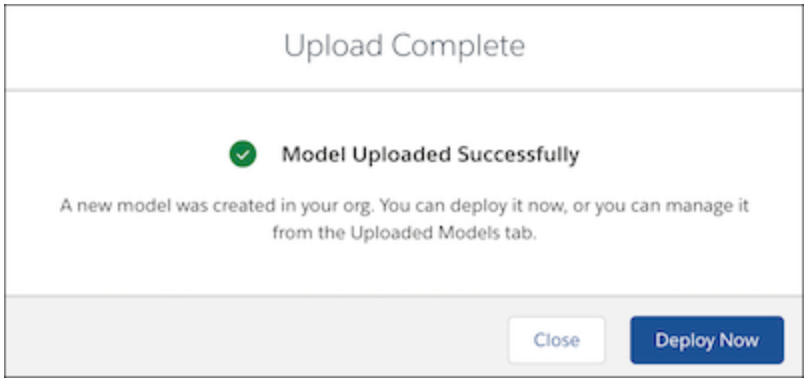
Comment : si vous souhaitez participer au programme pilote, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Regroupez tous les fichiers associés à votre modèle TensorFlow ou Python dans une archive .zip.

Ouvrez le Gestionnaire de modèle, puis cliquez sur **Charger** pour lancer l'assistant Charger un modèle.



Précisez les détails du 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, 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

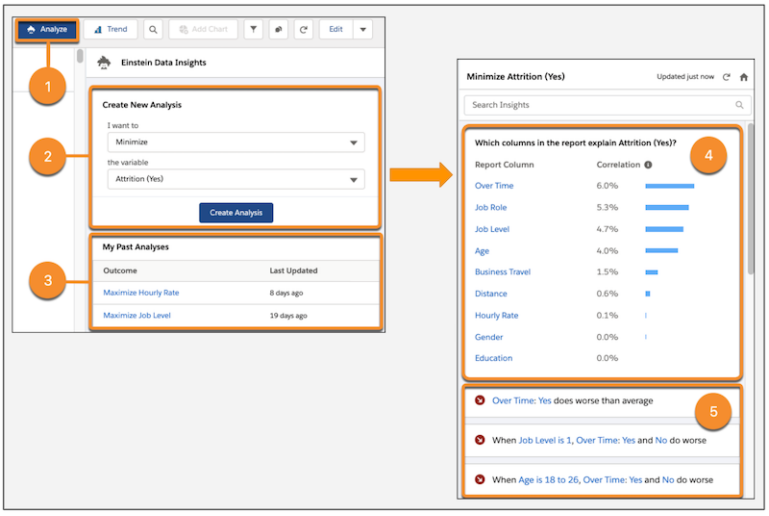
Amélioration des connaissances dans les données de vos rapports avec les Connaissances des données Einstein avancées

Les améliorations apportées aux Connaissances des données Einstein aident à exploiter la puissance de l'intelligence artificielle et l'analyse statistique complète dans les données de vos rapports. Désormais, Einstein valide votre rapport avant de l'analyser pour vérifier qu'il contient le nombre minimum de colonnes et de lignes nécessaire pour procéder à une analyse pertinente. La toute nouvelle interface rationalisée aide à concentrer votre exploration en présentant les colonnes de rapport les plus fortement corrélées à votre objectif. Sélectionnez des colonnes ou des filtres pour parcourir rapidement les connaissances pilotées par Einstein Discovery que vous souhaitez examiner. Lorsque les données de votre rapport sont actualisées, vous pouvez mettre à jour votre analyse à la demande.

Où : cette modification s'applique aux Rapports dans Lightning Experience. Les Connaissances des données Einstein sont disponibles dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : ouvrez un rapport tabulaire ou récapitulatif qui contient au moins 2 colonnes et 50 lignes de données, puis cliquez sur **Analyser** (1) (bouton auparavant appelé **Connaissances**).

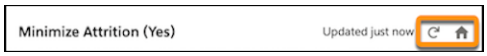
- Si aucune analyse n'existe dans un rapport, les Connaissances des données Einstein effectuent une analyse de décompte et recherchent les occurrences statistiquement significatives de valeurs de champ.
- Si une ou plusieurs analyses existent, Einstein vous invite à créer une autre analyse (2) ou à lancer une analyse existante (3).



Après avoir analysé vos données (à l'exception de l'analyse de décompte), Einstein affiche la corrélation de chaque colonne de rapport avec l'objectif (4), par ordre de niveau de corrélation descendant, et une liste des connaissances associées (5).

Pour examiner une colonne de rapport particulière, cliquez sur le résumé de la corrélation pour afficher les connaissances basées sur la colonne, triées selon leur impact sur l'objectif. Pour filtrer la liste, dans **Rechercher des connaissances**, sélectionnez une condition de filtrage (6) et examinez les connaissances associées (7).

Pour mettre rapidement à jour l'analyse dès que les données de votre rapport sont actualisées, cliquez sur l'icône Actualiser dans la barre d'outils. Pour créer une autre analyse, cliquez sur l'icône Accueil.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery

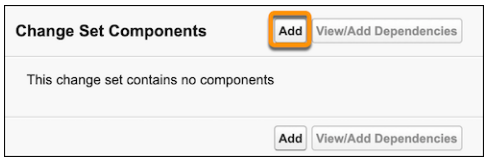
Empaquetage, promotion et distribution de vos prédictions

Avec la prise en charge de l'empaquetage, Einstein Discovery facilite la portabilité et le partage de vos modèles. Vous pouvez désormais élaborer et tester votre modèle dans un environnement sandbox puis, lorsqu'il est prêt, le promouvoir dans votre environnement de production en utilisant des ensembles de modifications. Vous pouvez également élaborer et entraîner des modèles en utilisant vos propres données, puis les distribuer à d'autres utilisateurs dans et hors de votre entreprise, en utilisant des packages gérés ou non gérés. Vos clients bénéficient ainsi des avantages des prédictions et des améliorations de vos modèles sans les données nécessaires pour les entraîner eux-mêmes. Einstein Discovery prend en charge l'empaquetage de première génération (1GP) et l'empaquetage de deuxième génération (2GP).

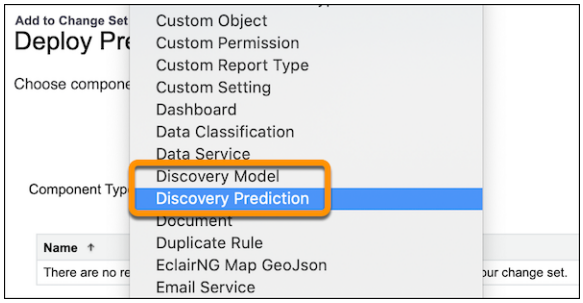
Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : lorsque vous êtes prêt à promouvoir une prédiction depuis votre environnement sandbox vers votre environnement de production, utilisez un ensemble de modifications. Dans Configuration, saisissez `ensemble de modifications` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Ensembles de modifications sortants**. Pour créer un ensemble de modifications sortant, cliquez sur **Nouveau**, saisissez un nom et une description, puis cliquez sur **Enregistrer**.

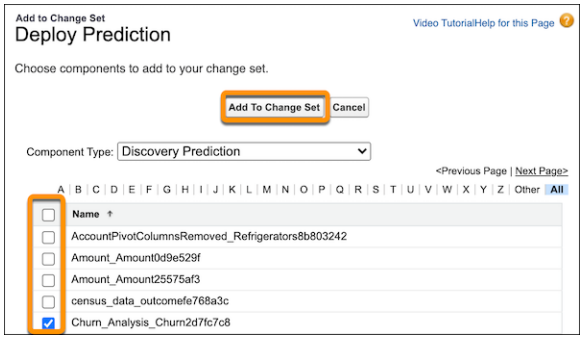
Pour ajouter la prédiction à l'ensemble de modifications, cliquez sur **Ajouter**.



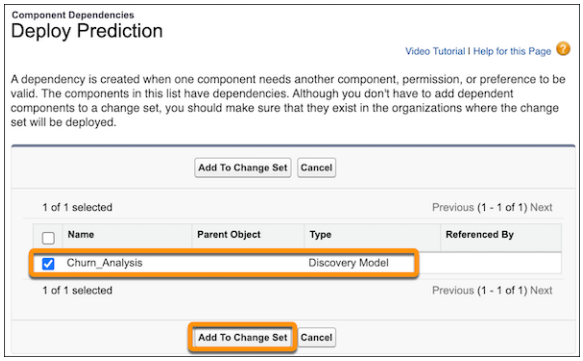
Sélectionnez le type de composant que vous souhaitez déployer, **Prédiction Discovery** (une prédiction contenant un ou plusieurs modèles) ou **Modèle Discovery** (un modèle individuel).



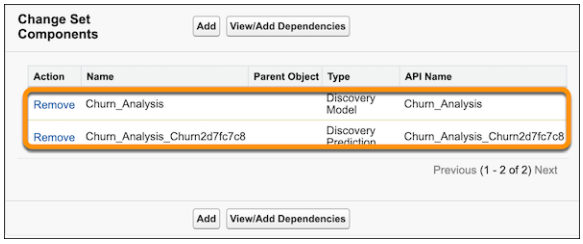
Sélectionnez dans la liste un ou plusieurs modèles ou prédictions déployés, puis cliquez sur **Ajouter à l'ensemble de modifications**.



Ajoutez tous les modèles sur lesquels la prédiction repose en cliquant sur **Afficher / ajouter des dépendances**, en sélectionnant les modèles disponibles, puis en cliquant sur **Ajouter à l'ensemble de modifications**.



La prédiction et les modèles associés sont ainsi affichés dans la liste des composants.



Remarque: L'ensemble de modifications comprend le modèle, mais pas le récit utilisé pour le créer. La version du récit d'origine d'un modèle n'est pas chargée avec l'ensemble de modifications.

Chargez la liste de modifications dans l'environnement de production cible. Accédez ensuite à **Ensembles de modifications entrants** dans cet environnement, recherchez l'ensemble de modifications que vous avez chargé, puis déployez-le comme n'importe quel autre ensemble de modifications. Pour plus d'informations, consultez Ensembles de modifications dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

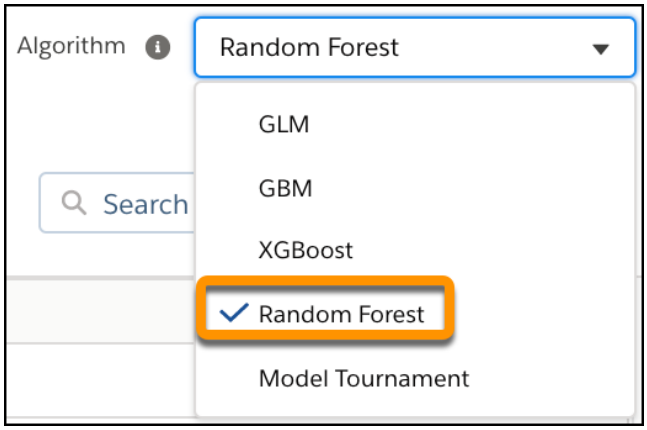
Einstein Discovery

Création de modèles précis en utilisant des algorithmes de forêt aléatoires (globalement disponible)

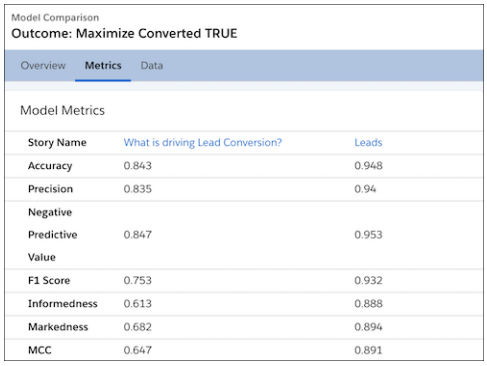
Einstein Discovery ajoute un quatrième type de modèle basé sur un algorithme de modélisation appelé *forêt aléatoire*. Einstein Discovery utilise cet algorithme d'apprentissage supervisé pour créer des modèles très précis à l'aide d'arbres de décision multiples, de la randomisation et d'autres techniques d'optimisation. Créez un récit avec un modèle de forêt aléatoire, puis comparez ses métriques à d'autres types de modèle afin de déterminer si la précision de cet algorithme convient à votre récit.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM 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**.



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.



Story Name	What is driving Lead Conversion?	Leads
Accuracy	0.843	0.948
Precision	0.835	0.94
Negative Predictive Value	0.847	0.953
F1 Score	0.753	0.932
Informedness	0.613	0.888
Markedness	0.682	0.894
MCC	0.647	0.891

CONSULTER ÉGALEMENT :

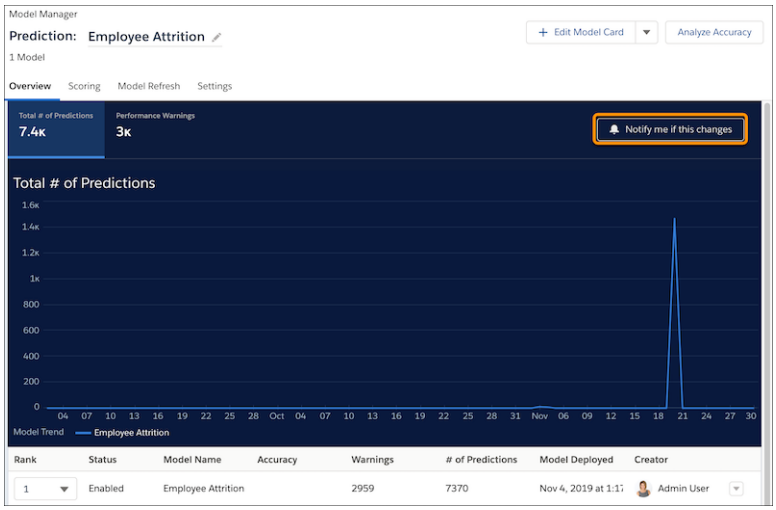
Einstein Discovery

Maintien de la précision du modèle avec des notifications de performance

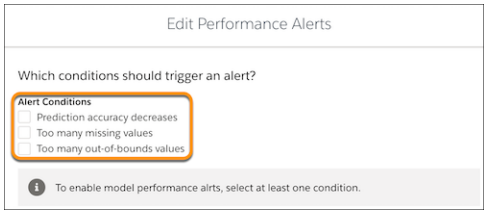
Les performances peuvent diminuer au fil du temps, même avec les modèles les mieux conçus. Les modèles déclinent lorsque les caractéristiques des données réelles divergent significativement par rapport aux données d'entraînement utilisées pour les élaborer. Résultat ? Les prédictions sont moins précises, ce qui peut affecter négativement les décisions métiers qui s'appuient sur ces prédictions. Les notifications de prédiction vous alertent lorsque votre modèle doit être réentraîné avec des données plus récentes reflétant des conditions actuelles. Vous pouvez ainsi prendre les mesures correctives nécessaires pour actualiser votre modèle.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

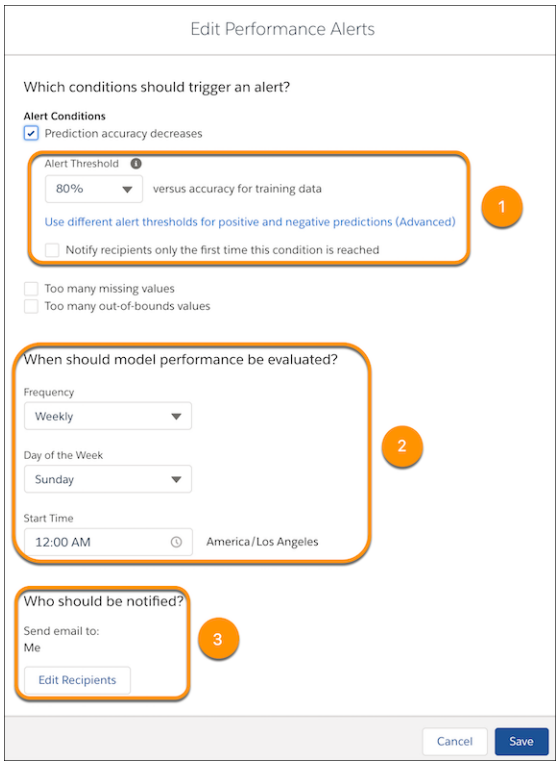
Comment : dans le Gestionnaire de modèle, affichez un modèle qui utilise des champs de prédiction automatisés, puis cliquez sur **Me notifier en cas de modification**.



Sélectionnez les conditions qui déclenchent les notifications. Elles comprennent une diminution de la précision des prédictions et un nombre excessif de valeurs manquantes ou hors limites.



Configurez les seuils et d'autres paramètres d'alerte (1), planifiez l'évaluation du modèle (2), ajoutez des abonnés à la notification (3), puis enregistrez.



Remarque: Pour sélectionner **Diminution de la précision de la prédiction**, l'état terminal de votre modèle doit être configuré pour activer la surveillance de la précision. Pour plus d'informations, consultez Configuration de la surveillance des performances du modèle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery

Augmentation de la transparence des prédictions avec des cartes de modèle (pilote)

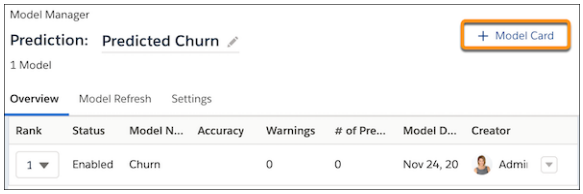
Einstein Discovery introduit des cartes de modèle vous aider à documenter et à transmettre des informations importantes d'utilisation de vos prédictions à d'autres. Une carte de modèle affiche les statistiques associées aux données utilisées pour entraîner le modèle. Elle peut également afficher des explications facultatives que vous fournissez sur l'utilisation prévue de la prédiction, les hypothèses de conception, l'audience cible, les capacités et les limitations, et toute autre information pertinente. La publication de ces détails aide les utilisateurs à comprendre les prédictions et à différencier les prédictions multiples. Ils peuvent ainsi prendre des décisions éthiques et informées sur l'intérêt d'une prédiction pour leur cas d'utilisation.

Remarque: Nous prenons en charge la fonctionnalité de carte de modèles 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. La fonctionnalité de carte de modèle n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur les cartes de modèle dans le groupe IdeaExchange correspondant de la Trailblazer Community.

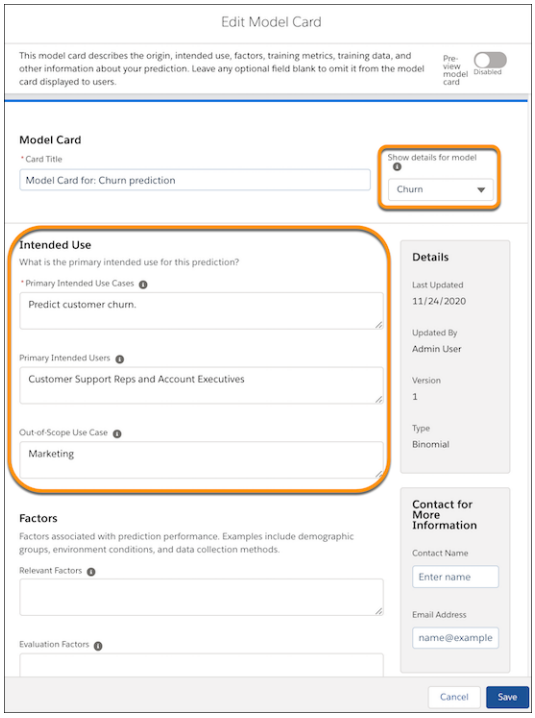
Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : si vous souhaitez participer au programme pilote, contactez votre chargé de compte Salesforce.

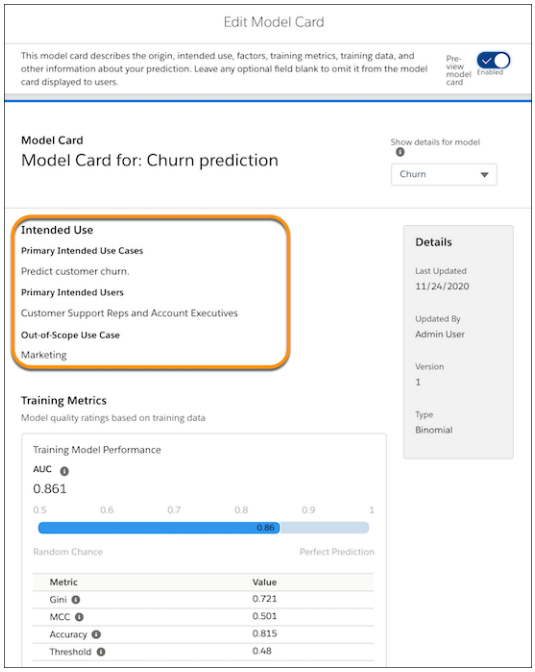
Dans le Gestionnaire de modèle, affichez une prédiction, puis cliquez sur **+ Carte de modèle**.



Dans le modèle, complétez les champs que vous souhaitez exposer aux utilisateurs, tels que **Principaux cas d'utilisation prévus** et d'autres informations sur l'utilisation, puis enregistrez votre travail. Si cette prédiction inclut plusieurs modèles, sélectionnez un modèle dans la liste pour afficher ses détails.



Activez **Prévisualiser la carte du modèle** pour afficher un aperçu de vos paramètres. Notez que seuls les champs remplis sont affichés, les champs vides sont omis. La carte affiche également les statistiques associées aux données utilisées pour entraîner le modèle, notamment les taux de qualité du modèle, la distribution des valeurs de sortie dans le jeu de données d'entraînement et la corrélation des variables avec le résultat.



Remarque: Dans la version pilote, les Cartes de modèle sont visibles uniquement dans le Gestionnaire de modèle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery

Imputation des valeurs manquantes pour améliorer les performances du modèle (pilote)

Un nombre excessif de valeurs manquantes dans des données inconnues ou problématiques peut diminuer la qualité de votre modèle. Einstein Discovery permet désormais d'imputer des valeurs numériques manquantes à votre jeu de données. Activez l'imputation statistique sur une variable numérique, Einstein Discovery remplace ensuite automatiquement les valeurs manquantes par des valeurs dérivées d'un autre sous-ensemble de vos données.

Remarque: Nous prenons en charge la fonctionnalité d'imputation de données 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. La fonctionnalité d'imputation de 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. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur l'imputation de données dans le groupe IdeaExchange correspondant de la Trailblazer Community.

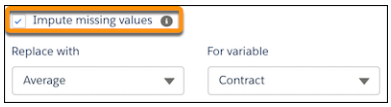
Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : sans imputation, Einstein Discovery gère gracieusement les observations avec des valeurs vides ou NULL. Si la valeur manquante est une variable de sortie, Einstein Discovery omet cette observation durant l'analyse, ne la prend pas en compte dans les moyennes et l'exclut des connaissances. Si la valeur manquante est une variable explicative utilisée dans un modèle, Einstein Discovery génère un avertissement au lieu d'une prédiction.

Lorsque l'imputation est activée, les observations avec des valeurs manquantes sont prises en compte en toute sécurité durant l'analyse. Supposons par exemple que de nombreuses valeurs soient manquantes dans la colonne de profit du jeu de données d'un magasin de détail. L'imputation permet de remplacer ces valeurs manquantes par des valeurs dérivées d'autres données, telles que le profit moyen d'un magasin par mètre carré ou par ville. Résultat ? Vous obtenez plus d'observations avec les prédictions.

Comment : si vous souhaitez participer au programme pilote, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Dans les paramètres du récit, sélectionnez la variable numérique dont vous souhaitez imputer les valeurs, cliquez sur le sous-onglet **Paramètres**, puis sélectionnez **Imputer les valeurs manquantes**. Sélectionnez la variable à partir de laquelle vous souhaitez imputer les valeurs, puis la moyenne, la médiane ou le mode agrégation que vous souhaitez utiliser pour calculer les valeurs.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery

Amélioration des prédictions avec la correspondance partielle typographique (pilote)

Einstein Discovery introduit la correspondance partielle qui lisse les variantes orthographiques afin d'obtenir des catégorisations plus intelligentes et de meilleures prédictions. Les variantes orthographiques dans les données catégorielles peuvent séparer les observations en catégories distinctes alors qu'elles appartiennent à la même catégorie. Les différences en termes de casse, de pluriel, d'abréviation, et les variantes telles que bonbonne et bombonne, peuvent entraîner une ambiguïté lors de leur catégorisation. Si vous activez la correspondance partielle sur un champ, Einstein ignore la casse, et les variantes telles que bonbonne, Bonbonne, bombonne peuvent toutes appartenir à la même catégorie. Puisque Einstein Discovery transforme les données lors de la prédiction, vous pouvez ignorer le nettoyage des chaînes pendant la préparation des données.

Remarque: Nous prenons en charge la fonctionnalité de correspondance partielle 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. La fonctionnalité de correspondance partielle n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur la correspondance partielle dans le groupe IdeaExchange correspondant de la Trailblazer Community.

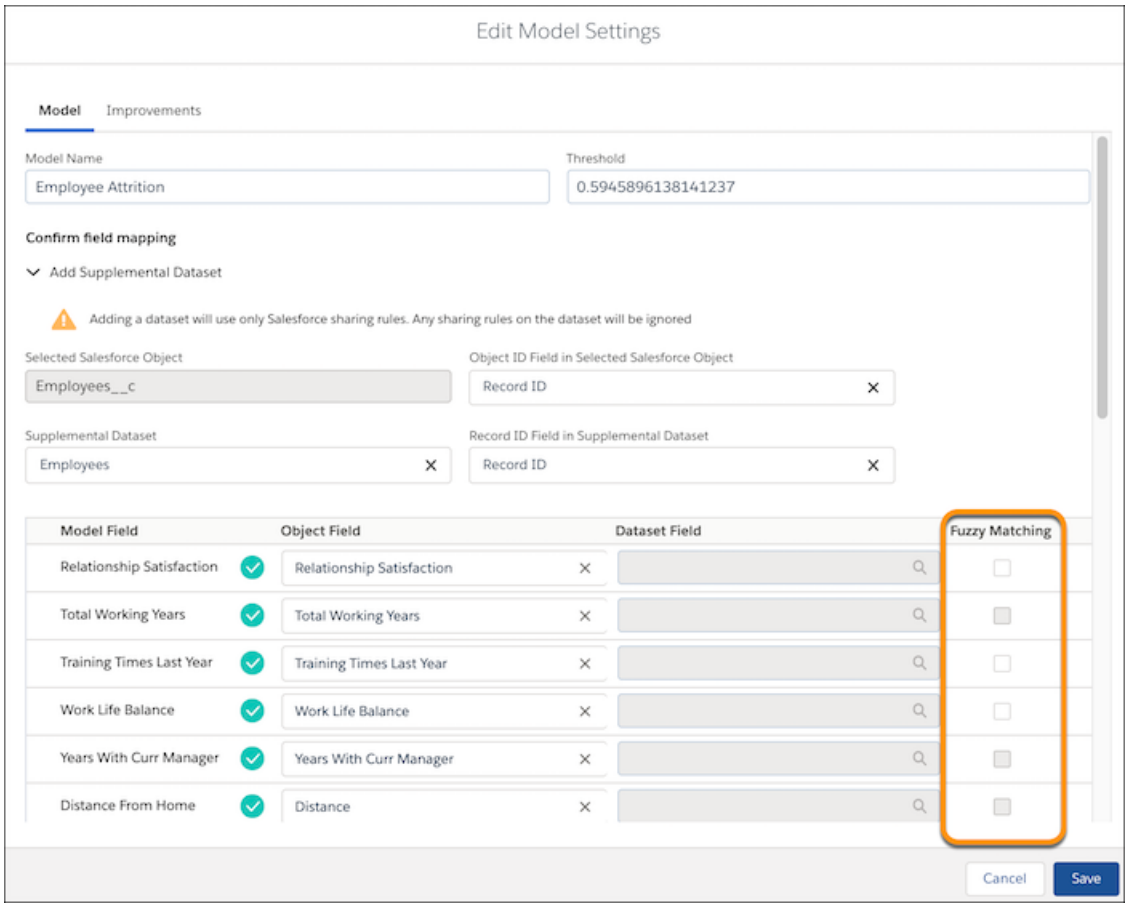
Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : jusqu'à présent, Einstein Discovery utilisait uniquement la correspondance parfaite. Seules les valeurs de chaînes avec une orthographe identique étaient classées dans la même catégorie. Même en cas de variation orthographique mineure, par exemple la casse, Einstein classait les chaînes non identiques telles que auto, Auto et autos, dans des catégories distinctes. Einstein déclenche un avertissement hors limites lorsqu'il ne trouve pas de variante dans les données d'entraînement.

Remarque: Einstein utilise l'algorithme Levenshtein pour la correspondance partielle. Avec la version pilote, la distance d'édition est définie sur 1, ce qui signifie qu'une différence d'un seul caractère est autorisée dans une catégorie de correspondance. Avec l'exemple de bonbonne, la variante bombonnes appartient à une catégorie distincte, car la distance d'édition est de 2.

Comment : si vous souhaitez participer au programme pilote, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Dans le Gestionnaire de modèle, ouvrez une prédiction, puis sélectionnez **Modifier les paramètres** dans le menu du modèle.



Activez la correspondance partielle pour n'importe quel champ de texte dans la colonne **Correspondance partielle** puis enregistrez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

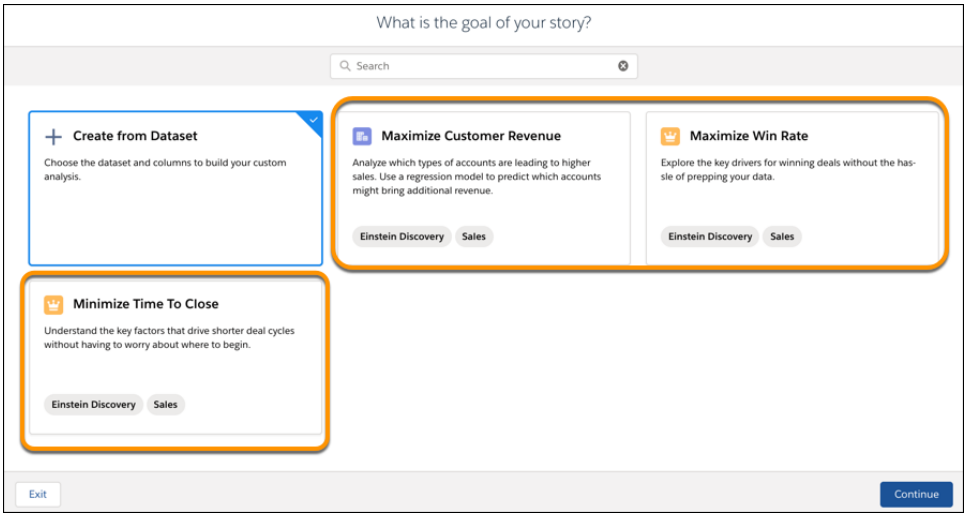
Einstein Discovery

Automatisation du déploiement de modèle et du score de jeux de données avec les applications basées sur un modèle

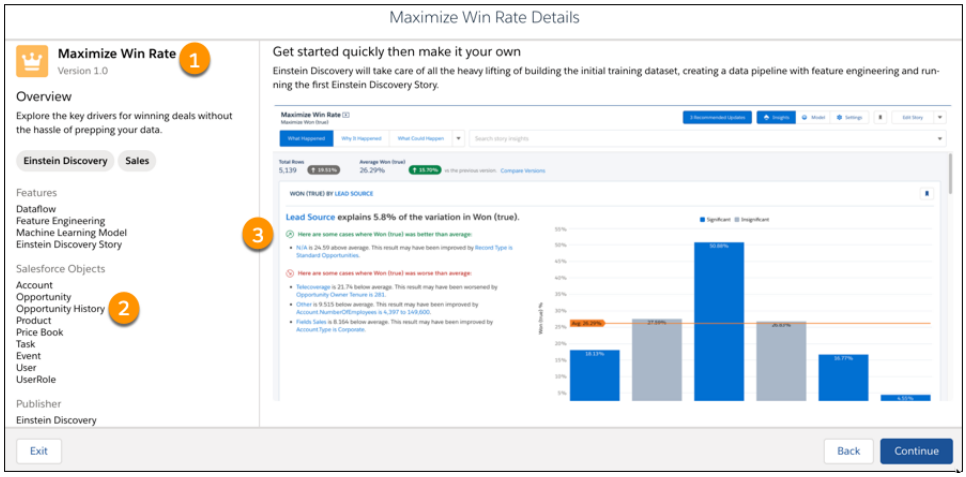
Si vous n'avez pas essayé les toutes dernières applications Einstein Discovery basées sur un modèle, vous passez à côté de la méthode la plus rapide de préparation, de chargement et d'analyse de cas d'utilisation courants, exécutée en quelques clics seulement. Les récentes mises à jour offrent un workflow de bout en bout et libèrent du temps que vous pouvez consacrer à la personnalisation du récit. Les améliorations du modèle remplacent le processus manuel et complexe de déploiement de modèle. Les modèles automatisent également le calcul et la création de champs de prédiction de jeux de données afin d'identifier les lignes qui atteignent l'objectif de résultat.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM 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 **Récit**. Sélectionnez un modèle, puis cliquez sur **Continuer**.



La vue d'ensemble du modèle comprend une description (1), une liste d'objets pris en charge (2) et des exemples de connaissances (3). Cliquez sur **Continuer** et laissez Einstein Discovery élaborer vos connaissances.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery

Gain de temps de configuration avec l'activation automatique lors de l'activation de la licence

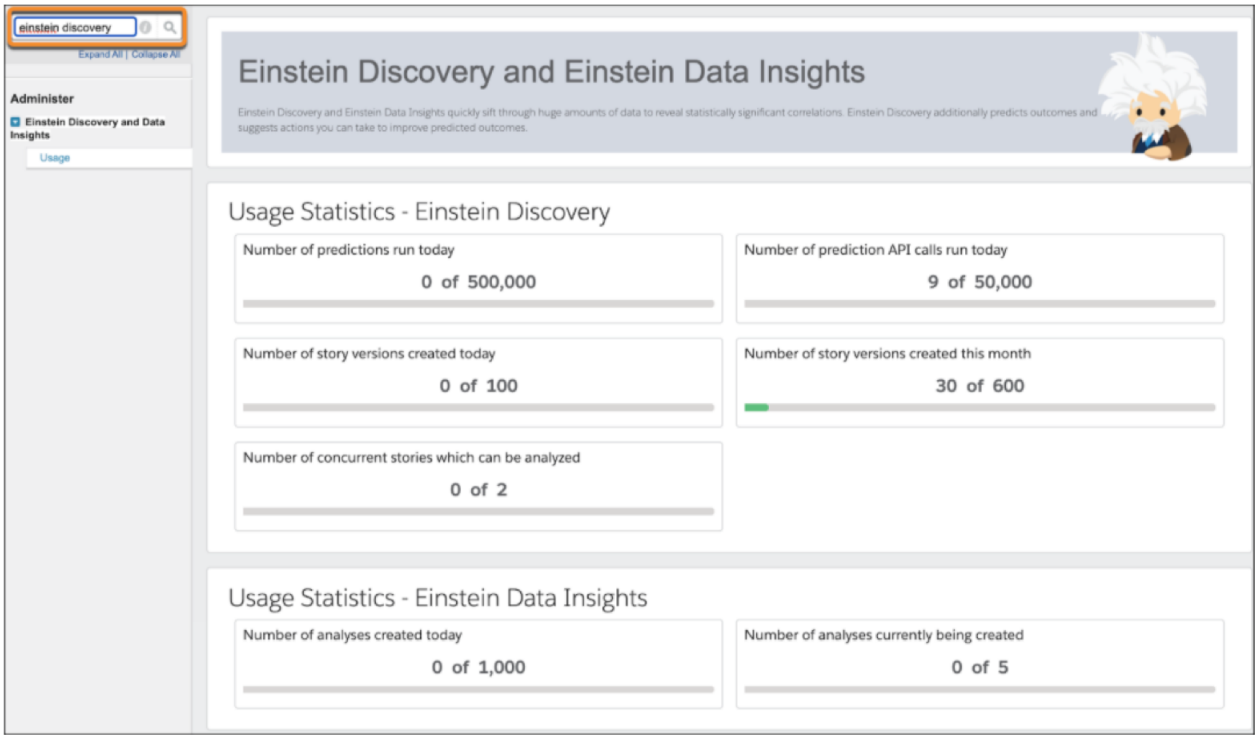
Nous avons facilité la configuration et la gestion d'Einstein Discovery avec l'activation automatique de fonctionnalités et un tableau de bord d'utilisation consolidé. Les fonctionnalités Einstein Discovery et Connaissances des données Einstein étant intégrées à Tableau CRM, elles sont automatiquement activées lors de l'activation de Tableau CRM. L'activation automatique permet de gagner en temps de recherche des fonctionnalités requises à activer lors de la création d'ensembles d'autorisations. Einstein Discovery et les Connaissances des données Einstein étant regroupées sur le même écran, les limites et métriques d'utilisation de vos licences sont plus précises.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : vous n'activez plus Einstein Discovery et les Connaissances des données Einstein manuellement, mais les autorisations utilisateur restent attribuées via des ensembles d'autorisations de base ou personnalisés.

Les statistiques d'Einstein Discovery et des Connaissances des données Einstein sont disponibles dans la Configuration.

Dans Configuration, saisissez `Einstein Discovery` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Utilisation**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

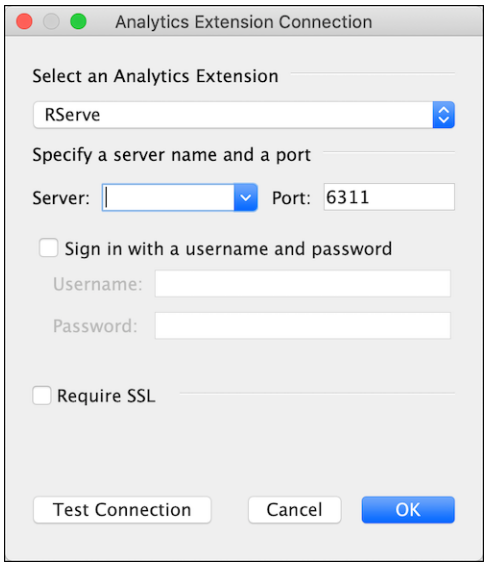
Einstein Discovery

Prédictions Einstein dans Tableau en utilisant des calculs de tableau personnalisés

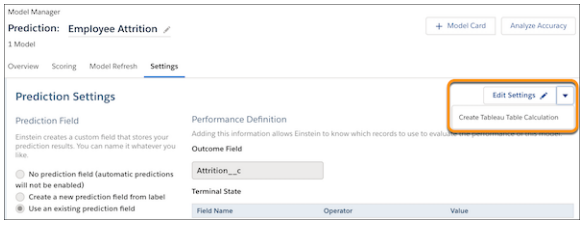
Nous avons une excellente nouvelle pour les utilisateurs de Tableau ! À compter de la version Tableau 21.1, vous pouvez obtenir des prédictions pour vos données Tableau en utilisant les modèles Einstein Discovery déployés dans Salesforce. Par exemple, une feuille de calcul Tableau contient vos commandes en cours et vous souhaitez utiliser dans Salesforce un modèle qui prédit la probabilité de livraison à temps d'une commande individuelle. Pour lier à ce modèle, vous vous connectez à Salesforce, générez un script personnalisé pour le modèle dans le Gestionnaire de modèle, créez un champ calculé dans Tableau, puis collez le script dans l'éditeur de calcul de ce champ. À l'exécution, le script envoie ensuite à Salesforce une requête de prédiction avec les données de commande requises. Le modèle Einstein Discovery calcule une prédiction et la renvoie à Tableau, qui l'affiche dans votre feuille de calcul en un rien de temps. Cette fonctionnalité est simple, et extrêmement rapide !

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

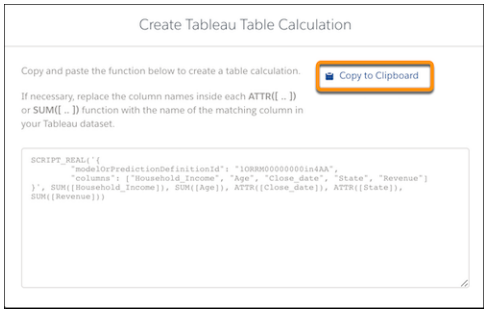
Comment : dans Tableau Desktop, choisissez **Aide** > **Paramètres et performance** > **Gérer la connexion Analytics Extension**, puis effectuez une nouvelle Connexion Analytics Extension à Einstein Discovery.



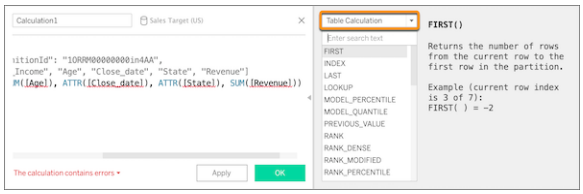
Dans le Gestionnaire de modèle, sélectionnez une prédiction, puis **Créer un calcul Tableau** dans le menu.



Le Gestionnaire de modèle génère un script contenant l'ID du modèle ou de la prédiction que vous souhaitez utiliser, les colonnes (variables) utilisées dans le modèle et les colonnes sources correspondantes dans Tableau (que vous pouvez modifier). Cliquez sur **Copier dans le Presse-papiers**.



Dans votre feuille de calcul Tableau, créez un champ calculé, puis collez le script généré avec le Gestionnaire de modèle dans l'éditeur de calcul.



Si nécessaire, remplacez les noms de colonne de chaque fonction ATTR ou SUM par le nom de la colonne correspondante dans vos données Tableau, puis cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

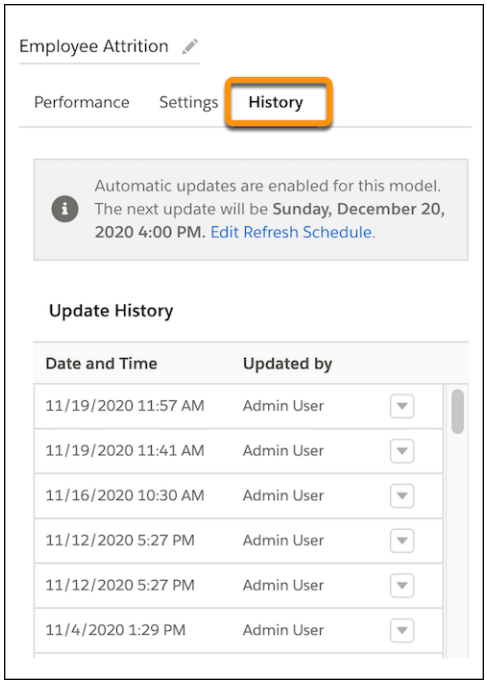
Einstein Discovery

Gestion des versions d'un modèle avec l'historique des versions

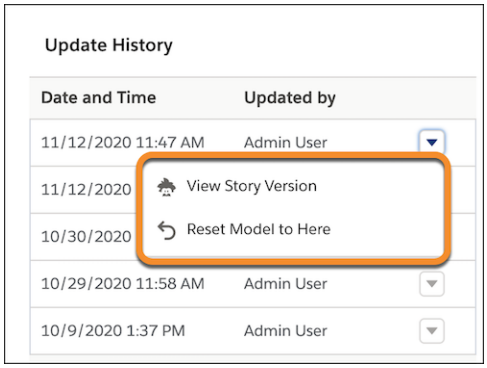
Suivez les mises à jour de votre modèle qu'entraînent l'évolution de votre activité, de nouvelles ou meilleures données, ou une amélioration des paramètres du récit ou du modèle. Le Gestionnaire de modèle affiche désormais l'historique des versions d'un modèle. Il indique la date et l'auteur de la mise à jour, et si une prochaine tâche d'actualisation a été planifiée. Lorsque les modèles ne sont pas exécutés comme prévu, vous pouvez restaurer une version antérieure plus performante. Pour analyser les paramètres sous-jacents associés à une version particulière d'un modèle, vous pouvez récupérer aisément et examiner la version du récit sur laquelle il s'appuie.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans le Gestionnaire de modèle, visualisez une prédiction, puis affichez un modèle. Dans le menu latéral, cliquez sur l'onglet **Historique**.



Dans la liste **Historique de mise à jour**, cliquez sur le menu en regard de la version du modèle que vous souhaitez gérer. Vous pouvez réinitialiser une version différente du modèle et afficher la version du récit associée à la version du modèle.



CONSULTER ÉGALEMENT :

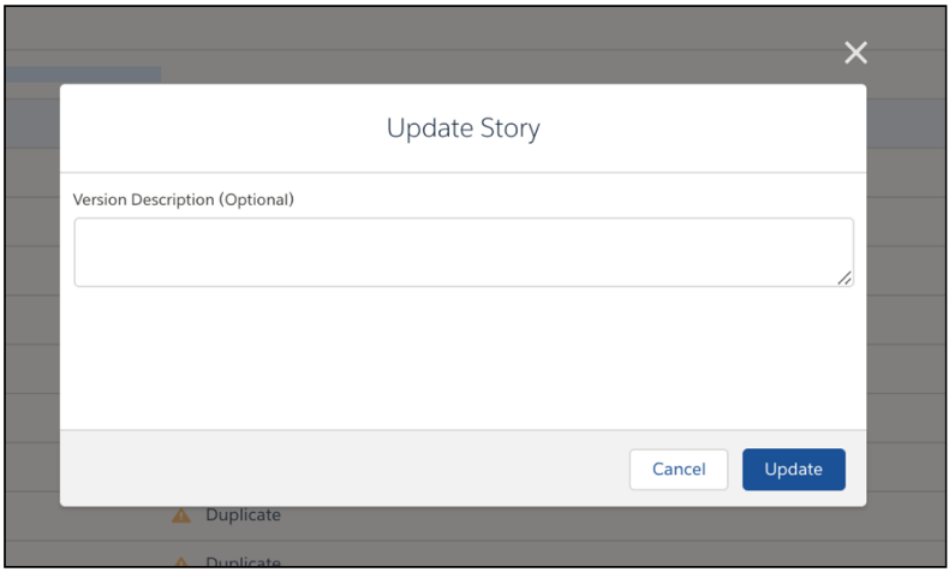
Einstein Discovery

Capture immédiate des détails de version d'un récit

Ajoutez les détails d'un récit sans attendre avec les descriptions de version automatiques. La version précédente introduisait des descriptions de version utiles qui nécessitaient d'accéder à l'emplacement de la version pour ajouter votre texte. Désormais, le champ de description de la version est automatiquement affiché lors de l'enregistrement d'une nouvelle version d'un récit.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour ajouter la description d'une version, cliquez sur **Modifier le récit**. Apportez des modifications au récit existant, puis cliquez sur **Mettre à jour le récit**. Ajoutez vos notes de version dans la fenêtre Description de la version (facultative), puis cliquez sur **Mettre à jour** pour enregistrer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery

Amélioration des performances dans vos récits Einstein Discovery

La création d'un récit n'a jamais été aussi efficace avec Einstein Discovery. Lorsque vous initiez un nouveau récit, vous recevez une réponse plus rapidement, même avec des jeux de données volumineux. Vous pouvez désormais vous concentrer sur les résultats du récit au lieu d'ajuster manuellement chaque jeu de données à analyser. Einstein Discovery ajuste automatiquement votre jeu de données en arrière-plan en fonction du retour de son moteur d'optimisation des requêtes. Vous pouvez par exemple atteindre le jeu de variables explicatives optimal en filtrant et en excluant les champs à cardinalité élevée.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Discovery

Tableau CRM pour tous

Grâce à de nouvelles méthodes de personnalisation de Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics), vous et vos utilisateurs pouvez aisément configurer et accéder à des expériences Analytics pertinentes. Contrôlez comment les utilisateurs de l'onglet Analytics accèdent à Analytics Studio, gérez la visibilité des actifs dans les applications (bêta), ajoutez des notifications et des abonnements dans les tableaux de bord incorporés, et organisez les mises à jour des abonnements comme vous le souhaitez.

DANS CETTE SECTION :

Contrôle des utilisateurs de l'onglet Analytics qui accèdent à Analytics Studio

Spécifiez qui peut créer des applications, modifier et supprimer des jeux de données et des tableaux de bord, en rendant Analytics Studio invisible aux utilisateurs de l'onglet Analytics selon le profil. Lorsque vous retirez la visibilité d'Analytics Studio d'un profil, les utilisateurs de l'onglet Analytics associés à ce profil n'affichent pas Analytics Studio dans le Lanceur d'application. L'action Ouvrir dans Analytics Studio n'est pas non plus affichée dans les menus d'actifs et les en-têtes de tableaux de bord.

Contrôle des données que les utilisateurs peuvent afficher dans une implication avec la visibilité des actifs (bêta)

Les responsables et éditeurs d'application peuvent désormais masquer les actifs de leur choix avec la fonctionnalité de visibilité des actifs. La visibilité des actifs permet de gérer l'affichage des actifs sensibles, par exemple un tableau de bord en cours de développement ou un jeu de données brut, pour les autres membres de l'application.

Activation des notifications et des abonnements dans des tableaux de bord incorporés

Dans le composant Tableau de bord Einstein Analytics, deux nouveaux attributs permettent aux utilisateurs de votre tableau de bord de personnaliser leur expérience Analytics. L'attribut Activer les notifications permet aux utilisateurs d'ajuster les notifications de mise à jour des widgets de tableau de bord. L'attribut Activer les abonnements permet aux utilisateurs de recevoir des mises à jour par e-mail périodiques sur les widgets de tableau de bord. De plus, si vous définissez l'en-tête du tableau de bord sur Afficher, il inclut des icônes qui ouvrent les panneaux de gestion des notifications et des abonnements dans le tableau de bord incorporé.

Organisation des e-mails d'abonnement comme vous le souhaitez

Affichez en premier les mises à jour les plus importantes en personnalisant votre e-mail d'abonnement. Les nouveaux contrôles Aperçu de l'abonnement permettent d'organiser l'ordre des abonnements dans votre e-mail.

Note sur la modification dans le Centre d'apprentissage

En raison d'une modification du serveur principal (back-end), nous avons dû retirer la bannière Trailhead du Centre d'apprentissage de Tableau CRM. La bannière montrait les badges Trailhead gagnés, y compris les badges dans l'application obtenus pour avoir suivi les parcours d'apprentissage dans la section Démarrez votre aventure Analytics du Centre d'apprentissage. La bannière a disparu, mais la section Démarrez votre aventure Analytics est conservée et vous pouvez toujours gagner ces badges dans l'application. Pour les afficher avec tous vos badges, il suffit d'accéder à Trailhead.

Obtention d'informations supplémentaires dans les tableaux de Tableau CRM pour iOS

Les tableaux sont très pratiques pour visualiser les données. Cependant, vous pouvez parfois perdre le contexte et être gêné par le défilement infini sur l'écran des petits appareils mobiles. Nous avons amélioré le défilement et le regroupement pour faciliter l'accès embarqué aux données tabulaires.

Obtention de la dernière version de Tableau CRM pour iOS

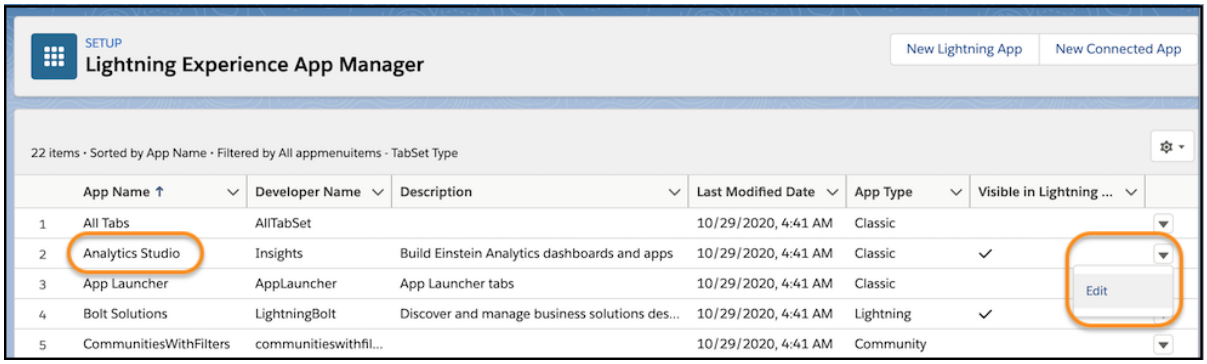
Pour bénéficier des dernières améliorations et des correctifs de bogues, mettez à niveau vers la version 12.0 de Tableau CRM pour iOS.

Contrôle des utilisateurs de l'onglet Analytics qui accèdent à Analytics Studio

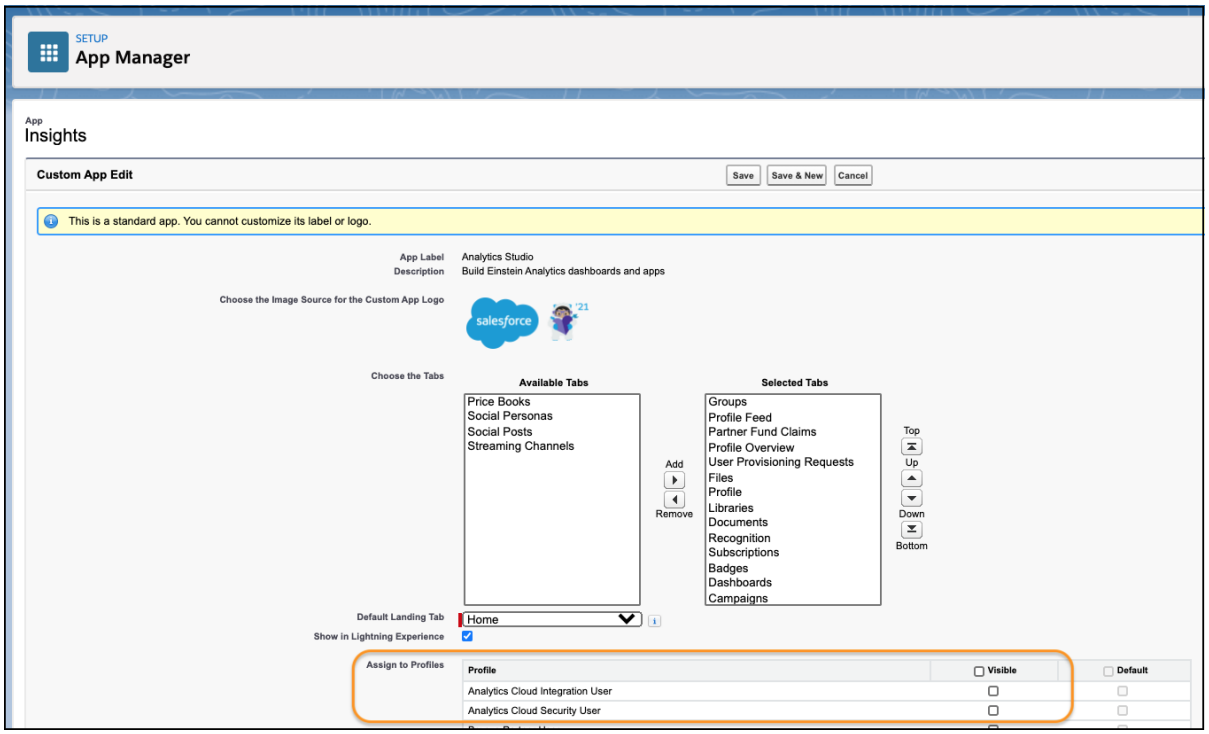
Spécifiez qui peut créer des applications, modifier et supprimer des jeux de données et des tableaux de bord, en rendant Analytics Studio invisible aux utilisateurs de l'onglet Analytics selon le profil. Lorsque vous retirez la visibilité d'Analytics Studio d'un profil, les utilisateurs de l'onglet Analytics associés à ce profil n'affichent pas Analytics Studio dans le Lanceur d'application. L'action Ouvrir dans Analytics Studio n'est pas non plus affichée dans les menus d'actifs et les en-têtes de tableaux de bord.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : dans la Configuration, saisissez *`Gestionnaire d'application`* dans la case `Recherche rapide`. Dans le Gestionnaire d'application, ouvrez le menu Analytics Studio, puis sélectionnez **Modifier**.



Pour limiter l'accès d'un profil à Analytics Studio, désélectionnez la case de la colonne **Visible** dans la section Attribuer aux profils.



Important: La désactivation de la visibilité retire de l'interface utilisateur les liens vers Analytics Studio sous l'onglet Analytics, mais l'URL vers la version Studio d'un actif s'ouvre toujours dans Studio. L'URL de la version Studio est disponible dans la boîte de dialogue Partage et incluse dans les e-mails de notification et d'abonnement. Cependant, pour les nouvelles notifications créées dans des tableaux de bord incorporés et sous l'onglet Analytics, les liens des e-mails de notification orientent l'utilisateur vers l'onglet Analytics.

Remarque: Cette modification s'applique uniquement à l'onglet Analytics. L'accès à Analytics Studio à partir de tableaux de bord incorporés ne change pas, il reste contrôlé par les attributs du composant.

Contrôle des données que les utilisateurs peuvent afficher dans une implication avec la visibilité des actifs (bêta)

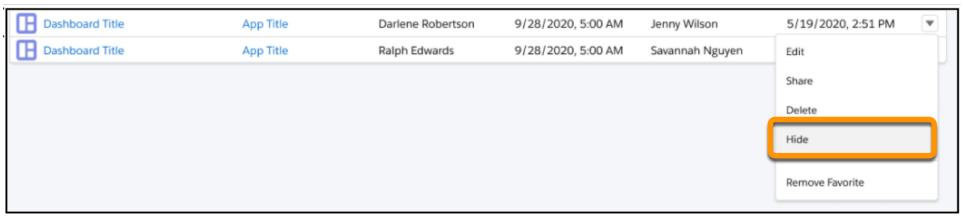
Les responsables et éditeurs d'application peuvent désormais masquer les actifs de leur choix avec la fonctionnalité de visibilité des actifs. La visibilité des actifs permet de gérer l'affichage des actifs sensibles, par exemple un tableau de bord en cours de développement ou un jeu de données brut, pour les autres membres de l'application.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, la visibilité des actifs correspond à un aperçu et ne fait pas partie de Tableau CRM 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 de Tableau CRM, 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 visibilité des actifs dans la Trailblazer Community.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Qui : pour activer la visibilité des actifs dans votre organisation, contactez votre chargé de compte Salesforce.

Comment : les responsables d'application peuvent changer le statut d'un actif pour contrôler sa visibilité en cliquant sur le menu déroulant d'actions de la ligne de l'actif, puis sur **Masquer**.



La modification de l'actif affecte les membres de l'application attribués à l'accès en partage Visualiseur. L'actif reste visible pour les utilisateurs qui disposent d'un accès en partage Responsable ou Éditeur, quel que soit le statut de l'actif. Les utilisateurs qui ont l'accès en partage Responsable ou Éditeur peuvent contrôler la visibilité de l'actif.

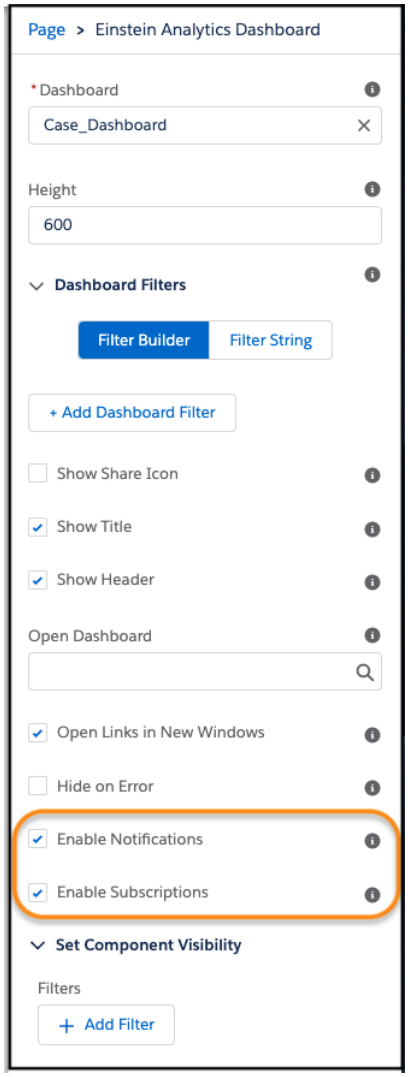
Activation des notifications et des abonnements dans des tableaux de bord incorporés

Dans le composant Tableau de bord Einstein Analytics, deux nouveaux attributs permettent aux utilisateurs de votre tableau de bord de personnaliser leur expérience Analytics. L'attribut Activer les notifications permet aux utilisateurs d'ajuster les notifications de mise à jour des widgets de tableau de bord. L'attribut Activer les abonnements permet aux utilisateurs de recevoir des mises à jour par e-mail périodiques sur les widgets de tableau de bord. De plus, si vous définissez l'en-tête du tableau de bord sur Afficher, il inclut des icônes qui ouvrent les panneaux de gestion des notifications et des abonnements dans le tableau de bord incorporé.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

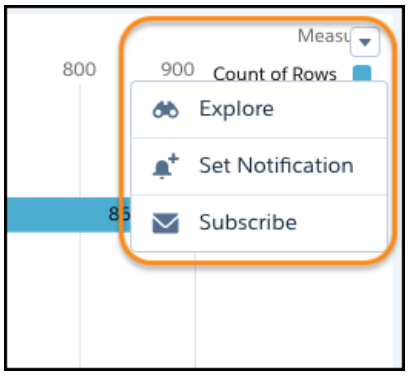
Qui : pour envoyer les notifications par e-mail à d'autres destinataires, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation E-mails de notification : Ajouter des destinataires. Pour accéder aux abonnements, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Utiliser des e-mails d'abonnement. Pour pouvoir s'abonner aux tableaux et recevoir les données de tableau téléchargées sous forme de pièce jointe .csv, les utilisateurs doivent également disposer de l'autorisation Télécharger les données d'Analytics.

Comment : sélectionnez **Activer les notifications** et **Activer les abonnements** dans le panneau de configuration du composant Tableau de bord Einstein Analytics, dans le Générateur d'applications Lightning.



Dans un composant de tableau de bord Visualforce, configurez ces attributs avec `enableNotifications="true"` et `enableSubscriptions="true"`.

Lorsque ces attributs sont activés, les options **Définir une notification** et **S'abonner** sont affichées dans les menus de widget du tableau de bord incorporé. Ces actions permettent aux utilisateurs de configurer et d'enregistrer les notifications et les abonnements.



Vous pouvez également activer l'attribut **Afficher l'en-tête** pour inclure des icônes d'ouverture des panneaux de configuration. Dans les panneaux de gestion, les utilisateurs peuvent modifier les supprimer leurs propres notifications et abonnements.

Si Afficher l'en-tête est désactivé, les utilisateurs peuvent modifier et supprimer des notifications et les abonnements sous l'onglet Analytics ou dans Analytics Studio.

Conseil: Si vous activez Afficher l'en-tête, il est recommandé de définir le tableau de bord sur une largeur minimum de 400 pixels afin d'accueillir les panneaux de gestion.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Notifications and Subscriptions in Embedded Dashboards

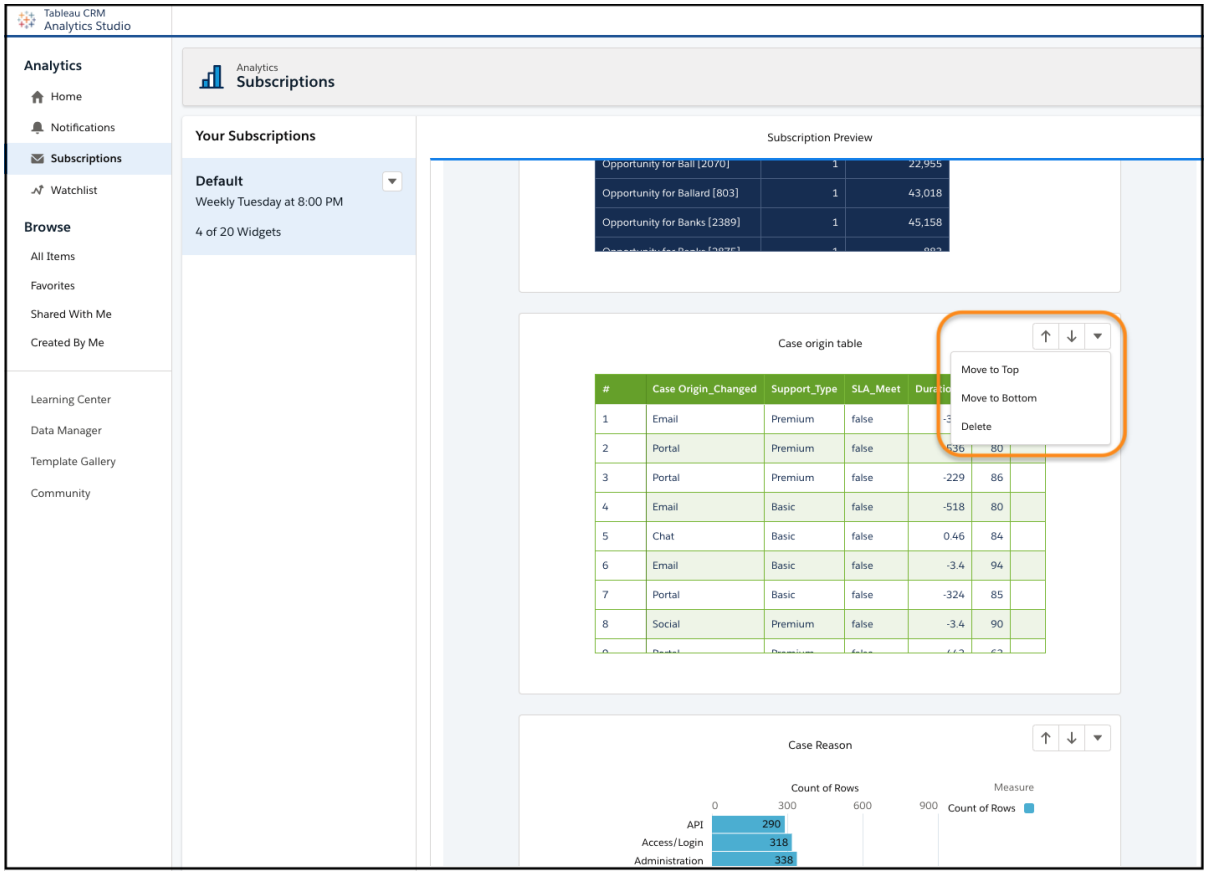
Organisation des e-mails d'abonnement comme vous le souhaitez

Affichez en premier les mises à jour les plus importantes en personnalisant votre e-mail d'abonnement. Les nouveaux contrôles Aperçu de l'abonnement permettent d'organiser l'ordre des abonnements dans votre e-mail.

Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM 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 disposer de l'autorisation Utiliser des e-mails d'abonnement. Pour pouvoir s'abonner aux tableaux et recevoir les données de tableau téléchargées sous forme de pièce jointe .csv, les utilisateurs doivent également disposer de l'autorisation Télécharger les données d'Analytics.

Comment : cliquez sur **Abonnements** dans la page d'accueil de Tableau CRM. Dans Aperçu de l'abonnement, les nouveaux widgets et perspectives abonnés sont ajoutés par défaut en dernière position. Pour réorganiser les abonnements, utilisez les boutons fléchés et les actions du menu.



La nouvelle organisation est immédiatement visible dans le panneau d'abonnement et appliquée à l'e-mail d'abonnement envoyé à votre boîte de réception.

Note sur la modification dans le Centre d'apprentissage

En raison d'une modification du serveur principal (back-end), nous avons dû retirer la bannière Trailhead du Centre d'apprentissage de Tableau CRM. La bannière montrait les badges Trailhead gagnés, y compris les badges dans l'application obtenus pour avoir suivi les parcours d'apprentissage dans la section Démarrez votre aventure Analytics du Centre d'apprentissage. La bannière a disparu, mais la section Démarrez votre aventure Analytics est conservée et vous pouvez toujours gagner ces badges dans l'application. Pour les afficher avec tous vos badges, il suffit d'accéder à Trailhead.

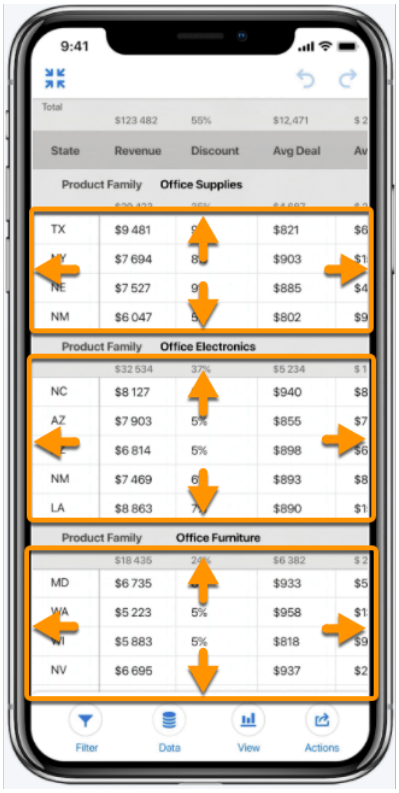
Où : cette modification s'applique à Tableau CRM (auparavant appelé Einstein Analytics) dans Lightning Experience et Salesforce Classic. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Obtention d'informations supplémentaires dans les tableaux de Tableau CRM pour iOS

Les tableaux sont très pratiques pour visualiser les données. Cependant, vous pouvez parfois perdre le contexte et être gêné par le défilement infini sur l'écran des petits appareils mobiles. Nous avons amélioré le défilement et le regroupement pour faciliter l'accès embarqué aux données tabulaires.

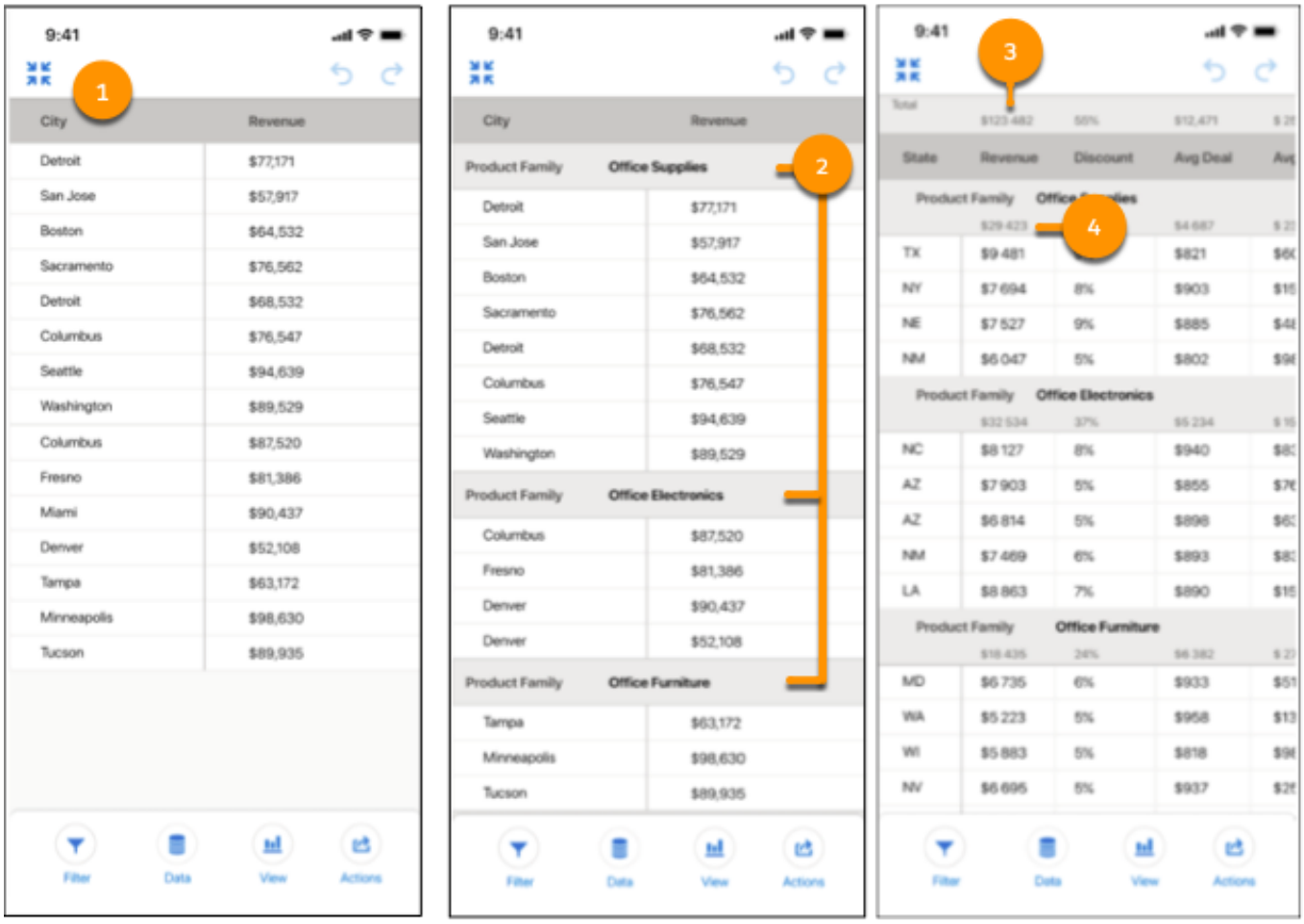
Où : cette modification s'applique à Tableau CRM pour iOS. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : vous ne perdez pas de vue les éléments visualisés grâce aux regroupements qui restent en place pendant que vous faites défiler les données.



Des regroupements efficaces dans les tableaux de comparaison facilitent la consultation des informations les plus importantes.

- Les regroupements de données uniques (1) sont affichés sur des lignes.
- Les regroupements de données multiples (2) sont affichés dans des sections en pleine largeur.
- Les totaux (3) et les sous-totaux (4) des regroupements de données multiples sont affichés dans des sections de regroupement.



Obtention de la dernière version de Tableau CRM pour iOS

Pour bénéficier des dernières améliorations et des correctifs de bogues, mettez à niveau vers la version 12.0 de Tableau CRM pour iOS.

Où : ces modifications s'appliquent à Tableau CRM pour iOS. Tableau CRM est disponible dans Developer Edition et moyennant un coût supplémentaire dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : pour recevoir les toutes dernières améliorations, téléchargez Tableau CRM depuis l'App Store.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Quelle expérience mobile Analytics j'utilise ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Einstein

Le Générateur de recommandations Einstein est globalement disponible et vérifie vos données à mesure que vous les élaborez. Les Recommandations d'articles Einstein contiennent une carte de score qui vous aide à exploiter vos données et à améliorer vos recommandations. Parcourez aisément les connaissances dans l'interface du récit d'Einstein Discovery.

Découvrez comment travailler plus intelligemment avec Salesforce Einstein !

Service

Einstein pour service

Favorisez la confiance dans les Robots Einstein avec un dialogue système de gestion des erreurs et la possibilité d'afficher les données d'enregistrements Salesforce. Utilisez la carte de score Recommandations d'articles Einstein afin de déterminer comment améliorer les données de votre modèle prédictif. Autorisez Einstein à recommander des réponses de chat à partir d'un moins grand nombre de transcriptions de chat fermées. Élargissez votre portée internationale avec la prise en charge de langues multiples pour les entrées de robot et d'autres fonctionnalités Einstein for Service.

Ventes

Sales Cloud Einstein

Le Score des opportunités Einstein utilise des modèles globaux lorsque les données d'opportunité sont insuffisantes. Le Score des pistes Einstein stocke les champs de façon plus intuitive.

Analytics

Einstein Discovery

Parcourez les connaissances de façon transparente avec la nouvelle interface de récit d'Einstein Discovery, obtenez des prédictions dans des jeux de données en utilisant des recettes de Préparation des données, et prédisez les résultats en utilisant des modèles élaborés en externe que vous chargez et déployez dans Salesforce.

Personnalisation

Générateurs Einstein

Le Générateur de recommandations Einstein est globalement disponible et vérifie vos données à mesure que vous les élaborez. Élaborez des prédictions pour des packages gérés avec le Générateur de prédiction Einstein.

Développement

Einstein Vision et Language

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

Notre nouveau service Inventaire Omnichannel offre la puissance de la disponibilité de stock en temps réel pour B2C Commerce et la Gestion des commandes Salesforce. B2B Commerce fournit des améliorations qui facilitent l'utilisation des données Commerce et la gestion de vos produits, et la configuration des paiements et des intégrations.

DANS CETTE SECTION :

Inventaire Omnichannel

L'inventaire Omnichannel offre une solution d'inventaire évolutive qui indique en temps réel l'état des stocks à chaque emplacement dans tous vos canaux d'exécution.

B2B Commerce pour Lightning

Offrez de façon transparente plusieurs options pour vos produits avec des variantes et des attributs. Favorisez les ventes en autorisant les utilisateurs non authentifiés à accéder à votre magasin. Autorisez les acheteurs à créer et à gérer des listes de produits qui les intéressent. Gagnez du temps en configurant un nouveau magasin à partir de données échantillons. Créez des systèmes de paiement adaptables avec des intégrations synchrones et gérez-les sous des onglets d'intégration.

Checkout et intégrations

Élaborez une expérience de paiement synchrone qui s'adapte dynamiquement aux besoins des clients. Gérez vos intégrations et recherchez des ressources d'intégration avec les nouveaux aux onglets d'intégration. Mettez à jour votre composant Méthode de livraison avec les tout derniers déclencheurs de validation.

Inventaire Omnichannel

L'inventaire Omnichannel offre une solution d'inventaire évolutive qui indique en temps réel l'état des stocks à chaque emplacement dans tous vos canaux d'exécution.

Où : cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et disponible avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Omnichannel Inventory.

Pourquoi : l'Inventaire Omnichannel combine la puissance des API sans titre et la flexibilité de Salesforce Platform pour garantir votre accès, et celui de vos clients, à des informations de disponibilité de stock actualisées.

La solution Inventaire Omnichannel contient les ressources suivantes :

- Service Inventaire Omnichannel : un système mutualisé formé d'API sans titre permettant d'obtenir la disponibilité des stocks et de gérer les réservations à travers tous vos canaux de traitement des commandes.
- API REST Connect : des API Salesforce permettant à B2C Commerce et à la Gestion des commandes Salesforce d'appeler les API Inventaire Omnichannel.
- Application Inventaire Omnichannel : une application de console permettant de consulter la disponibilité des stocks dans tous les emplacements, et de gérer vos emplacements et groupes d'emplacements.

L'inventaire Omnichannel offre :

- Visibilité précise des emplacements : utilisez de nouvelles API pour gérer la disponibilité des stocks au niveau de l'emplacement.
- Regroupement puissant : segmentez l'inventaire pour des vitrines spécifiques en utilisant des groupes d'emplacements.
- Flexibilité : ajoutez et retirez aisément des emplacements du nombre de vitrines d'inventaire actives.
- Visibilité centralisée de l'inventaire : consultez la disponibilité des stocks à travers tous les canaux de traitement des commandes.
- Précision évolutive : appuyez-vous sur la fiabilité en temps réel afin d'éviter les sous-ventes ou les sur-ventes coûteuses pendant les ventes flash ou les périodes de congés.

- Expériences Omnichannel : exploitez l'achat en ligne, le clic & collect, la livraison depuis les magasins, et davantage.

Comment : votre administrateur doit activer l'inventaire Omnichannel pour votre organisation.

DANS CETTE SECTION :

Obtention de l'inventaire des stocks et gestion des réservations avec des API sans titre

L'Inventaire Omnichannel utilise des API sans titre pour fournir l'inventaire des stocks en temps réel, un processus de réservation rationalisée et l'exécution des commandes sur la base de l'emplacement.

Affichage de la disponibilité des stocks et gestion des emplacements avec la Console Inventaire Omnichannel

La Console Inventaire Omnichannel permet de vérifier la disponibilité des stocks et de gérer les emplacements, les groupes d'emplacements et les attributions de groupe d'emplacements.

Amélioration de l'expérience d'achat et de commande avec les intégrations de B2C Commerce et de la Gestion des commandes Salesforce

Vous pouvez aisément intégrer l'Inventaire Omnichannel à B2C Commerce et à la Gestion des commandes. Une solution d'inventaire intégrée permet d'utiliser votre réseau de magasins de détail et de centres de distribution afin d'optimiser l'exécution à chaque emplacement.

Obtention de l'inventaire des stocks et gestion des réservations avec des API sans titre

L'Inventaire Omnichannel utilise des API sans titre pour fournir l'inventaire des stocks en temps réel, un processus de réservation rationalisée et l'exécution des commandes sur la base de l'emplacement.

Où : cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et disponible avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Omnichannel Inventory.

Pourquoi : les API sans titre de l'Inventaire Omnichannel permettent des intégrations à des systèmes externes pour exécuter les actions suivantes :

- Importer l'inventaire
- Charger l'inventaire
- Obtenir le statut d'importation
- Obtenir l'inventaire des stocks
- Transférer la réservation
- Libérer la réservation
- Exécuter la réservation

En utilisant les API de l'inventaire Omnichannel, vous pouvez :

- Récupérer des mises à jour d'inventaire à partir de vos systèmes back-office (WMS, ERP, POS).
- Indiquer l'inventaire des stocks en temps réel aux acheteurs de vitrines e-commerce.
- Réserver l'inventaire lorsque des acheteurs ajoutent des articles à leur panier d'achat en ligne et passent des commandes.
- Partager l'inventaire des stocks par emplacement et groupe d'emplacements pour l'exécution de commandes.

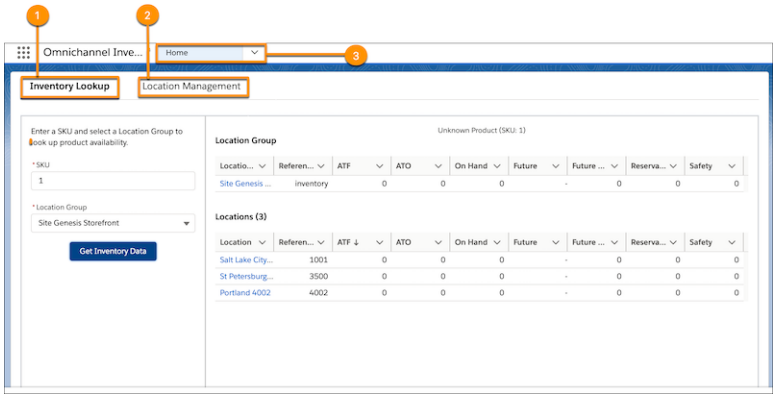
Affichage de la disponibilité des stocks et gestion des emplacements avec la Console Inventaire Omnichannel

La Console Inventaire Omnichannel permet de vérifier la disponibilité des stocks et de gérer les emplacements, les groupes d'emplacements et les attributions de groupe d'emplacements.

Où : cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et disponible avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Omnichannel Inventory.

Pourquoi : la Console Inventaire Omnichannel est le premier élément affiché lorsque vous ouvrez Inventaire Omnichannel.



- L'onglet Inventaire Omnichannel permet de vérifier la disponibilité des stocks par UGS et groupe d'emplacements. (1)
- L'onglet Gestion des emplacements permet de synchroniser les modifications effectuées dans la Console Inventaire Omnichannel avec les données gérées dans l'Inventaire Omnichannel. (2)
- La liste déroulante de la barre de navigation permet d'ouvrir des vues de liste d'emplacements et de groupes d'emplacements. Ouvrez des enregistrements depuis les pages de vue de liste pour afficher des informations détaillées sur vos emplacements et groupes d'emplacements. Ajoutez, modifiez et supprimez des emplacements et des groupes d'emplacements. (3)

Amélioration de l'expérience d'achat et de commande avec les intégrations de B2C Commerce et de la Gestion des commandes Salesforce

Vous pouvez aisément intégrer l'Inventaire Omnichannel à B2C Commerce et à la Gestion des commandes. Une solution d'inventaire intégrée permet d'utiliser votre réseau de magasins de détail et de centres de distribution afin d'optimiser l'exécution à chaque emplacement.

Où : cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et disponible avec les éditions Enterprise, Unlimited et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Omnichannel Inventory.

Pourquoi : intégrez l'Inventaire Omnichannel à B2C Commerce et à la Gestion des commandes pour offrir à vos clients des expériences d'achat complètes et transparentes.

En garantissant, à vous et à vos clients, un accès permanent à des informations de disponibilité de stock actualisées dans tous les canaux et tous les emplacements, l'Inventaire Omnichannel agit en tant que plate-forme d'inventaire, réduisant l'écart entre les expériences d'achat et d'exécution.

B2C Commerce

L'intégration native de B2C Commerce à l'Inventaire Omnichannel facilite :

- La consultation de l'inventaire des stocks en temps réel à travers tous vos canaux numériques.
- La segmentation de l'inventaire pour des vitrines spécifiques en utilisant des groupes d'emplacements.
- L'activation du partage d'inventaire depuis des emplacements, des magasins et des centres de distribution multiples, le ship-from-store, l'achat en ligne et le click & collect.

Gestion des commandes Salesforce

L'intégration de la Gestion des commandes utilise un proxy API qui permet de :

- Obtenir l'inventaire par UGS, emplacement et groupe d'emplacements.
- Transférer des réservations depuis un groupe vers un emplacement ou entre deux emplacements.
- Libérer des réservations lors d'annulations.
- Exécuter des réservations lorsque les commandes d'exécution sont closes.

L'intégration de la Gestion des commandes permet d'accéder à des outils qui prennent en charge la gestion des commandes distribuées.

- Les processus de réalisation permet d'utiliser la disponibilité de stock en temps réel afin d'optimiser la réalisation à chaque emplacement.
- La logique d'acheminement prédéfinie permet de :
  - Définir la priorité d'exécution depuis l'emplacement qui permet d'exécuter une commande en limitant au maximum les expéditions fractionnées.
  - Définir la priorité d'exécution depuis l'emplacement le plus proche de l'adresse de livraison du client.
- L'acheminement manuel des commandes permet de créer des commandes d'exécution manuellement lorsque les commandes ne sont pas automatiquement acheminées.
- Le modèle de données de réacheminement permet d'implémenter une logique de réacheminement, de suivre les tentatives d'acheminement dans le Résumé de la commande, et de planifier les futures tentatives d'acheminement.

B2B Commerce pour Lightning

Offrez de façon transparente plusieurs options pour vos produits avec des variantes et des attributs. Favorisez les ventes en autorisant les utilisateurs non authentifiés à accéder à votre magasin. Autorisez les acheteurs à créer et à gérer des listes de produits qui les intéressent. Gagnez du temps en configurant un nouveau magasin à partir de données échantillons. Créez des systèmes de paiement adaptables avec des intégrations synchrones et gérez-les sous des onglets d'intégration.

DANS CETTE SECTION :

Application Commerce

Obtenez un mappage et des exemples de données Commerce pour un nouveau magasin en lui ajoutant des données échantillons. Augmentez l'exposition de la marque en autorisant les invités à parcourir vos magasins. Utilisez des composants de référence pour guider le développement de vos composants personnalisés. Configurez vos espaces de travail Produit et Tarification, en sachant que vos paramètres sont conservés, même lorsque vous quittez la page. Autorisez les acheteurs à enregistrer les produits qui les intéressent dans des listes. Intégrez les données des magasins à Google Analytics pour générer des rapports plus pertinents.

Modèle B2B Commerce

Utilisez des composants de référence pour créer des composants personnalisés, autorisez les acheteurs à créer et à gérer des listes de produits, et suivez les détails de variantes et les ensembles d'attributs.

Variantes produits et attributs

Créez des variantes d'un produit pour offrir plus d'options d'achat aux clients. Attribuez des ensembles d'attributs de variante pour offrir des options standardisées entre les produits. Identifiez les produits qui sont des variantes dans l'espace de travail Produit. Suivez un guide pas à pas pour la création et la configuration de variantes et d'ensembles d'attributs.

Application Commerce

Obtenez un mappage et des exemples de données Commerce pour un nouveau magasin en lui ajoutant des données échantillons. Augmentez l'exposition de la marque en autorisant les invités à parcourir vos magasins. Utilisez des composants de référence pour guider le développement de vos composants personnalisés. Configurez vos espaces de travail Produit et Tarification, en sachant que vos paramètres sont conservés, même lorsque vous quittez la page. Autorisez les acheteurs à enregistrer les produits qui les intéressent dans des listes. Intégrez les données des magasins à Google Analytics pour générer des rapports plus pertinents.

DANS CETTE SECTION :

Ajout de données échantillons à votre magasin

Ajoutez des données échantillons à votre magasin et récupérez automatiquement des produits, des catégories, un catalogue, des fichiers média, des groupes d'acheteurs, des comptes d'acheteurs, des catalogues de prix, des entrées au catalogue de prix et des autorisations. Toutes les données sont mappées pour créer un magasin totalement opérationnel. Personnalisez les données pour les adapter à votre magasin, et tout est prêt.

Utilisation des données d'interaction de magasin pour générer des rapports pertinents

Pour recueillir des connaissances sur les produits avec lesquels les acheteurs interagissent, créez des rapports personnalisés avec Google Analytics en utilisant les données de recherche et de catégorie que Salesforce fournit.

Augmentation de la visibilité avec la navigation des invités

Développez l'exposition des catalogues et des produits de votre magasin en autorisant l'accès des utilisateurs non authentifiés, ou invités. Utilisez des groupes d'acheteurs pour attribuer les autorisations de produit et de catalogue que vous souhaitez accorder aux utilisateurs invités.

Choix de nouveaux produits dans les mises à jour incrémentielles de plan de site

Aidez vos utilisateurs à trouver de nouveaux produits dans des recherches sur le Web. Lorsque vous effectuez une mise à jour incrémentielle de votre plan de site, des robots d'indexation de recherche tiers peuvent trouver les nouveaux produits ajoutés qui sont accessibles au public. Les nouveaux produits sont sélectionnés lors des mises à jour incrémentielles manuelles et planifiées de votre plan de site.

Conservation des paramètres de liste d'espace de travail

Les listes hybrides d'espaces de travail Produit et Tarification ont maintenant des paramètres permanents. Vous pouvez vous déconnecter de l'application Commerce en sachant que vos paramètres de présentation et de filtrage sont conservés.

Création de règles de partage Product2 pour partager des données B2B Commerce avec des invités

Pour plus de sécurité, nous avons changé les paramètres product2 par défaut de l'organisation pour les utilisateurs invités sur PRIVÉ. Si vous partagez actuellement des données Product2 avec des utilisateurs invités, vous devez créer des règles pour continuer à les partager.

Ajout de données échantillons à votre magasin

Ajoutez des données échantillons à votre magasin et récupérez automatiquement des produits, des catégories, un catalogue, des fichiers média, des groupes d'acheteurs, des comptes d'acheteurs, des catalogues de prix, des entrées au catalogue de prix et des autorisations. Toutes les données sont mappées pour créer un magasin totalement opérationnel. Personnalisez les données pour les adapter à votre magasin, et tout est prêt.

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

Qui : cette fonctionnalité s'applique aux utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Comment : sélectionnez **Ajouter des données échantillons** lors de la configuration de votre magasin.

Utilisation des données d'interaction de magasin pour générer des rapports pertinents

Pour recueillir des connaissances sur les produits avec lesquels les acheteurs interagissent, créez des rapports personnalisés avec Google Analytics en utilisant les données de recherche et de catégorie que Salesforce fournit.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans les sites Générateur d'expérience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : utilisez les données pour analyser l'interaction de vos acheteurs avec les produits de votre magasin. Recueillez des connaissances telles que :

- Les articles les plus recherchés par les acheteurs
- Les articles les plus recherchées et non trouvés par les acheteurs
- Les types de produit que les acheteurs recherchent
- Les produits spécifiques que les acheteurs recherchent

Pour plus d'informations sur Google Analytics, consultez la documentation Google Analytics.

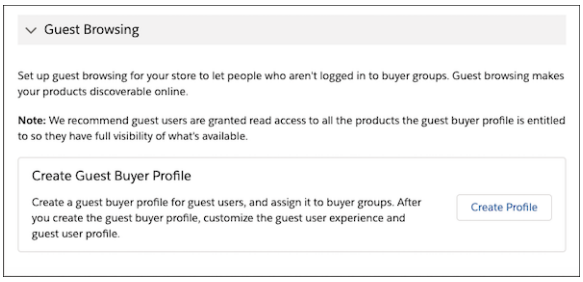
Augmentation de la visibilité avec la navigation des invités

Développez l'exposition des catalogues et des produits de votre magasin en autorisant l'accès des utilisateurs non authentifiés, ou invités. Utilisez des groupes d'acheteurs pour attribuer les autorisations de produit et de catalogue que vous souhaitez accorder aux utilisateurs invités.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les clients détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Comment : dans la section Administration de votre magasin, cliquez sur **Accès de l'acheteur**. Accédez à la section Navigation des invités, puis cliquez sur **Créer un profil**. Une liste de contrôle actionnable s'affiche avec toutes les étapes nécessaires pour activer la navigation des invités.



Remarque: Des modifications importantes ont été apportées à la navigation des invités dans cette version. Les configurations de la navigation des invités créées pendant le programme pilote ne fonctionnent plus.

Choix de nouveaux produits dans les mises à jour incrémentielles de plan de site

Aidez vos utilisateurs à trouver de nouveaux produits dans des recherches sur le Web. Lorsque vous effectuez une mise à jour incrémentielle de votre plan de site, des robots d'indexation de recherche tiers peuvent trouver les nouveaux produits ajoutés qui sont accessibles au public. Les nouveaux produits sont sélectionnés lors des mises à jour incrémentielles manuelles et planifiées de votre plan de site.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour pouvoir mettre à jour manuellement le plan de site de votre magasin, vous devez le rendre accessible au public dans **Générateur d'expérience** > **Paramètres** > **Général**, en sélectionnant **Le public peut accéder au site**. Ouvrez ensuite l'onglet SEO, puis cliquez sur **Générer le Sitemap**.

Remarque: Les mises à jour incrémentielles de plan de site sont stockées dans toutes les langues et tous les paramètres régionaux que votre magasin prend en charge.

Conservation des paramètres de liste d'espace de travail

Les listes hybrides d'espaces de travail Produit et Tarification ont maintenant des paramètres permanents. Vous pouvez vous déconnecter de l'application Commerce en sachant que vos paramètres de présentation et de filtrage sont conservés.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Création de règles de partage Product2 pour partager des données B2B Commerce avec des invités

Pour plus de sécurité, nous avons changé les paramètres product2 par défaut de l'organisation pour les utilisateurs invités sur PRIVÉ. Si vous partagez actuellement des données Product2 avec des utilisateurs invités, vous devez créer des règles pour continuer à les partager.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Personal, Enterprise, Performance et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les clients détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Modèle B2B Commerce

Utilisez des composants de référence pour créer des composants personnalisés, autorisez les acheteurs à créer et à gérer des listes de produits, et suivez les détails de variantes et les ensembles d'attributs.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de composants de référence pour guider votre développement de composants personnalisés

En consultant Lightning Web Components (LWCs) dans le référentiel GitHub b2b-commerce-on-lightning-quickstart, vous pouvez examiner et réutiliser le code sous-jacent. Le référentiel est un projet Salesforce Developer Experience (SFDX) que vous pouvez utiliser comme point de départ pour élaborer vos propres composants personnalisés. Utilisez les structures et les comportements des exemples de composants pour faciliter votre propre développement de composants B2B, et appliquer des fonctionnalités de plate-forme et des API existantes.

Listes globalement disponibles

Dans votre magasin B2B Commerce pour Lightning, la fonctionnalité Listes est désormais globalement disponible. Vos acheteurs peuvent créer, gérer et trier jusqu'à 10 listes pour suivre jusqu'à 500 produits qui les intéressent dans chaque liste. Dans l'éditeur des propriétés du composant Mes listes, vous pouvez ajouter jusqu'à trois champs aux éléments de liste afin de présenter des détails supplémentaires sur chaque article pour les acheteurs.

Masquage du bouton Ajouter à la liste

Avec la disponibilité globale des listes dans B2B Commerce pour Lightning, certains composants contiennent de nouveaux paramètres qui permettent de contrôler les fonctionnalités des listes. Les composants Panier d'achat et Carte de détail du produit incluent des contrôles qui permettent de masquer les boutons associés à la liste. Lorsque vous ne souhaitez pas présenter des fonctionnalités de liste dans votre magasin, vous pouvez aisément les retirer.

Affichage des détails d'une variante produit parente dans la page d'un produit

Utilisez le nouveau composant de page Lightning Variante produit parente pour afficher les informations de variantes produits parentes dans la page Produit.

Affichage des attributs de variante dans la page d'un produit

Utilisez le composant de page Lightning Attributs de variante pour afficher les informations sur les attributs de variantes produits parentes dans la page Produit.

Utilisation de composants de référence pour guider votre développement de composants personnalisés

En consultant Lightning Web Components (LWCs) dans le référentiel GitHub b2b-commerce-on-lightning-quickstart, vous pouvez examiner et réutiliser le code sous-jacent. Le référentiel est un projet Salesforce Developer Experience (SFDX) que vous pouvez utiliser comme point de départ pour élaborer vos propres composants personnalisés. Utilisez les structures et les comportements des exemples de composants pour faciliter votre propre développement de composants B2B, et appliquer des fonctionnalités de plate-forme et des API existantes.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : le référentiel contient un fichier Readme qui facilite vos premiers pas. Si vous souhaitez consulter des instructions complètes pour récupérer ces composants depuis GitHub et les ajouter à votre magasin, accédez à b2b-commerce-on-lightning-quickstart/examples/lwc/.

Listes globalement disponibles

Dans votre magasin B2B Commerce pour Lightning, la fonctionnalité Listes est désormais globalement disponible. Vos acheteurs peuvent créer, gérer et trier jusqu'à 10 listes pour suivre jusqu'à 500 produits qui les intéressent dans chaque liste. Dans l'éditeur des propriétés du composant Mes listes, vous pouvez ajouter jusqu'à trois champs aux éléments de liste afin de présenter des détails supplémentaires sur chaque article pour les acheteurs.

Où : cette fonctionnalité est disponible dans les sites Générateur d'expérience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Masquage du bouton Ajouter à la liste

Avec la disponibilité globale des listes dans B2B Commerce pour Lightning, certains composants contiennent de nouveaux paramètres qui permettent de contrôler les fonctionnalités des listes. Les composants Panier d'achat et Carte de détail du produit incluent des contrôles qui permettent de masquer les boutons associés à la liste. Lorsque vous ne souhaitez pas présenter des fonctionnalités de liste dans votre magasin, vous pouvez aisément les retirer.

Où : la modification est disponible dans les sites Générateur d'expérience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour masquer les boutons de liste, modifiez les propriétés des composants Carte de détail du produit et Panier d'achat. Pour retirer Mes listes de la navigation dans un magasin, retirez le lien de la page Mes listes du composant de navigation de votre magasin.

Affichage des détails d'une variante produit parente dans la page d'un produit

Utilisez le nouveau composant de page Lightning Variante produit parente pour afficher les informations de variantes produits parentes dans la page Produit.

Où : cette modification s'applique aux sites Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Affichage des attributs de variante dans la page d'un produit

Utilisez le composant de page Lightning Attributs de variante pour afficher les informations sur les attributs de variantes produits parentes dans la page Produit.

Où : cette modification s'applique aux sites Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Variantes produits et attributs

Créez des variantes d'un produit pour offrir plus d'options d'achat aux clients. Attribuez des ensembles d'attributs de variante pour offrir des options standardisées entre les produits. Identifiez les produits qui sont des variantes dans l'espace de travail Produit. Suivez un guide pas à pas pour la création et la configuration de variantes et d'ensembles d'attributs.

DANS CETTE SECTION :

Options produits supplémentaires pour les acheteurs avec des variantes et des attributs

Élargissez la gamme de produits que vous offrez à vos clients avec des variantes et des attributs. Vous pouvez par exemple joindre des options de taille et de couleur à un sweat-shirt ou afficher des choix de tissus pour un canapé.

Affichage des classes parentes de l'espace de travail Produit

Examinez une vue d'ensemble des classes et des variantes produits. L'espace de travail Produit contient une nouvelle colonne Classe de produit que vous pouvez utiliser pour suivre votre simple variante parente et des variantes produits. Vous pouvez afficher, filtrer et exécuter une action sur toutes les variantes associées à une variante parente en cliquant sur l'onglet Variantes dans l'enregistrement du produit.

Guide de configuration de variantes et d'attributs

Le guide de configuration des variantes présente des instructions pas à pas pour configurer des ensembles d'attributs et les associer à des variations de produit. Les étapes de configuration vous aident à définir la recherche d'ensembles d'attributs et à créer des ensembles d'attributs en plusieurs langues.

Options produits supplémentaires pour les acheteurs avec des variantes et des attributs

Élargissez la gamme de produits que vous offrez à vos clients avec des variantes et des attributs. Vous pouvez par exemple joindre des options de taille et de couleur à un sweat-shirt ou afficher des choix de tissus pour un canapé.

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

Qui : cette fonctionnalité s'applique aux utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Pourquoi : les variantes sont créées à partir d'une variante produit parente pour garantir le mappage correct des données du produit. Cependant, chaque variante est associée à une UGS unique pour pouvoir suivre les achats. Les ensembles d'attributs correspondent à une série d'options avec des valeurs de liste de sélection qui peuvent être associées à un produit, par exemple la taille (S, M, L) et la couleur (rouge, bleu, jaune). Les ensembles d'attributs de variante peuvent être attribués à plusieurs produits dans une organisation Salesforce, quel que soit le magasin auquel ils sont associés.

Comment : votre administrateur Salesforce peut créer des variantes produit parentes et des variantes depuis l'application Commerce.

Affichage des classes parentes de l'espace de travail Produit

Examinez une vue d'ensemble des classes et des variantes produits. L'espace de travail Produit contient une nouvelle colonne Classe de produit que vous pouvez utiliser pour suivre votre simple variante parente et des variantes produits. Vous pouvez afficher, filtrer et exécuter une action sur toutes les variantes associées à une variante parente en cliquant sur l'onglet Variantes dans l'enregistrement du produit.

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

Qui : cette fonctionnalité s'applique aux utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Guide de configuration de variantes et d'attributs

Le guide de configuration des variantes présente des instructions pas à pas pour configurer des ensembles d'attributs et les associer à des variations de produit. Les étapes de configuration vous aident à définir la recherche d'ensembles d'attributs et à créer des ensembles d'attributs en plusieurs langues.

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

Qui : cette fonctionnalité s'applique aux utilisateurs détenteurs d'une licence B2B Commerce.

Comment : les administrateurs peuvent accéder à la configuration guidée depuis **Configuration de Commerce** > **Variantes produits**.

Checkout et intégrations

Élaborez une expérience de paiement synchrone qui s'adapte dynamiquement aux besoins des clients. Gérez vos intégrations et recherchez des ressources d'intégration avec les nouveaux aux onglets d'intégration. Mettez à jour votre composant Méthode de livraison avec les tout derniers déclencheurs de validation.

DANS CETTE SECTION :

Création de systèmes de paiement adaptables avec des intégrations synchrones

Votre système de paiement B2B Commerce pour Lightning Experience rencontre probablement des cas d'utilisation d'expériences de paiement asynchrones et synchrones. Vous bénéficiez désormais du meilleur de deux mondes avec un système de paiement adaptable qui peut basculer entre les deux méthodes de traitement.

Gestion des intégrations avec des onglets Intégration

Nous avons revu le tableau de bord d'intégration de B2B Commerce pour Lightning Experience. Désormais, chaque intégration dispose de son propre onglet, ce qui nous permet d'offrir des ressources et une aide spécifique. Auparavant, toutes vos intégrations étaient affichées sous un onglet unique intitulé Intégrations de magasin.

Mise à jour de votre composant Méthode de livraison

Le composant Méthode de livraison de B2B Commerce pour Lightning Experience a été mis à niveau. Lorsqu'un client effectue un achat, les méthodes de livraison ont été modifiées dans vos profils d'utilisateur acheteur. Si vous avez déjà cloné le flux secondaire Méthode de livraison dans votre système de paiement, remplacez-le par la dernière version. Si vous n'avez pas mis à jour votre méthode de livraison vers la dernière version, vos acheteurs affichent une erreur ou un écran vide lorsqu'ils essaient d'effectuer leur achat.

Création de systèmes de paiement adaptables avec des intégrations synchrones

Votre système de paiement B2B Commerce pour Lightning Experience rencontre probablement des cas d'utilisation d'expériences de paiement asynchrones et synchrones. Vous bénéficiez désormais du meilleur de deux mondes avec un système de paiement adaptable qui peut basculer entre les deux méthodes de traitement.

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

Qui : pour accéder aux fonctionnalités de paiement, une licence B2B Commerce est requise.

Pourquoi : lorsque vos clients passent de petites commandes dont le traitement ne présente pas de difficultés, une exécution synchrone est plus rapide et préférable. Utilisez des exécutions synchrones lorsque le panier d'achat est petit et lorsque le nombre d'intégrations à exécuter est faible. Avec ce modification, vos clients gagnent du temps et l'exécution du paiement est plus efficace. Pour exécuter les flux secondaires Panier d'achat à commande et Activer la commande de façon asynchrone, changez le paramètre **Exécuter de façon asynchrone** dans votre flux de paiement.

Gestion des intégrations avec des onglets Intégration

Nous avons revu le tableau de bord d'intégration de B2B Commerce pour Lightning Experience. Désormais, chaque intégration dispose de son propre onglet, ce qui nous permet d'offrir des ressources et une aide spécifique. Auparavant, toutes vos intégrations étaient affichées sous un onglet unique intitulé Intégrations de magasin.

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

Qui : pour accéder aux intégrations, une licence B2B Commerce est requise.

Pourquoi : visitez la page d'administration de votre magasin pour accéder à vos implémentations d'intégration existantes.

Comment : pour accéder aux onglets d'intégration, visitez la page de destination de votre magasin. Sélectionnez **Administration**, puis choisissez votre type d'intégration.

Mise à jour de votre composant Méthode de livraison

Le composant Méthode de livraison de B2B Commerce pour Lightning Experience a été mis à niveau. Lorsqu'un client effectue un achat, les méthodes de livraison ont été modifiées dans vos profils d'utilisateur acheteur. Si vous avez déjà cloné le flux secondaire Méthode de livraison dans votre système de paiement, remplacez-le par la dernière version. Si vous n'avez pas mis à jour votre méthode de livraison vers la dernière version, vos acheteurs affichent une erreur ou un écran vide lorsqu'ils essaient d'effectuer leur achat.

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

Qui : pour accéder aux intégrations, une licence B2B Commerce est requise.

Pourquoi : lorsqu'un acheteur apporte une modification, que le système valide avec un nœud de décision, la méthode de livraison de paiement est mise à jour. Si vous n'avez pas cloné le flux secondaire Méthode de livraison ni utilisé le composant d'écran Méthode de livraison, vous pouvez continuer. Vous n'avez aucune modification à effectuer. Si vous avez cloné le flux secondaire Méthode de livraison ou utilisé SFDX pour créer votre organisation Salesforce, votre flux secondaire doit être mis à jour.

Comment : pour mettre à jour votre flux secondaire, recherchez votre flux de paiement dans Flow Builder, puis ouvrez le flux secondaire Méthode de livraison. Notez les valeurs que vous transmettez dans le flux secondaire, puis créez un autre flux secondaire Méthode de livraison en utilisant les mêmes valeurs. Supprimez le flux secondaire d'origine. Enregistrez et activez le flux.

Experience Cloud

Spring '21 offre un nouveau départ à Community Cloud avec un tout nouveau nom : Experience Cloud. Lors de cette actualisation, nous avons mis à jour les outils que vous utilisez pour élaborer vos sites, et apporté plusieurs modifications à la terminologie et à la documentation. Le modèle Build Your Own (LWR) est désormais globalement disponible et inclut la prise en charge de contenus Salesforce CMS. Nous avons également amélioré plusieurs composants Lightning.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Bienvenue à Experience Cloud qui remplace Community Cloud

Pour mieux refléter les nombreux types d'expérience numérique connectée que vous pouvez créer, notamment des portails, des sites Web, des centres d'aide, des forums et des applications mobiles, Community Cloud s'intitule désormais Experience Cloud.

Composants Lightning dans le Générateur d'expérience

Contrôlez l'ombre portée de vos images de vignette dans le composant Menu de vignettes et tirez parti des améliorations du composant Lightning Liste associée - unique.

Productivité des développeurs

Développez des sites plus efficacement grâce au modèle Build Your Own (LWR), qui est globalement disponible, et ajoutez un contenu CMS à des composants Web Lightning personnalisés. Communiquez entre les composants Aura et les composants Web Lightning dans des pages de site du Générateur d'expérience avec le service de messagerie Lightning.

Mobile pour Experience Cloud

Simplifiez l'ajout de plusieurs fichiers à des enregistrements et la visite de sites sur les navigateurs mobiles et l'application mobile avec une interface utilisateur améliorée.

Application automatique de stratégies de sécurité pour les utilisateurs invités

Salesforce applique automatiquement diverses politiques de sécurité pour les utilisateurs invités, notamment la diminution de leurs autorisations d'objet.

Sécurité et partage

Découvrez la sécurité avancée pour les utilisateurs avec des profils externes standard, ainsi qu'un nouveau paramètre de cookie pour les sites du Générateur d'expérience.

Autres modifications

Découvrez les modifications mineures qui améliorent votre expérience dans Experience Cloud.

Bienvenue à Experience Cloud qui remplace Community Cloud

Pour mieux refléter les nombreux types d'expérience numérique connectée que vous pouvez créer, notamment des portails, des sites Web, des centres d'aide, des forums et des applications mobiles, Community Cloud s'intitule désormais Experience Cloud.

Où : cette modification affecte toutes les organisations Salesforce qui utilisent Community Cloud.

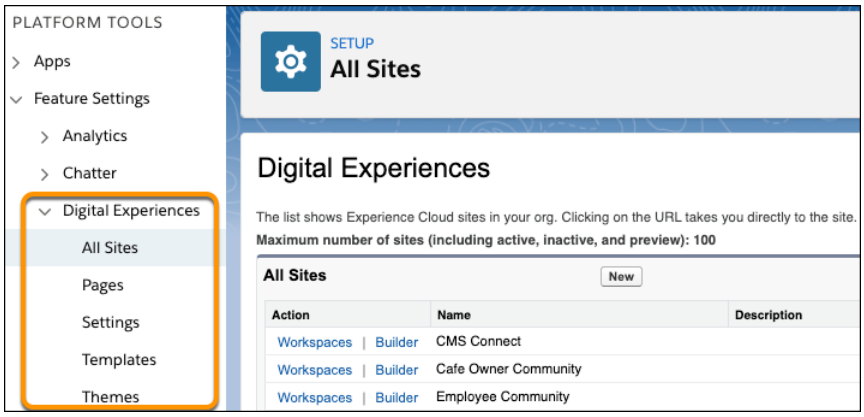
Pourquoi : vous allez retrouver ce nouveau nom dans les outils utilisés pour élaborer vos sites, ainsi que dans les mises à jour de la terminologie et de la documentation. Examinons de plus près.

Commençons par la terminologie. Que vous créiez un forum, un portail ou un autre type d'expérience numérique, à la base, vous élaborez un site en ligne. Par conséquent, au lieu d'employer le terme *communauté*, qui désigne essentiellement un forum dans lequel des personnes interagissent, nous utilisons désormais le terme *site* dans la plus grande partie de l'interface utilisateur et de la documentation.

Voici un résumé rapide des principales modifications apportées à la terminologie.

Ancien terme	Nouveau terme	Signification
Communauté	Site ou site Experience Cloud	Le site que vous élaborez dans Experience Cloud en utilisant le Générateur d'expérience ou Visualforce.
Communauté Lightning	Site du Générateur d'expérience	Le site que vous élaborez en utilisant le Générateur d'expérience.
Communauté Onglets Salesforce + Visualforce	Site Onglets Salesforce + Visualforce	Le site que vous élaborez en utilisant Visualforce.
Modèle de communauté Lightning	Modèle du Générateur d'expérience	Le modèle que vous utilisez pour élaborer un site dans le Générateur d'expérience, par exemple Customer Service ou Build Your Own.
Thème de communauté Lightning	Thème du Générateur d'expérience	Le thème que vous utilisez pour définir le style de votre site dans le Générateur d'expérience.
Page de communauté Lightning	Page du Générateur d'expérience	Les pages qui composent votre site dans le Générateur d'expérience.

Examinons maintenant les principales modifications apportées à l'interface utilisateur. Pour accéder à vos sites dans Configuration, saisissez *Expériences numériques* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Tous les sites**.



Conseil: Si vous saisissez accidentellement *Communauté* dans la case Recherche rapide, nous affichons automatiquement à la place le nouveau nom Expériences numériques du menu (nous savons que les vieilles habitudes sont difficiles à perdre !).

Les autres éléments du menu Expériences numériques ont également été simplifiés, mais tous les paramètres et les éléments inclus dans cette zone restent inchangés. De la même façon, nous avons remplacé *communauté* par *site* ou *site Experience Cloud* dans les Espaces de travail d'expérience, le Générateur d'expérience et à d'autres endroits de votre organisation.

Pour terminer, vous pouvez observer ces mises à jour et les changements de terminologie dans notre documentation, notamment dans les rubriques d'aide, les guides pour développeur, les contenus Trailhead, entre autres.

Composants Lightning dans le Générateur d'expérience

Contrôlez l'ombre portée de vos images de vignette dans le composant Menu de vignettes et tirez parti des améliorations du composant Lightning Liste associée - unique.

DANS CETTE SECTION :

Ajout ou retrait des ombres portées du composant Menu de vignettes

Utilisez le nouveau paramètre Afficher l'ombre portée pour choisir si l'ombre portée de vos images de vignette est affichée ou non dans le composant Menu de vignettes. Auparavant, l'ombre portée était toujours affichée par défaut.

Accès à Liste associée - unique dans les sites mobiles avec le composant redessiné

Le composant Liste associée - unique affiche une liste d'enregistrements associés basée sur un objet spécifique. Le nouveau composant redessiné est désormais réactif au mobile. La nouvelle version du composant Liste associée - unique est disponible dans le Générateur d'expérience de la version Winter '21. Si vous utilisez l'ancienne version du composant, il est signalé Déprécié dans les propriétés du composant, mais fonctionne encore. Si vous supprimez votre composant déprécié, vous devez utiliser la nouvelle version.

Ajout ou retrait des ombres portées du composant Menu de vignettes

Utilisez le nouveau paramètre Afficher l'ombre portée pour choisir si l'ombre portée de vos images de vignette est affichée ou non dans le composant Menu de vignettes. Auparavant, l'ombre portée était toujours affichée par défaut.

Où : cette modification s'applique aux sites du Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Accès à Liste associée - unique dans les sites mobiles avec le composant redessiné

Le composant Liste associée - unique affiche une liste d'enregistrements associés basée sur un objet spécifique. Le nouveau composant redessiné est désormais réactif au mobile. La nouvelle version du composant Liste associée - unique est disponible dans le Générateur d'expérience de la version Winter '21. Si vous utilisez l'ancienne version du composant, il est signalé Déprécié dans les propriétés du composant, mais fonctionne encore. Si vous supprimez votre composant déprécié, vous devez utiliser la nouvelle version.

Où : cette modification s'applique aux sites du Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Productivité des développeurs

Développez des sites plus efficacement grâce au modèle Build Your Own (LWR), qui est globalement disponible, et ajoutez un contenu CMS à des composants Web Lightning personnalisés. Communiquez entre les composants Aura et les composants Web Lightning dans des pages de site du Générateur d'expérience avec le service de messagerie Lightning.

DANS CETTE SECTION :

Élaboration rapide d'expériences efficaces avec le modèle Build Your Own (LWR) (globalement disponible)

Le modèle Build Your Own (LWR), qui était précédemment disponible en tant que programme pilote, est maintenant globalement disponible. Développez en un rien de temps des expériences numériques telles que des sites Web, des microsites et des portails, en utilisant le modèle de programmation Composants Web Lightning. Piloté par la nouvelle plate-forme Lightning Web Runtime (LWR), ce modèle personnalisable offre des performances de pages inégalées et augmente la productivité des développeurs.

Ajout de contenus CMS Salesforce à des composants Web Lightning personnalisés

Ajoutez des contenus Salesforce CMS à des sites du Générateur d'expérience en utilisant des composants Web Lightning personnalisés. Après avoir publié un contenu dans un espace de travail CMS, en un clic de boutons, vous pouvez améliorer n'importe quel composant personnalisé avec vos référentiels de contenus.

Prise en charge du service de messagerie Lightning dans Experience Cloud (bêta)

Utilisez le service de messagerie Lightning pour communiquer avec le modèle DOM (Document Object Model) dans une page de site Experience Builder. Communiquez entre les composants Aura et les composants Web Lightning dans des pages de site du Générateur d'expérience.

Prise en charge de generateUrl avec plus de actionNames lightning:navigation dans les sites Aura

Le composant `lightning:navigation` prend désormais en charge generateURL en utilisant une pageReference avec les actionNames Nouveau, Modifier et Cloner. Auparavant, seul le actionName Afficher était pris en charge. Les pages d'enregistrement standard qui contiennent les actions Modifier et Cloner et les pages d'objet standard qui contiennent l'action Nouveau renvoient désormais une URL qui peut être utilisée pour accéder à l'action spécifiée par la pageReference. Le comportement de l'appel de navigation utilisant `lightning:navigation` reste inchangé.

Navigation dans les pages de contenu CMS en utilisant une PageReference

Dans les composants Lightning, vous pouvez utiliser le nouveau type de pageReference `standard__managedContentPage` du service de navigation pour parcourir des pages de contenu CMS d'un site du Générateur d'expérience.

Élaboration rapide d'expériences efficaces avec le modèle Build Your Own (LWR) (globalement disponible)

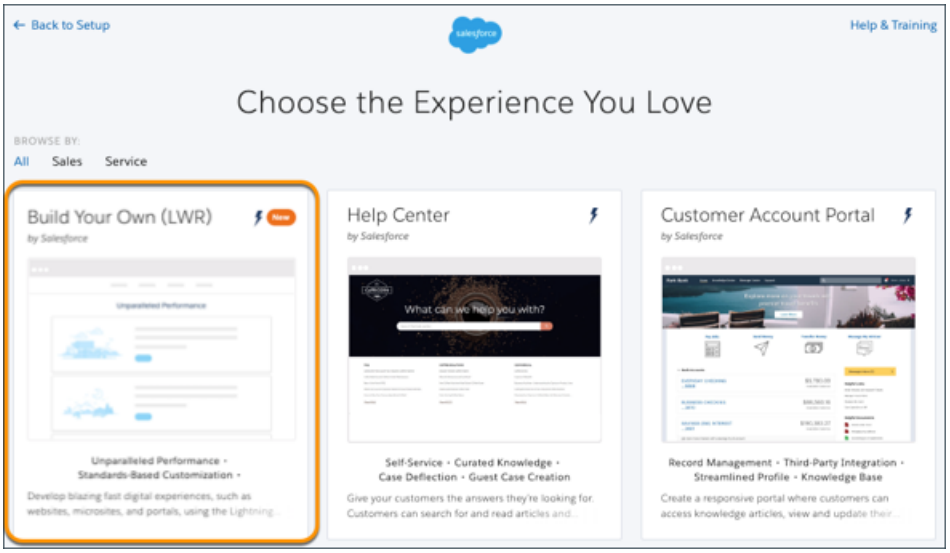
Le modèle Build Your Own (LWR), qui était précédemment disponible en tant que programme pilote, est maintenant globalement disponible. Développez en un rien de temps des expériences numériques telles que des sites Web, des microsites et des portails, en utilisant le modèle de programmation Composants Web Lightning. Piloté par la nouvelle plate-forme Lightning Web Runtime (LWR), ce modèle personnalisable offre des performances de pages inégalées et augmente la productivité des développeurs.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Le modèle est disponible dans l'édition Developer, et vous pouvez acheter Salesforce CMS dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : Experience Cloud contient déjà un modèle, Build Your Own, qui prend en charge les composants Aura et les composants Web Lightning. Notre tout nouveau modèle est basé exclusivement sur le modèle de programmation Composants Web Lightning. Outre des performances exceptionnelles, le modèle :

- Fournit 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`.
- Prend en charge le développement de Composants Web Lightning réutilisables et de thèmes qui suivent les normes Web modernes.
- Inclut la prise en charge Apex et de l'API Interface utilisateur, ce qui permet d'accéder aux enregistrements Salesforce, à SOSL, et davantage, afin d'offrir des expériences riches en données à vos clients.

Conseil: Build Your Own (LWR) 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.



De plus, grâce aux améliorations apportées depuis la version pilote précédente, vous pouvez maintenant :

- Créer des pages de contenu CMS pour afficher des éléments de contenu CMS individuels.
- Ajouter des images Salesforce CMS à vos pages via le composant Éditeur de contenu enrichi.
- Utiliser le contenu CMS Salesforce dans des composants Web Lightning personnalisés.
- Créer un fil visuel cohérent à travers des composants Web Lightning de base et personnalisés avec un nouveau système de personnalisation de la marque (aperçu du développeur).
- Inclure des paramètres de référencement SEO au niveau de la page, tels que Titre de la page et Description de la page.
- Utiliser Google Analytics.

DANS CETTE SECTION :

Activation par défaut de ExperienceBundle pour les sites Build Your Own (LWR)

Le type API des métadonnées ExperienceBundle est désormais automatiquement activé pour les sites créés avec le modèle Build Your Own (LWR). Auparavant, vous deviez sélectionner la case **Activer l'API des métadonnées ExperienceBundle** dans la configuration afin d'activer ce type pour les sites du Générateur d'expérience.

Continuité avec la page Service non disponible personnalisable (pilote)

Si vous utilisez le modèle Build Your Own (LWR), vous pouvez désormais rester en contact avec vos clients et même créer des requêtes si votre site est indisponible. Utilisez le Générateur d'expérience pour configurer la page en l'adaptant à votre marque. Ajoutez une marque et un message personnalisés, y compris E-mail vers requête directement depuis la page Service non disponible.

Utilisation d'un domaine de certificat unique pour votre réseau de livraison de contenu (pilote)

Protégez votre marque en basculant depuis un certificat partagé vers un certificat de marque unique. Le réseau de livraison de contenu (CDN) gère le certificat pour vous. Vous le configurez et l'oubliez.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Developer Guide : *LWR Sites for Experience Cloud*

Activation par défaut de ExperienceBundle pour les sites Build Your Own (LWR)

Le type API des métadonnées ExperienceBundle est désormais automatiquement activé pour les sites créés avec le modèle Build Your Own (LWR). Auparavant, vous deviez sélectionner la case **Activer l'API des métadonnées ExperienceBundle** dans la configuration afin d'activer ce type pour les sites du Générateur d'expérience.

Où : cette modification s'applique aux sites utilisant le modèle Build Your Own (LWR) accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic. Le modèle est disponible dans l'édition Developer, et vous pouvez acheter Salesforce CMS dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Pourquoi : avec les sites Aura, vous devez toujours sélectionner cette case pour utiliser ExperienceBundle au lieu de SiteDotCom. Cependant, pour éviter les problèmes éventuels de déploiement ou de récupération de sites Aura et LWR, nous recommandons de ne pas changer régulièrement ce paramètre. Par exemple, en utilisant des commandes sources Salesforce CLI, si vous récupérez la source dans une organisation test, assurez-vous que le paramètre reste inchangé lors de la publication automatique (push) de votre projet.

Continuité avec la page Service non disponible personnalisable (pilote)

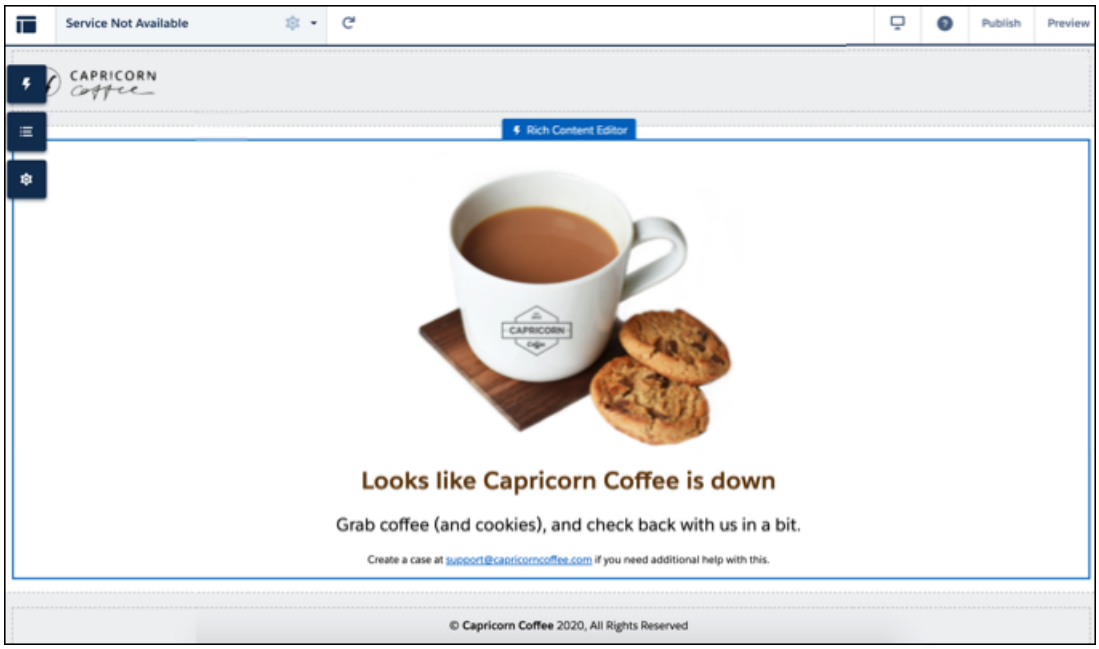
Si vous utilisez le modèle Build Your Own (LWR), vous pouvez désormais rester en contact avec vos clients et même créer des requêtes si votre site est indisponible. Utilisez le Générateur d'expérience pour configurer la page en l'adaptant à votre marque. Ajoutez une marque et un message personnalisés, y compris E-mail vers requête directement depuis la page Service non disponible.

Où : cette modification s'applique aux sites utilisant le modèle Build Your Own (LWR) accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic. Le modèle est disponible dans l'édition Developer, et vous pouvez acheter Salesforce CMS dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: Nous prenons en charge la fonctionnalité de page Site non disponible 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. La page Site non disponible personnalisable 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 dans le groupe Experience Cloud de la Trailblazer Community.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les sites utilisant le modèle Build Your Own (LWR) lorsque le système CDN (réseau de livraison de contenu) standard, Akamai, est activé.

Comment : la page Site non disponible inclut un composant Éditeur HTML que vous pouvez personnaliser pour l'adapter à vos besoins. Alternativement, vous pouvez ajouter à la page un composant Éditeur de contenu enrichi pour insérer votre propre texte et vos propres images. Les composants Web Lightning personnalisés ne sont pas pris en charge. Vous pouvez également créer des objets, pas seulement des requêtes, en utilisant des packages Email to ISV disponibles sur AppExchange.



Remarque: Cette fonctionnalité pilote n'est pas compatible avec la page statique Service non disponible dans **Administration** > **Pages**.

Utilisation d'un domaine de certificat unique pour votre réseau de livraison de contenu (pilote)

Protégez votre marque en basculant depuis un certificat partagé vers un certificat de marque unique. Le réseau de livraison de contenu (CDN) gère le certificat pour vous. Vous le configurez et l'oubliez.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Le modèle est disponible dans l'édition Developer et en l'achetant Salesforce CMS dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Remarque: Nous prenons en charge la fonctionnalité de domaine de certificat unique 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. La fonctionnalité de domaine de certificat unique 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 dans le groupe Experience Cloud de la Trailblazer Community.

Comment : lorsque vous configurez le domaine de votre site, choisissez l'option de domaine de certificat unique. Les utilisateurs qui examinent votre certificat affichent uniquement votre marque sur le certificat.

Ajout de contenus CMS Salesforce à des composants Web Lightning personnalisés

Ajoutez des contenus Salesforce CMS à des sites du Générateur d'expérience en utilisant des composants Web Lightning personnalisés. Après avoir publié un contenu dans un espace de travail CMS, en un clic de boutons, vous pouvez améliorer n'importe quel composant personnalisé avec vos référentiels de contenus.

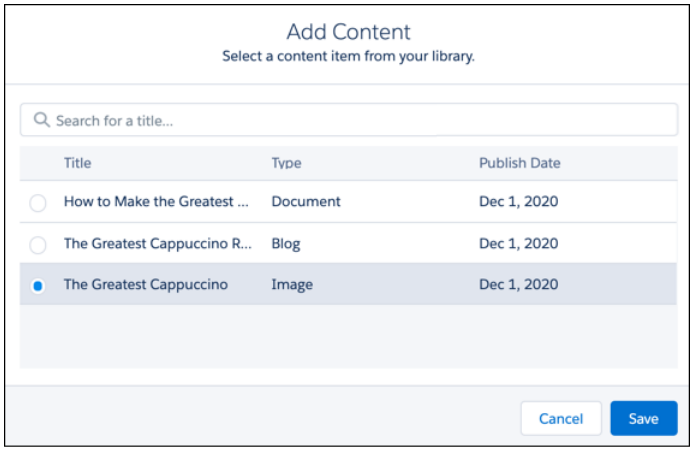
Où : cette modification s'applique aux sites Générateur d'expérience avec Salesforce CMS, accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : configurez un contenu CMS pour un composant Web Lightning personnalisé en spécifiant `type="ContentReference"` pour le type de propriété du composant dans le fichier .js-meta.xml. Vous pouvez également configurer votre composant pour filtrer un type de contenu spécifique. Par exemple, pour afficher uniquement les images publiées de votre espace de travail CMS, spécifiez `filter="cms_image"`, comme illustré :

```
<property type="ContentReference" name="contentId" label="Content ID" filter="cms_image"/>
```

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<LightningComponentBundle xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata" fqn="contentRef">
    <apiVersion>45.0</apiVersion>
    <isExposed>true</isExposed>
    <targets>
        <target>lightningCommunity__Page</target>
        <target>lightningCommunity__Default</target>
    </targets>
    <targetConfigs>
        <targetConfig targets="lightningCommunity__Default">
            <property type="String" name="title" label="Title" default="Nameless" />
            <property type="ContentReference" name="contentId" label="Content ID" filter="cms_image"/>
            <property type="Color" name="bgColor" label="Background Color" default="rgba(0, 255, 255, 1)" />
        </targetConfig>
    </targetConfigs>
    <masterLabel>Content Reference Component</masterLabel>
</LightningComponentBundle>
```

Dans Générateur d'expérience, ajoutez le composant à la page, puis cliquez sur **Ajouter un contenu** dans les propriétés du composant. Ajoutez directement à votre site des images, des documents, des articles d'actualité et d'autres documents depuis votre espace de travail CMS.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation de votre contenu CMS Salesforce dans des composants Web Lightning personnalisés

Prise en charge du service de messagerie Lightning dans Experience Cloud (bêta)

Utilisez le service de messagerie Lightning pour communiquer avec le modèle DOM (Document Object Model) dans une page de site Experience Builder. Communiquez entre les composants Aura et les composants Web Lightning dans des pages de site du Générateur d'expérience.

Où : cette modification s'applique aux sites du Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, le service de messagerie Lightning dans Experience Cloud 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 Experience Cloud de la Trailblazer Community.

Prise en charge de generateUrl avec plus de actionNames `lightning:navigation` dans les sites Aura

Le composant `lightning:navigation` prend désormais en charge generateURL en utilisant une pageReference avec les actionNames Nouveau, Modifier et Cloner. Auparavant, seul le actionName Afficher était pris en charge. Les pages d'enregistrement standard qui contiennent les actions Modifier et Cloner et les pages d'objet standard qui contiennent l'action Nouveau renvoient désormais une URL qui peut être utilisée pour accéder à l'action spécifiée par la pageReference. Le comportement de l'appel de navigation utilisant `lightning:navigation` reste inchangé.

Où : cette modification s'applique aux sites du Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Navigation dans les pages de contenu CMS en utilisant une PageReference

Dans les composants Lightning, vous pouvez utiliser le nouveau type de pageReference `standard__managedContentPage` du service de navigation pour parcourir des pages de contenu CMS d'un site du Générateur d'expérience.

Où : cette modification s'applique aux sites du Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Dev Guide : PageReference Types

Mobile pour Experience Cloud

Simplifiez l'ajout de plusieurs fichiers à des enregistrements et la visite de sites sur les navigateurs mobiles et l'application mobile avec une interface utilisateur améliorée.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration de l'expérience mobile avec les styles SLDS Touch

Les utilisateurs qui visitent les sites Experience Cloud sur des navigateurs mobiles et l'application éditeur mobile affichent une interface utilisateur améliorée, avec le style SLDS (Salesforce Lightning Design System) pour écrans tactiles. Parmi les améliorations figurent des polices plus grandes et des boutons réactifs.

Ajout de plusieurs fichiers à des enregistrements dans des sites Experience Cloud avec un appareil mobile
Vous pouvez rapidement ajouter plusieurs fichiers à vos enregistrements en vous déplaçant. Un bouton Ajouter des fichiers est désormais inclus à la liste Fichiers associés de chaque enregistrement des sites Experience Cloud pour appareil mobile.

Amélioration de l'expérience mobile avec les styles SLDS Touch

Les utilisateurs qui visitent les sites Experience Cloud sur des navigateurs mobiles et l'application éditeur mobile affichent une interface utilisateur améliorée, avec le style SLDS (Salesforce Lightning Design System) pour écrans tactiles. Parmi les améliorations figurent des polices plus grandes et des boutons réactifs.

Où : cette modification s'applique aux sites du Générateur d'expérience accédés via des navigateurs mobiles et l'application éditeur mobile avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Ajout de plusieurs fichiers à des enregistrements dans des sites Experience Cloud avec un appareil mobile

Vous pouvez rapidement ajouter plusieurs fichiers à vos enregistrements en vous déplaçant. Un bouton Ajouter des fichiers est désormais inclus à la liste Fichiers associés de chaque enregistrement des sites Experience Cloud pour appareil mobile.

Où : cette modification s'applique aux sites du Générateur d'expérience accédés via des applications éditeur mobile avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans l'expérience mobile, ouvrez un enregistrement. Cliquez ensuite sur **Associé** > **Fichiers** > **Ajouter des fichiers**. Sélectionnez des fichiers à charger et ajoutez des fichiers à votre organisation.

Application automatique de stratégies de sécurité pour les utilisateurs invités

Salesforce applique automatiquement diverses politiques de sécurité pour les utilisateurs invités, notamment la diminution de leurs autorisations d'objet.

DANS CETTE SECTION :

Retrait des autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer pour les utilisateurs invités
Dans les organisations nouvelles et existantes, Salesforce retire les autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer sur tous les objets pour les utilisateurs invités. Ces autorisations sont retirées pour les objets personnalisés et les objets standard. Seules les autorisations d'objet lire et créer peuvent être attribuées aux utilisateurs invités.

Retrait des autorisations obsolètes des profils utilisateur invité
Les autorisations obsolètes sans logique d'application ont été retirées des profils utilisateur invité.

Retrait des autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer pour les utilisateurs invités

Dans les organisations nouvelles et existantes, Salesforce retire les autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer sur tous les objets pour les utilisateurs invités. Ces autorisations sont retirées pour les objets personnalisés et les objets standard. Seules les autorisations d'objet lire et créer peuvent être attribuées aux utilisateurs invités.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations Salesforce qui ont des utilisateurs invités avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : les autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer pour les utilisateurs invités sont définitivement retirées et ne peuvent pas être activées pour les utilisateurs invités dans des profils ou des ensembles d'autorisations.

Si les autorisations d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier et Supprimer font partie d'un ensemble d'autorisations ou d'un groupe d'ensembles d'autorisations, et attribuées à un utilisateur invité, cet utilisateur est retiré de cet ensemble ou groupe d'ensembles d'autorisations. L'utilisateur invité perd également l'accès aux autres autorisations incluses dans l'ensemble ou groupe d'ensembles d'autorisations.

Si un utilisateur invité est retiré d'ensembles ou de groupes d'ensembles d'autorisations parce qu'il dispose d'une autorisation d'objet Afficher tout, Modifier tout, Modifier ou Supprimer, et perd d'autres fonctionnalités, clonez l'ensemble d'autorisations en gardant les autorisations non retirées, puis attribuez le nouvel ensemble à l'utilisateur invité.

Retrait des autorisations obsolètes des profils utilisateur invité

Les autorisations obsolètes sans logique d'application ont été retirées des profils utilisateur invité.

Où : cette modification s'applique à toutes les organisations Salesforce qui ont des utilisateurs invités avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : les autorisations ci-dessous ont été retirées de tous les profils utilisateur invité dans toutes les organisations.

- Activer l'architecture au niveau interface utilisateur
- Retirer les personnes des messages privés
- Afficher les rubriques
- Envoyer un e-mail non commercial
- Partager les articles Knowledge internes avec l'extérieur
- Masquer la liste Vu par
- Activer l'API RecordVisibility
- Attribuer des rubriques
- Vérifier les réponses aux questions Chatter
- Fermer les fils de conversation
- Modifier les rubriques
- Créer des rubriques
- Supprimer les rubriques
- Fusionner les rubriques
- Autoriser l'utilisateur à accéder aux données privées
- Modifier la classification des données
- Utiliser n'importe quel client API
- Peut approuver une publication et un commentaire de fil

Sécurité et partage

Découvrez la sécurité avancée pour les utilisateurs avec des profils externes standard, ainsi qu'un nouveau paramètre de cookie pour les sites du Générateur d'expérience.

DANS CETTE SECTION :

Les utilisateurs qui ont un profil externe standard ne peuvent plus se connecter aux sites Experience Cloud
Les utilisateurs qui ont un profil externe standard ne peuvent plus se connecter aux sites Experience Cloud tels que des communautés et des portails.

Définition des préférences pour les cookies autorisés dans les sites du Générateur d'expérience
Dans le Générateur d'expérience, un nouveau paramètre permet de déterminer les types de cookie qui sont autorisés par défaut dans votre site.

Masquage des champs Prénom et Nom dans l'API SOAP pour les utilisateurs de site Experience Cloud
Vos utilisateurs peuvent désormais passer des appels d'API à un site avec les surnoms activés. Par conséquent, vous pouvez masquer les champs de prénom et de nom dans l'API SOAP pour les utilisateurs de sites Experience Cloud.

Les utilisateurs qui ont un profil externe standard ne peuvent plus se connecter aux sites Experience Cloud

Les utilisateurs qui ont un profil externe standard ne peuvent plus se connecter aux sites Experience Cloud tels que des communautés et des portails.

Où : cette modification s'applique à tous les sites Experience Cloud accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette modification s'applique à toutes les organisations Salesforce 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 : les utilisateurs de votre organisation qui sont attribués aux profils externes standard ci-dessus ne peuvent plus se connecter aux sites Experience Cloud tels que des communautés et des portails. Pour accorder à vos utilisateurs l'accès à Experience Cloud, clonez le profil externe standard auquel ils ont été attribués, puis changez les autorisations d'objet pour les adapter à vos besoins métiers. Attribuez ensuite le profil cloné aux utilisateurs qui accèdent au site.

Pour continuer à autoriser la connexion avec des profils standard, activez le paramètre Autoriser l'utilisation de profils externes standard pour l'auto-inscription et la création d'utilisateurs dans **Configuration** > **Expériences numériques** > **Paramètres**. L'activation de ce paramètre ne correspond pas à une meilleure pratique de sécurité Salesforce.

Définition des préférences pour les cookies autorisés dans les sites du Générateur d'expérience

Dans le Générateur d'expérience, un nouveau paramètre permet de déterminer les types de cookie qui sont autorisés par défaut dans votre site.

Où : cette modification s'applique aux sites du Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : accédez à la page Sécurité et confidentialité dans le Générateur d'expérience. Dans la section Cookies autorisés, activez le paramètre **Autoriser uniquement les cookies requis pour ce site** si vous souhaitez autoriser les cookies requis uniquement dans votre site. Si vous n'activez pas ce paramètre, votre site autorise tous les cookies, y compris les types requis et fonctionnels.

Masquage des champs Prénom et Nom dans l'API SOAP pour les utilisateurs de site Experience Cloud

Vos utilisateurs peuvent désormais passer des appels d'API à un site avec les surnoms activés. Par conséquent, vous pouvez masquer les champs de prénom et de nom dans l'API SOAP pour les utilisateurs de sites Experience Cloud.

Où : cette modification s'applique à tous les sites Experience Cloud accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : activez le paramètre **Masquer les champs prénom et nom dans l'API SOAP pour les utilisateurs de sites lors d'appels d'API depuis un site avec les surnoms activés** dans **Configuration** > **Expériences numériques** > **Paramètres**. Ce paramètre est activé par défaut dans les organisations créées après le 18 février 2021.

Remarque: Il fonctionne avec le paramètre **Afficher les surnoms**, qui est défini site par site. Activez **Afficher les surnoms** pour chaque site dans lequel vous souhaitez masquer les champs de nom. Accédez aux Espaces de travail d'expérience pour chaque site (**ConfigurationExpériences numériques Tous les sitesEspaces de travail [de chaque site]**). Activez **Afficher les surnoms** dans l'espace de travail Administration, puis enregistrez.

Autres modifications

Découvrez les modifications mineures qui améliorent votre expérience dans Experience Cloud.

DANS CETTE SECTION :

Masquage des champs dans les résultats de recherche de Lightning Knowledge

Une nouvelle préférence de site permet d'utiliser une présentation Grille pour les résultats de recherche Lightning Knowledge. Après avoir activé la présentation Grille, vous pouvez modifier les présentations de recherche Knowledge afin d'afficher ou de masquer les champs de grille pour les profils Knowledge sélectionnés.

Simplification du traitement des membres en appliquant des limites

Le nombre de membres ajoutés à ou retirés d'un ensemble d'autorisations ou d'un profil affecte les temps de traitement. Le nombre de membres qui peuvent être traités en même temps par profil ou ensemble d'autorisations est désormais limité à 10 millions de membres.

Fusion de comptes personnels activés par les clients

Libérez les enregistrements de comptes activés par les clients des données en double pour pouvoir contacter plus de clients et entretenir de bonnes relations avec eux. Les administrateurs peuvent désormais fusionner des comptes personnels à partir de communautés activées par les clients en utilisant l'assistant de fusion.

Génération de rapports sur les temps de réponse aux questions

Pour chaque question posée dans un forum peer-to-peer, vous pouvez désormais générer des rapports qui répondent aux questions suivantes : Sous quel délai une question reçoit-elle un premier commentaire ? Sous quel délai une question reçoit-elle la meilleure réponse ? Vous pouvez également calculer le délai moyen jusqu'au premier commentaire et jusqu'à la meilleure réponse sur une période donnée pour un ensemble spécifique de rubriques ou de groupes Chatter.

Masquage des champs dans les résultats de recherche de Lightning Knowledge

Une nouvelle préférence de site permet d'utiliser une présentation Grille pour les résultats de recherche Lightning Knowledge. Après avoir activé la présentation Grille, vous pouvez modifier les présentations de recherche Knowledge afin d'afficher ou de masquer les champs de grille pour les profils Knowledge sélectionnés.

Où : cette modification s'applique aux sites du Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : pour utiliser cette fonctionnalité, commencez par activer Knowledge dans votre organisation Salesforce. Ensuite, dans l'espace de travail Administration de votre site, accédez à **Préférences** > **Général**, puis sélectionnez la case **Utiliser une présentation basée sur le profil pour les résultats de recherche Lightning Knowledge**. Enregistrez vos modifications. Accédez au Gestionnaire d'objet, cliquez sur l'objet Knowledge, puis sur **Présentations de recherche**. Modifiez les présentations sélectionnées pour afficher ou masquer différents champs.

Remarque: Lorsque vous activez la présentation Grille standard, la mise en évidence des termes de recherche n'est pas disponible dans les résultats.

Simplification du traitement des membres en appliquant des limites

Le nombre de membres ajoutés à ou retirés d'un ensemble d'autorisations ou d'un profil affecte les temps de traitement. Le nombre de membres qui peuvent être traités en même temps par profil ou ensemble d'autorisations est désormais limité à 10 millions de membres.

Où : cette modification s'applique aux sites Experience Cloud accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Créer et configurer des expériences.

Comment : pour ne pas dépasser ces limites, ajoutez les membres par petits lots, en utilisant plusieurs ensembles d'autorisations ou profils. Pour augmenter ces limites, contactez le support.

Fusion de comptes personnels activés par les clients

Libérez les enregistrements de comptes activés par les clients des données en double pour pouvoir contacter plus de clients et entretenir de bonnes relations avec eux. Les administrateurs peuvent désormais fusionner des comptes personnels à partir de communautés activées par les clients en utilisant l'assistant de fusion.

Où : cette modification s'applique aux sites Experience Cloud accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : cette fonctionnalité s'applique aux utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les utilisateurs externes. Les utilisateurs doivent également être autorisés à supprimer les comptes et à modifier les enregistrements associés tels que les opportunités et les contacts.

Génération de rapports sur les temps de réponse aux questions

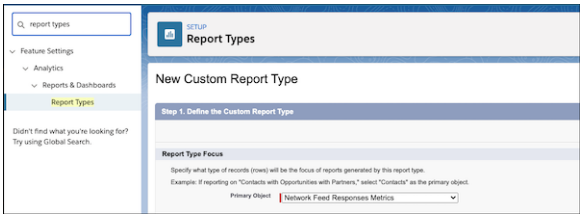
Pour chaque question posée dans un forum peer-to-peer, vous pouvez désormais générer des rapports qui répondent aux questions suivantes : Sous quel délai une question reçoit-elle un premier commentaire ? Sous quel délai une question reçoit-elle la meilleure réponse ? Vous pouvez également calculer le délai moyen jusqu'au premier commentaire et jusqu'à la meilleure réponse sur une période donnée pour un ensemble spécifique de rubriques ou de groupes Chatter.

Où : cette modification s'applique aux sites Générateur d'expérience accédés via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les responsables de communauté qui peuvent créer des rapports.

Pourquoi : le temps jusqu'au premier commentaire et le temps de résolution sont des métriques standard utilisées dans le secteur du service pour déterminer quand améliorer les niveaux de service.

Comment : pour commencer à élaborer ces rapports, dans Configuration, saisissez `Types de rapport` dans la case Recherche rapide. Cliquez sur **Types de rapport**, puis sur **Nouveau type de rapport personnalisé**. Choisissez **Métriques de réponse du fil de communauté** dans la section Objectif de type de rapport en tant qu'objet principal, puis continuez comme avec n'importe quel rapport.



Remarque:

- Ces métriques peuvent être calculées uniquement pour des questions, pas pour d'autres types de publication Chatter.
- Elles peuvent être calculées uniquement pour des questions créées après la publication de la version Spring '21 dans votre organisation.

Salesforce CMS

Les actions que vous pouvez exécuter avec vos contenus Salesforce CMS n'ont jamais été si nombreuses. Déployez des contenus cohérents à l'aide d'une clé de contenu, ajoutez-les au nouveau modèle Build Your Own (LWR) pour des sites Générateur d'expérience, et exportez-les vers d'autres organisations et espaces de travail.

DANS CETTE SECTION :

Maintien de la cohérence avec une clé de contenu

Votre contenu Salesforce CMS a désormais une clé. Cette identificateur unique suit votre contenu, indépendamment de la version et des organisations, des sites et des composants Salesforce. Utilisez cette clé pour déployer des contenus entre des organisations, par exemple sandbox vers production, avec des fichiers JSON d'exportation et d'importation dans des archives .zip.

Utilisation de la clé de contenu pour référencer des médias à importer

Insérez la clé de contenu dans les détails du contenu JSON pour créer des références à des fichiers multimédia afin d'importer le contenu. Associez des références dans le champ `ref` ou le nœud de l'éditeur de texte enrichi (RTE), qui crée désormais un enregistrement de contenu utilisateur géré pour des images dans le nœud RTE.

Publication en masse de contenus après l'importation

Auparavant, lors de l'importation de fichiers locaux avec JSON, le champ `status` était requis pour chaque élément de contenu. Le champ `status` n'est plus utilisé pour des contenus dans Salesforce CMS. Vous pouvez désormais de choisir de publier en même temps tous les contenus de votre importation dans l'application Salesforce CMS. Utilisez cette fonctionnalité avec votre importation de vos fichiers multimédia pour publier toutes les images référencées par d'autres contenus afin de conserver les références.

Exportation de contenus de votre espace de travail Salesforce CMS

Exportez des contenus tels que des images, des actualités, des documents ou des types de contenus personnalisés depuis un espace de travail Salesforce CMS vers des archives .zip de fichiers JSON et de fichiers multimédia. Transférez le contenu vers une autre organisation Salesforce en important l'archive .zip exportée.

Déploiement de contenus et de composants CMS depuis Sandbox en Production

Vous pouvez désormais utiliser la clé de contenu pour exporter un contenu d'une sandbox et l'importer en production. Déployez ensuite les composants d'éléments individuels avec le paquet Experience de sandbox en production. Auparavant, lorsque vous déplaciez des composants CMS de sandbox en production, vous deviez recréer votre contenu.

Blocage du téléchargement de contenus mixtes dans Google Chrome

Google protège les utilisateurs contre tout téléchargement non sécurisé en bloquant les téléchargements de contenus mixtes dans Chrome. Insérer un lien vers un site HTTP dans une page HTTPS est un exemple de téléchargement de contenu mixte. Cette modification affecte les images et les liens non sécurisés dans Salesforce CMS et CMS Connect. Le plan de déploiement progressif de Google commence par un avertissement dans le navigateur suivi du blocage des téléchargements de contenus mixtes.

Utilisation du modèle Build Your Own (LWR) pour Experience Cloud

Le nouveau modèle Build Your Own (LWR) pour Experience Cloud permet de développer des sites qui se chargent rapidement et s'adaptent à la livraison de vos contenus CMS. 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.

Utilisation de votre contenu CMS Salesforce dans des composants Web Lightning personnalisés

Vous pouvez désormais ajouter un contenu publié depuis votre espace de travail Salesforce CMS à un composant Web Lightning personnalisé et l'utiliser dans un site Générateur d'expérience.

Ajout d'images CMS avec l'éditeur de contenu enrichi dans le modèle Build Your Own (LWR)

Le nouveau modèle Build Your Own (LWR) dans Experience Cloud permet d'ajouter des images CMS directement à votre site via le composant Éditeur de contenu enrichi.

Maintien de la cohérence avec une clé de contenu

Votre contenu Salesforce CMS a désormais une clé. Cette identificateur unique suit votre contenu, indépendamment de la version et des organisations, des sites et des composants Salesforce. Utilisez cette clé pour déployer des contenus entre des organisations, par exemple sandbox vers production, avec des fichiers JSON d'exportation et d'importation dans des archives .zip.

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 administrateur Salesforce.

Comment : lorsque vous ajoutez un nouveau contenu à un espace de travail Salesforce CMS, nous attribuons automatiquement une clé qui suit ce contenu lorsqu'il est mis à jour et change de version.

Utilisation de la clé de contenu pour référencer des médias à importer

Insérez la clé de contenu dans les détails du contenu JSON pour créer des références à des fichiers multimédia afin d'importer le contenu. Associez des références dans le champ `ref` ou le nœud de l'éditeur de texte enrichi (RTE), qui crée désormais un enregistrement de contenu utilisateur géré pour des images dans le nœud RTE.

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 administrateur Salesforce.

Comment : lorsque vous spécifiez des détails de contenu dans des fichiers JSON, saisissez la clé du contenu multimédia dans le champ `ref` afin de créer une référence pour l'importation. Vous pouvez également saisir la clé du contenu multimédia dans un nœud d'éditeur de texte enrichi (RTE), par exemple dans le corps d'un article d'actualité, au lieu du champ `ref`. Cette méthode crée un enregistrement de contenu géré pour les images et affiche les informations dans la carte Utilisé par de la page de détail du contenu.

Voici un exemple de structure `JSON` pour l'importation d'un article d'actualité qui référence une image en utilisant la clé de contenu de l'image.

```
{
"content":[
    {
    "contentKey": "MC4NFMB52LHFFWPNFNKHQJHLFBQM",
    "type":"news",
    "urlName":"content1",
    "body":{
        "title":"My News Item",
       "body":"<p>This is the body of my news item, which includes a reference to an image
 in Salesforce CMS.</p>,
        "bannerImage": {
            "ref":"MCFQ2WJD3O6NGCXOI3DIOF4RJQOI"
            },
        "excerpt":"This is a summary of my news item."
        }
    }]
}
```

Voici un exemple de structure `JSON` pour un article d'actualité qui référence une image dans l'éditeur de texte enrichi.

```
{
"content":[
    {
    "contentKey": "MC4NFMB52LHFFWPNFNKHQKJLMNFR",
    "type":"news",
    "urlName":"content2",
    "body":{
        "title":"Another News Item",
        "body":"<img src=’ ‘ data-contentKey=’ ‘MCFQ2WJD3O6NGCXOI3DIOF4RJQOI’>,
        "excerpt":"This is a summary of my news item."
        }
```

```
    } ]
}
```

Publication en masse de contenus après l'importation

Auparavant, lors de l'importation de fichiers locaux avec JSON, le champ `status` était requis pour chaque élément de contenu. Le champ `status` n'est plus utilisé pour des contenus dans Salesforce CMS. Vous pouvez désormais de choisir de publier en même temps tous les contenus de votre importation dans l'application Salesforce CMS. Utilisez cette fonctionnalité avec votre importation de vos fichiers multimédia pour publier toutes les images référencées par d'autres contenus afin de conserver les références.

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 administrateur Salesforce.

Comment : importez un contenu dans l'espace de travail Salesforce CMS, puis sélectionnez **Publier le contenu après l'importation** pour changer le statut de tous les contenus de votre importation à publier. Si le contenu existe déjà dans votre espace de travail CMS, il remplace la dernière version publiée. Le contenu publié peut être immédiatement utilisé dans tous les canaux, mis à jour dans votre site live, et dans toutes les références de contenu.

Nous recommandons d'utiliser cette fonctionnalité pour publier les images référencées par un autre contenu après l'importation. Si vous ne sélectionnez pas cette option, votre contenu est importé avec un statut brouillon et vous pouvez le publier individuellement à travers Salesforce CMS.

Exportation de contenus de votre espace de travail Salesforce CMS

Exportez des contenus tels que des images, des actualités, des documents ou des types de contenus personnalisés depuis un espace de travail Salesforce CMS vers des archives .zip de fichiers JSON et de fichiers multimédia. Transférez le contenu vers une autre organisation Salesforce en important l'archive .zip exportée.

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

Qui : pour exporter un contenu, vous devez avoir un rôle d'administrateur de contenu dans l'espace de travail CMS ou être administrateur Salesforce.

Comment : ouvrez l'espace de travail dans Salesforce CMS, sélectionnez le contenu et les dossiers à exporter, cliquez sur la liste déroulante du menu, puis sélectionnez **Exporter le contenu**. Vous pouvez également insérer des images référencées si les images de votre exportation ont été mises à jour ou sont différentes de la version dans l'espace de travail CMS dans lequel vous les importez.

Lors de l'exportation, les détails de chaque élément sont exportés vers des fichiers JSON individuels dans une archive .zip. Tous les contenus multimédia sont exportés vers une archive .zip distincte et les autres contenus sont exportés vers une autre archive. Par exemple, lorsqu'un contenu d'actualité référence une image de bannière, l'image et le contenu d'actualité sont exportés vers des fichiers .zip séparés tels que 1-media-content-[jobId].zip et 2-content-[jobId].zip. Lorsque vous importez des archives .zip dans un espace de travail Salesforce CMS, importez d'abord l'archive .zip des contenus multimédia, puis l'archive .zip des autres contenus correspondants.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Déploiement de contenus et de composants CMS depuis Sandbox en Production

Déploiement de contenus et de composants CMS depuis Sandbox en Production

Vous pouvez désormais utiliser la clé de contenu pour exporter un contenu d'une sandbox et l'importer en production. Déployez ensuite les composants d'éléments individuels avec le paquet Experience de sandbox en production. Auparavant, lorsque vous déplaciez des composants CMS de sandbox en production, vous deviez recréer votre contenu.

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

Qui : pour importer ou exporter un contenu, vous devez avoir un rôle d'administrateur de contenu dans l'espace de travail CMS ou être administrateur Salesforce.

Comment : pour déplacer votre contenu, exportez-le d'abord depuis votre espace de travail Salesforce CMS, puis importez-le dans Salesforce CMS.

Remarque: Les composants CMS Collection ne sont pas inclus lorsque vous importez ou exportez dans Salesforce CMS. Recréez votre CMS Collection dans l'organisation de destination CMS. Si vous utilisez le même nom pour la collection, il n'est pas nécessaire de l'ajouter de nouveau au composant après l'avoir recréé. Les composants CMS Collection conservent les références de contenu lorsque vous utilisez le même nom pour la collection.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Maintien de la cohérence avec une clé de contenu
- Exportation de contenus de votre espace de travail Salesforce CMS
- *Lightning Communities Developer Guide* : Deploy a Community from Sandbox to Production
- *Lightning Communities Developer Guide* : ExperienceBundle for Lightning Communities

Blocage du téléchargement de contenus mixtes dans Google Chrome

Google protège les utilisateurs contre tout téléchargement non sécurisé en bloquant les téléchargements de contenus mixtes dans Chrome. Insérer un lien vers un site HTTP dans une page HTTPS est un exemple de téléchargement de contenu mixte. Cette modification affecte les images et les liens non sécurisés dans Salesforce CMS et CMS Connect. Le plan de déploiement progressif de Google commence par un avertissement dans le navigateur suivi du blocage des téléchargements de contenus mixtes.

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

Quand : l'initiative de Google a commencé en septembre 2020 et va se poursuivre avec les prochaines versions de Chrome.

Pourquoi : pour plus d'informations, lisez l'article Knowledge Chrome Blocking Mixed Content in Salesforce CMS and CMS Connect.

Utilisation du modèle Build Your Own (LWR) pour Experience Cloud

Le nouveau modèle Build Your Own (LWR) pour Experience Cloud permet de développer des sites qui se chargent rapidement et s'adaptent à la livraison de vos contenus CMS. 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.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Le modèle est disponible dans l'édition Developer, et vous pouvez acheter Salesforce CMS dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Élaboration rapide d'expériences efficaces avec le modèle Build Your Own (LWR) (globalement disponible)

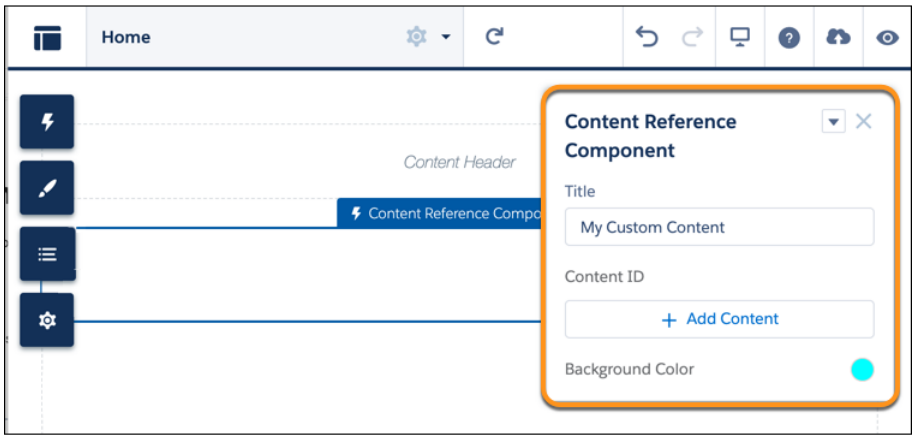
Utilisation de votre contenu CMS Salesforce dans des composants Web Lightning personnalisés

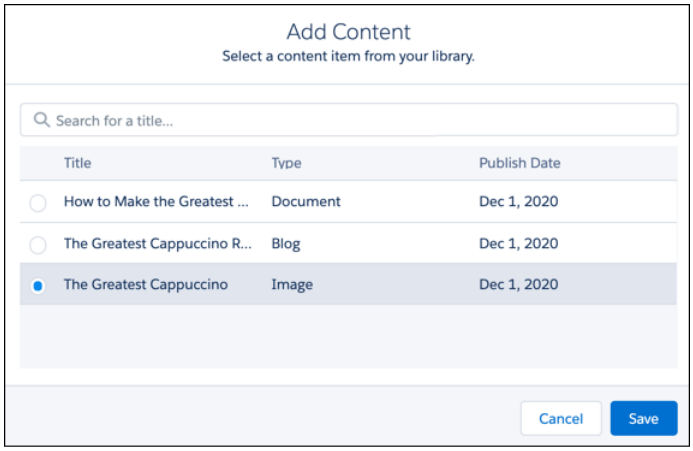
Vous pouvez désormais ajouter un contenu publié depuis votre espace de travail Salesforce CMS à un composant Web Lightning personnalisé et l'utiliser dans un site Générateur d'expérience.

Où : cette modification s'applique aux sites Générateur d'expérience avec Salesforce CMS, accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : dans l'application Salesforce CMS, créez et publiez un contenu dans un espace de travail Salesforce CMS. Assurez-vous que l'espace de travail est connecté à votre site Générateur d'expérience.

Pour accéder à votre contenu CMS depuis un composant personnalisé dans Générateur d'expérience, configurez le contenu personnalisé pour inclure le type de propriété `ContentReference`. Dans Générateur d'expérience, ajoutez le composant à la page, puis cliquez sur **Ajouter un contenu** dans les propriétés du composant. Vous pouvez ensuite remplir votre site avec des images, des documents, des articles d'actualité et d'autres contenus directement depuis votre espace de travail CMS.





CONSULTER ÉGALEMENT :

Élaboration rapide d'expériences efficaces avec le modèle Build Your Own (LWR) (globalement disponible)

Ajout de contenus CMS Salesforce à des composants Web Lightning personnalisés

Ajout d'images CMS avec l'éditeur de contenu enrichi dans le modèle Build Your Own (LWR)

Le nouveau modèle Build Your Own (LWR) dans Experience Cloud permet d'ajouter des images CMS directement à votre site via le composant Éditeur de contenu enrichi.

Où : cette modification s'applique aux sites Générateur d'expérience utilisant le modèle Build Your Own (LWR) avec Salesforce CMS, accédés via Lightning Experience et Salesforce Classic. Le modèle est disponible dans l'édition Developer, et vous pouvez acheter Salesforce CMS dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited.

Comment : assurez-vous que votre espace de travail CMS Workspace est connecté à votre site Build Your Own (LWR), puis publiez les images que vous souhaitez utiliser.

Ouvrez votre site Build Your Own (LWR) dans le Générateur d'expérience. Accédez au menu Composants et sélectionnez le composant Éditeur de contenu enrichi. Faites glisser le composant pour l'ajoutez-le à votre site. Dans la fenêtre de composant Éditeur de contenu enrichi, cliquez sur **Modifier le contenu**. Sélectionnez ensuite pour accéder à votre contenu CMS et ajouter une image.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Élaboration rapide d'expériences efficaces avec le modèle Build Your Own (LWR) (globalement disponible)

Mobile

Augmentez votre productivité dans l'application mobile Salesforce avec de nouvelles fonctionnalités, notamment l'accueil mobile pour iOS et la recherche en langage naturel sur appareil mobile. Mobile Publisher pour les communautés s'intitule désormais Mobile Publisher pour Experience Cloud et prend en charge les iPad.

DANS CETTE SECTION :

Application mobile Salesforce

Visualisez des cartes personnalisables dans la nouvelle page Accueil mobile, filtrez les enregistrements en utilisant la recherche en langage naturel sur appareil mobile, et utilisez le widget Navigation rapide Salesforce pour consulter les éléments les plus importants de votre écran d'accueil sur votre appareil iOS.

Mobile Publisher

Mobile Publisher pour les communautés s'intitule désormais Mobile Publisher pour Experience Cloud. L'iPad est officiellement pris en charge pour les utilisateurs qui préfèrent travailler sur une tablette.

Application mobile Salesforce

Visualisez des cartes personnalisables dans la nouvelle page Accueil mobile, filtrez les enregistrements en utilisant la recherche en langage naturel sur appareil mobile, et utilisez le widget Navigation rapide Salesforce pour consulter les éléments les plus importants de votre écran d'accueil sur votre appareil iOS.

DANS CETTE SECTION :

Toutes les nouveautés dans l'application mobile Salesforce
Les fonctionnalités nouvelles et améliorées de l'application mobile Salesforce comprennent un nouvel écran d'accueil Salesforce pour iOS, la chronologie des activités pour Android, et davantage.

Toutes les nouveautés dans l'application mobile Salesforce

Les fonctionnalités nouvelles et améliorées de l'application mobile Salesforce comprennent un nouvel écran d'accueil Salesforce pour iOS, la chronologie des activités pour Android, et davantage.

Où : 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.

Quand : pour Android, la plupart des fonctionnalités sont disponibles depuis la semaine du 15 février 2021 pour l'application mobile Salesforce. Pour iOS, la plupart des fonctionnalités sont disponibles depuis février 2021.

Améliorations et modifications de l'application Salesforce	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Configuration dans le site complet
Navigateur et système d'exploitation			
Modification des conditions requises pour l'application mobile Salesforce à la page 426	✔	✔	
Accès aux données et vues			
Confort dans l'accueil mobile (bêta) à la page 427		✔	✔
Navigation et actions			
Exploitation de Salesforce depuis votre écran d'accueil avec le widget Navigation rapide à la page 430		✔	
Défilement amélioré, la nouvelle norme à la page 430	✔	✔	
Fonctionnalités de productivité			
Suivi de vos activités avec la chronologie des activités sur Android à la page 430	✔		
Utilisation d'actions dynamiques avec des objets personnalisés sur appareil mobile à la page 431	✔	✔	✔
Accès et sécurité			
Préparation aux modifications de la déclaration de confidentialité d'Apple à la page 431		✔	
Nouvelle interface de configuration de la sécurité mobile optimisée (bêta) à la page 431			✔
Protection de vos données avec les mises à jour de sécurité mobile avancées à la page 432	✔	✔	✔

Améliorations et modifications de l'application Salesforce	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Configuration dans le site complet
Configuration			
Amélioration des performances de page Lightning sur appareil mobile à la page 433	✔	✔	✔
Améliorations diverses			
Activation de la nouvelle expérience d'application mobile Salesforce sur tablette à la page 434	✔	✔	✔

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajustement embarqué de vos prévisions

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 Spring '21.

Plate-forme	Téléphones	Tablettes
Android	• Google Pixel 4 XL • Google Pixel 3 • Samsung Galaxy S10 / S10+ / S10e • 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 12 Pro / Pro Max / mini • iPhone 12 • iPhone 11 Pro / Pro Max • iPhone 11 • iPhone XR • iPhone XS / XS Max	• iPad Pro 10.5" • iPad Air 2 • iPad Mini 4

Plate-forme	Téléphones	Tablettes
	• iPhone X • iPhone 8 / 8 Plus • iPhone 7 / 7 Plus • iPhone SE • iPhone 6S	

Rien n'empêche les clients d'utiliser Salesforce sur des appareils non testés qui respectent la configuration requise par la plate-forme actuelle. Salesforce ne peut pas toujours répliquer les problèmes rencontrés par les clients qui utilisent Salesforce sur des appareils non testés, en raison des personnalisations spécifiques au fabricant.

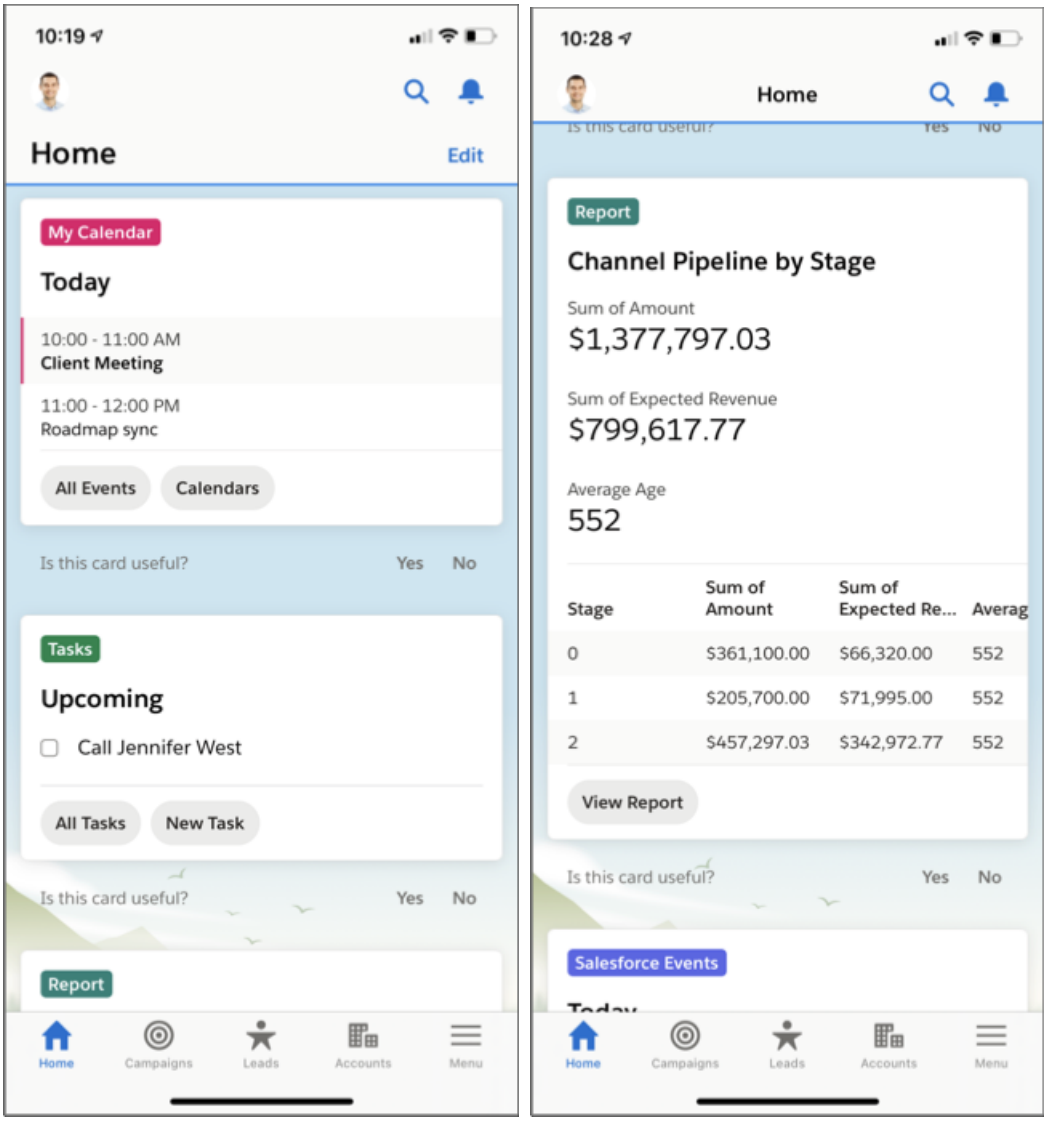
Pour ne pas ralentir nos efforts d'innovation et pouvoir actualiser en permanence Salesforce sur un marché mobile en constante évolution, la liste des appareils testés avec Salesforce peut être modifiée à tout moment, à la seule discrétion de Salesforce, avec ou sans préavis.

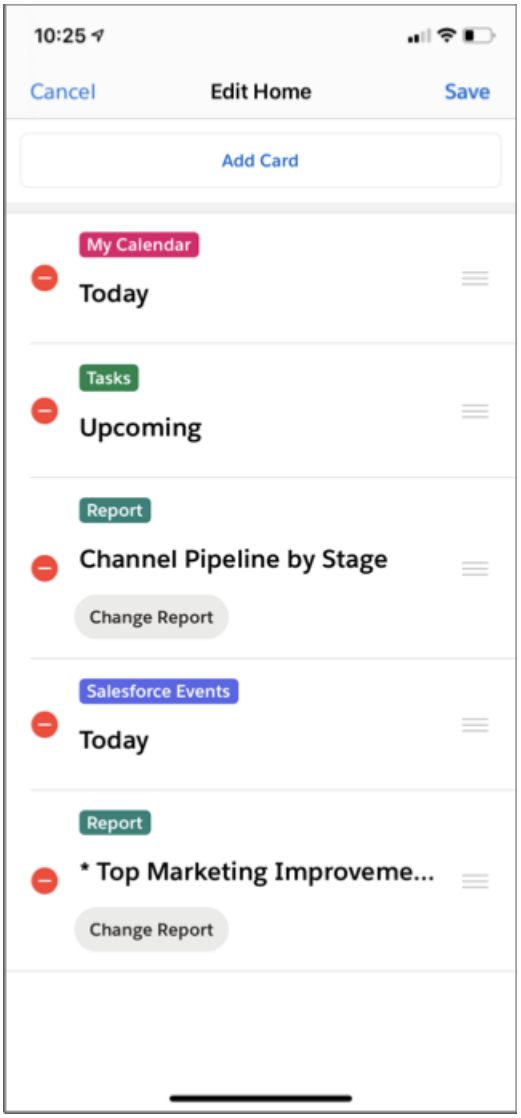
Confort dans l'accueil mobile (bêta)

Bienvenue dans votre nouvel accueil ! Lorsque vous utilisez l'Accueil mobile, vous êtes accueilli par une série de cartes dynamiques personnalisables qui présentent des informations personnalisées. Consultez vos rapports, les prochains événements, les enregistrements récents, et davantage. Vos cartes affichent des informations basées sur votre utilisation de l'application, et vous pouvez aisément réorganiser, ajouter ou retirer des cartes directement dans l'application. Lorsqu'il est activé, l'Accueil mobile est la page de destination et le premier onglet pour tous les utilisateurs iOS.

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

Comment : pour activer l'Accueil mobile pour tous les utilisateurs, ajoutez un attribut 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. Si vous n'utilisez pas Mobile Publisher, elle correspond à l'application connectée Salesforce pour iOS. Dans la section Attributs personnalisés de la page de l'application connectée, cliquez sur **Nouveau**. Saisissez la clé d'attribut *ENABLE_MOBILE_HOME* et la valeur d'attribut *"true"*.


10:19
Home
Edit
My Calendar
Today
10:00 - 11:00 AM
Client Meeting
11:00 - 12:00 PM
Roadmap sync
All Events
Calendars
Is this card useful?
Yes
No
Tasks
Upcoming
Call Jennifer West
All Tasks
New Task
Is this card useful?
Yes
No
Report
Home
Campaigns
Leads
Accounts
Menu
10:28
Home
Report
Channel Pipeline by Stage
Sum of Amount
$1,377,797.03
Sum of Expected Revenue
$799,617.77
Average Age
552
Stage
Sum of Amount
Sum of Expected Re...
Averag
0
$361,100.00
$66,320.00
552
1
$205,700.00
$71,995.00
552
2
$457,297.03
$342,972.77
552
View Report
Is this card useful?
Yes
No
Salesforce Events
Home
Campaigns
Leads
Accounts
Menu



Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, l'Accueil mobile 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'Accueil mobile dans le groupe Lightning on Mobile de la Trailblazer Community ou le groupe Salesforce for iOS/Android de la Trailblazer Community.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation de l'accueil mobile pour iOS (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Exploitation de Salesforce depuis votre écran d'accueil avec le widget Navigation rapide

Utilisez le widget Navigation rapide Salesforce pour accéder à vos éléments importants directement depuis l'écran d'accueil de votre appareil iOS. Le widget affiche les quatre premiers éléments de la barre de navigation de l'application Lightning auxquels vous avez récemment accédé dans l'application mobile Salesforce, y compris Mobile Only. En outre, si vous personnalisez vos éléments de navigation pour une application Lightning, le widget est mis à jour en conséquence.

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

Qui : cette modification est disponible pour les utilisateurs qui exécutent iOS 14 ou supérieure.

Comment : pour accéder au widget Navigation rapide Salesforce, appuyez et maintenez appuyé n'importe où sur l'écran d'accueil. Touchez icône **+**, puis recherchez `Navigation Salesforce`. Sélectionnez le widget Navigation rapide Salesforce et ajoutez-le à votre écran d'accueil.

Défilement amélioré, la nouvelle norme

Parcourez l'application mobile sans apporter de modification. Nous avons amélioré le défilement afin d'améliorer votre expérience lorsque vous parcourez les pages et actualisez 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.

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 était exécutée sur des appareils iOS.

Suivi de vos activités avec la chronologie des activités sur Android

L'une de vos fonctionnalités favorites pour iOS est désormais disponible sur Android. La chronologie des activités est disponible dans l'application mobile Salesforce pour les pistes, les opportunités, les comptes et les contacts. Dans ces types d'enregistrement, les utilisateurs peuvent afficher l'ensemble des tâches, des événements, des appels consignés et des e-mails associés à un enregistrement dans un fil unique et pratique. Auparavant, pour suivre les activités dans l'application mobile, les administrateurs devaient créer une liste associée avec la vue historique des activités.

Où : cette modification s'applique à l'application mobile Salesforce pour Android avec les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : les utilisateurs apprécient la chronologie des activités, qui leur permet de sélectionner l'endroit où ils s'étaient arrêtés et de se concentrer 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_ACVITITY_TIMELINE` et la valeur d'attribut `"true"`.

Utilisation d'actions dynamiques avec des objets personnalisés sur appareil mobile

Les actions dynamiques pour des objets personnalisés sont désormais globalement disponibles sur les appareils mobiles. 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Prise en charge supplémentaire des actions dynamiques

Préparation aux modifications de la déclaration de confidentialité d'Apple

Dans la toute dernière version d'iOS, Apple a ajouté des restrictions de suivi supplémentaires aux applications tierces. Ces limitations affectent la version Spring '21 de l'application mobile Salesforce, qui est publiée le 15 février 2021. Ces nouvelles restrictions peuvent empêcher l'affichage de vos contenus Web personnalisés dans l'application mobile Salesforce pour iPhone et iPad. Testez la version Spring '21 bêta de l'application Salesforce avant sa publication pour vos utilisateurs.

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

Qui : les configurations suivantes peuvent être affectées :

- Pages Visualforce
- Les contenus tiers restitués via la zone de dessin ou les composants Lightning utilisant <iframe>
- Les applications tierces utilisant des cookies, sessionStorage ou localStorage

Pourquoi : Apple a annoncé que la version iOS 14 incluait des restrictions supplémentaires pour les contenus tiers. Pour protéger la vie privée des utilisateurs, les cookies et les autres stockages ne sont pas disponibles par défaut pour les applications externes dans WKWebView, utilisée pour restituer les contenus Web dans l'application mobile Salesforce (et toutes les autres applications iOS). Pour plus d'informations, consultez Intelligent Tracking Prevention in WKWebView dans la documentation WebKit. L'application mobile Salesforce est mise à jour vers les toutes dernières normes Apple dans la version Spring '21 et ces restrictions de WKWebView prennent effet.

Comment : inscrivez-vous au programme bêta mobile Salesforce à l'adresse mobilebeta.salesforce.com.

Nous recommandons de mettre à jour vos intégrations tierces afin d'utiliser des méthodes qui ne s'appuient pas sur des cookies. Pour plus d'informations sur les meilleures pratiques, consultez ce billet du blog. Nous comprenons que ces changements de configuration peuvent prendre du temps. En attendant, vos utilisateurs peuvent autoriser l'affichage de contenus tiers dans l'application Salesforce en mettant à jour les paramètres de leur appareil.

Les Domaines étendus sont conçus pour fonctionner avec Apple ITP.

Pour débloquer les contenus tiers uniquement pour l'application Salesforce, sur un appareil iOS exécutant iOS 14+, accédez à **Réglages** > **Salesforce**, puis activez Autoriser le suivi sur plusieurs domaines. Cette étape ne compromet pas votre confidentialité dans les autres applications.

Nouvelle interface utilisateur de Configuration de la sécurité mobile optimisée (bêta)

L'activation et la configuration de stratégie de sécurité mobile sont aussi simples que d'actionner un commutateur.

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

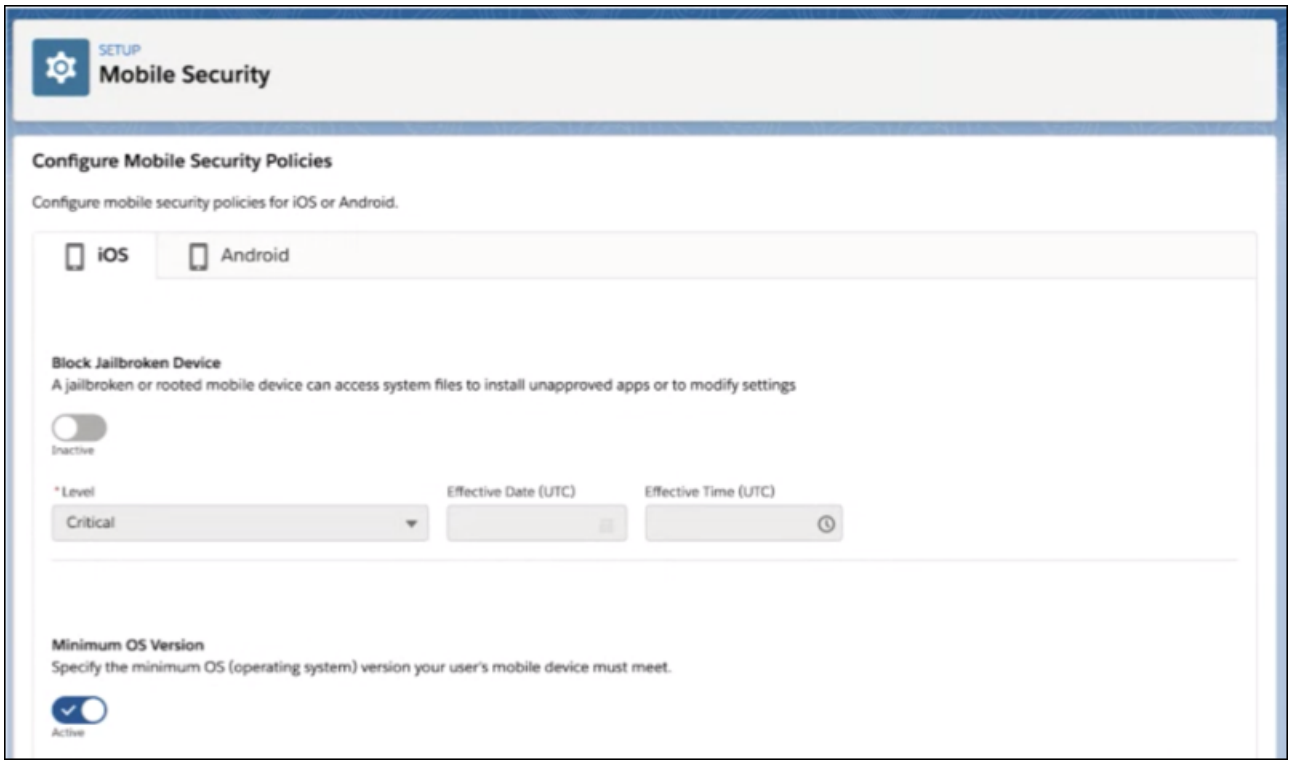
Remarque: Nous fournissons la nouvelle interface utilisateur de Configuration de la sécurité mobile aux clients via un programme bêta. Cette fonctionnalité bêta n'est pas globalement disponible, comme énoncé dans ce document, ou dans des bulletins

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.

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

Pourquoi : avant la version Spring '21, vous deviez configurer un attribut d'application connectée pour chaque stratégie de sécurité mobile que vous souhaitiez activer. Avec la nouvelle interface utilisateur de Configuration de la sécurité mobile, l'activation de stratégies de sécurité mobiles pour votre organisation est aussi simple que d'actionner un commutateur.

Comment : dans Configuration, recherchez *Sécurité mobile*, puis sélectionnez **Sécurité mobile**. Sélectionnez l'onglet iOS ou Android afin d'activer et de configurer des stratégies de sécurité mobiles pour votre organisation.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des applications mobiles (MAM) avec la sécurité des applications mobiles optimisée

Protection de vos données avec les mises à jour de sécurité mobile avancées

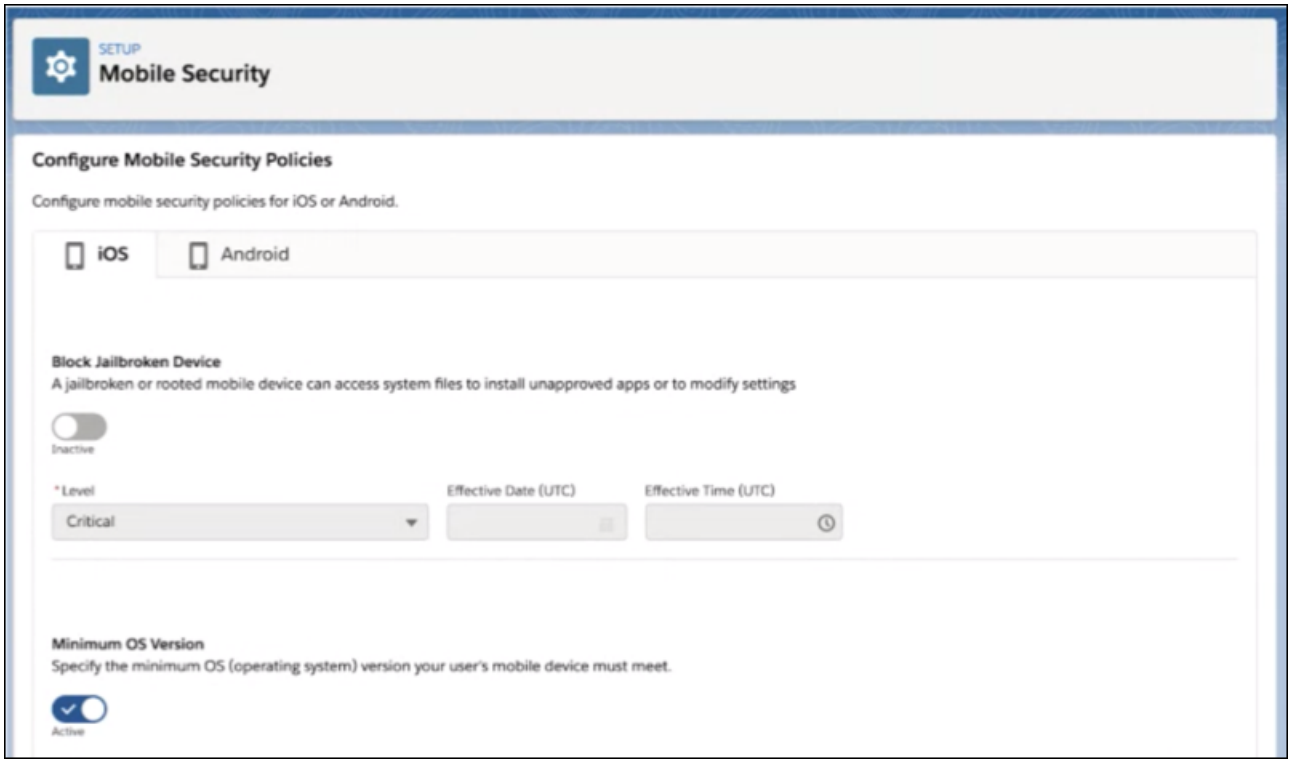
La protection a été renforcée dans la sécurité mobile avancée pour l'application mobile Salesforce. Vous pouvez désormais appliquer automatiquement de nouvelles politiques, par exemple la vérification des identifiants de connexion biométriques chaque fois qu'un utilisateur ouvre l'application. Ces nouvelles stratégies renforcent la protection des données de votre application Salesforce et des données personnelles des utilisateurs.

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

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

Pourquoi : les mises à jour de sécurité mobile optimisées comprennent l'obligation pour les utilisateurs de s'authentifier par identifiant biométrique chaque fois qu'ils ouvrent l'application Vous pouvez également bloquer l'accès au calendrier et aux contacts de l'appareil de l'utilisateur. Enfin, vous pouvez spécifier l'application que les utilisateurs doivent utiliser pour passer des appels téléphoniques.

Comment : dans Configuration, recherchez *Sécurité mobile*, puis sélectionnez **Sécurité mobile**. Sélectionnez l'onglet iOS ou Android afin d'activer et de configurer des stratégies de sécurité mobiles pour votre organisation.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des applications mobiles (MAM) avec la sécurité des applications mobiles optimisée

Amélioration des performances de page Lightning sur appareil mobile

Lorsque vous concevez une page d'enregistrement Lightning, le Guide dans l'application présente maintenant des conseils spécialisés pour les pages Lightning sur téléphone. Les nouveaux onglets de l'invite ancrée Analyse de la page présente des connaissances sur les performances de votre page sur un téléphone.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Réception de conseils sur les pages Lightning activées pour le téléphone dans le Guide du Générateur d'applications

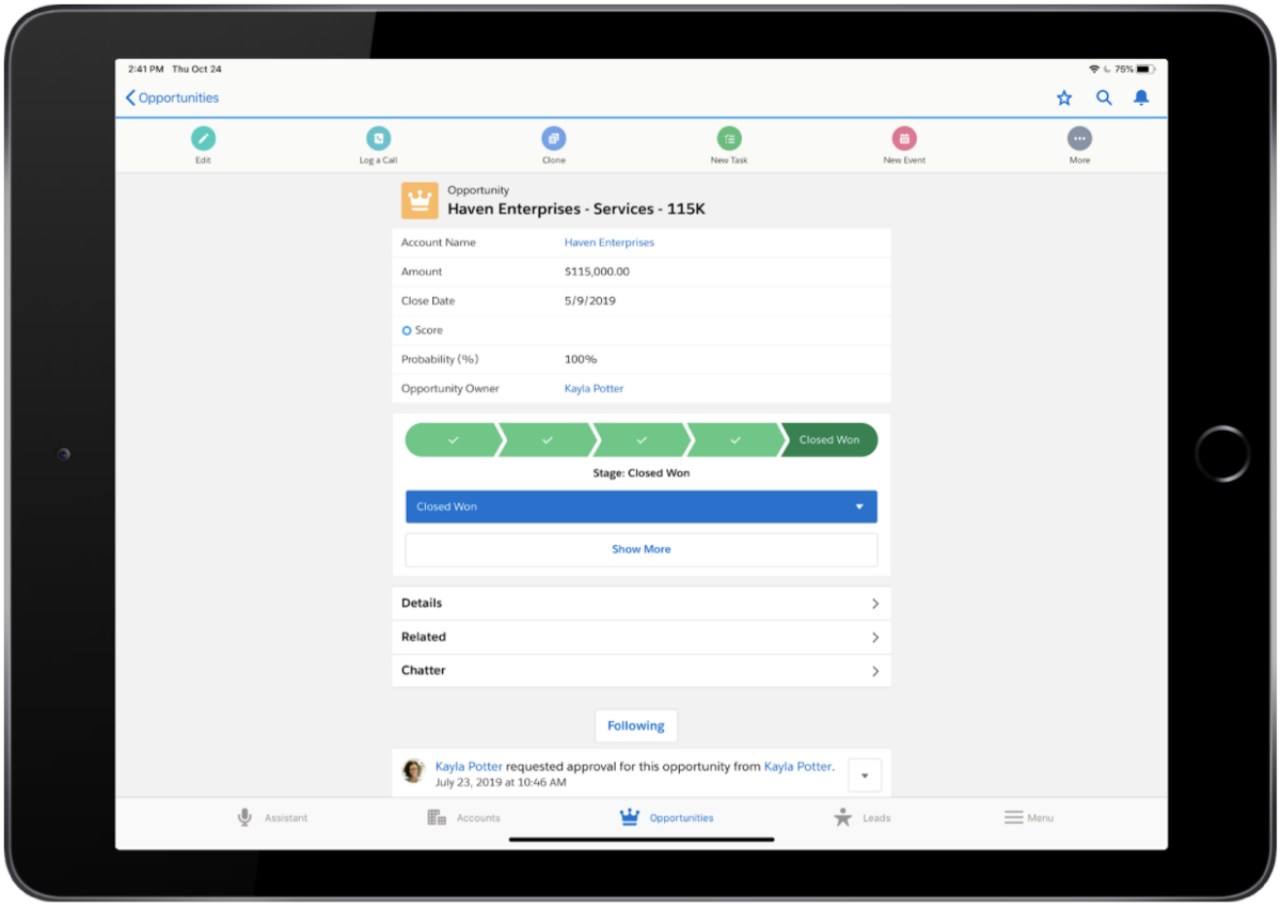
Analyse des performances des pages Lightning visualisées sur un téléphone

Activation de la nouvelle expérience d'application mobile Salesforce sur tablette

Choisissez si vos utilisateurs de tablette affichent la nouvelle ou l'ancienne expérience pour tablette. Cette présentation à colonne unique correspond à ce que vos utilisateurs affichent sur ordinateur de bureau et téléphone. Elle prend en charge les applications Lightning, la navigation Lightning et les pages d'enregistrement Lightning. Auparavant, vous aviez accès uniquement dans la version pilote ou si vous aviez consigné une requête.

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

Comment : pour activer la nouvelle expérience pour tablette de l'application mobile Salesforce, dans la Configuration, saisissez `Démarrage rapide` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Démarrage rapide de la nouvelle application mobile Salesforce**. Vous pouvez l'activer dans la section Nouvelle application mobile Salesforce pour tablette.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives à l'application Salesforce Mobile pour les utilisateurs d'iPad (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Mobile Publisher

Mobile Publisher pour les communautés s'intitule désormais Mobile Publisher pour Experience Cloud. L'iPad est officiellement pris en charge pour les utilisateurs qui préfèrent travailler sur une tablette.

DANS CETTE SECTION :

Mobile Publisher pour les communautés s'intitule désormais Mobile Publisher pour Experience Cloud.

L'outil puissant qui permet de personnaliser vos propres communautés Salesforce Lightning a été renommé Mobile Publisher pour Experience Cloud. Toutes les fonctionnalités hors-pair restent disponibles, mais les références au produit et dans la documentation spécifient Mobile Publisher pour Experience Cloud au lieu de Mobile Publisher pour les communautés.

Prise en charge iPad avec Mobile Publisher pour Experience Cloud (globalement disponible)

Les utilisateurs qui souhaitent utiliser une application Experience Cloud sous votre marque sur une tablette vont apprécier la prise en charge iPad.

Arrêt de la prise en charge de la distribution publique gérée pour Android

Mobile Publisher ne prend plus en charge la Distribution publique gérée des applications de marque clientes pour Android.

Mobile Publisher pour les communautés s'intitule désormais Mobile Publisher pour Experience Cloud.

L'outil puissant qui permet de personnaliser vos propres communautés Salesforce Lightning a été renommé Mobile Publisher pour Experience Cloud. Toutes les fonctionnalités hors-pair restent disponibles, mais les références au produit et dans la documentation spécifient Mobile Publisher pour Experience Cloud au lieu de Mobile Publisher pour les communautés.

Où : cette modification s'applique à Mobile Publisher et aux sites Experience Cloud accédés via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : nous avons renommé Communautés en Experience Cloud pour mieux refléter les nombreux types d'expérience numérique connectée que vous pouvez créer, notamment des portails, des sites Web, des centres d'aide, des forums et l'application mobile.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Bienvenue à Experience Cloud qui remplace Community Cloud

Prise en charge iPad avec Mobile Publisher pour Experience Cloud (globalement disponible)

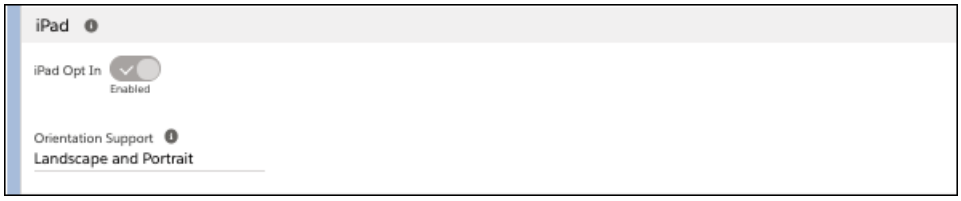
Les utilisateurs qui souhaitent utiliser une application Experience Cloud sous votre marque sur une tablette vont apprécier la prise en charge iPad.

Où : cette modification s'applique à Mobile Publisher et aux sites Experience Cloud accédés via Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : disponible pour les utilisateurs qui peuvent accéder à un site Experience Cloud et qui remplissent les exigences de l'appareil mobile.

Pourquoi : nous souhaitons permettre aux utilisateurs travailler avec l'application Experience Cloud sous votre marque sur les types d'appareil de leur choix.

Comment : vous pouvez vous accepter la prise en charge iPad pour l'application Experience Cloud sous votre remarque dans Mobile Publisher.



Lorsque vous acceptez la prise en charge iPad, vous avez le choix entre trois modes d'orientation pris en charge :

- Portrait uniquement
- Paysage uniquement
- Paysage et portrait

Notez que les composants qui fonctionnent dans un mode d'orientation risquent de ne pas fonctionner dans un autre. Par exemple, si votre composant fonctionne en mode Portrait, il peut ne pas fonctionner normalement en mode Paysage. Utilisez l'application Publisher Playground pour tester et confirmer le fonction de vos composants avec le mode d'orientation de votre choix.

Remarque: Si vous acceptez la prise en charge iPad, vous ne pouvez pas annuler votre consentement sur les appareils iPad pour la version actuelle et toutes les versions futures de l'application Experience Cloud sous votre marque.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Prévisualisation de votre site Experience Cloud mobile avec l'application Publisher Playground (bêta)

Arrêt de la prise en charge de la distribution publique gérée pour Android

Mobile Publisher ne prend plus en charge la Distribution publique gérée des applications de marque clientes pour Android.

Où : cette modification s'applique à Mobile Publisher avec les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : les nouveaux clients de Mobile Publisher n'ont pas la possibilité de choisir la Distribution publique gérée pour leur application de marque.

Remarque: Les clients existants de Mobile Publisher qui distribuent déjà leurs applications de marque via la Distribution publique gérée ne sont pas affectés par cette modification.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Distribution

Salesforce Sustainability Cloud

Corrigez les problèmes de données dans vos enregistrements d'empreinte carbone avec le Remplissage des écarts dans les données. Verrouillez ou déverrouillez des enregistrements de consommation d'énergie individuels avec le Contrôle de verrouillage individuel.

Pour les toutes dernières informations, consultez nos notes de publication mensuelles dans la *Trailblazer Community* : Sustainability Cloud ou *Partner Community* : Sustainability Cloud.

DANS CETTE SECTION :

Résolution des problèmes d'enregistrement d'empreinte carbone avec le remplissage des écarts dans les données

Vous pouvez désormais utiliser des estimations système pour remplir les écarts dans les données de consommation d'énergie des bâtiments commerciaux et des centres de données, lors du calcul de leur empreinte carbone annuelle. Vous pouvez également saisir les données manuellement.

Gestion des enregistrements de consommation d'énergie avec le contrôle de verrouillage individuel

Le contrôle de verrouillage individuel permet de déterminer si un enregistrement de consommation d'énergie doit être recalculé suite à une modification de l'enregistrement d'empreinte carbone associé.

Résolution des problèmes d'enregistrement d'empreinte carbone avec le remplissage des écarts dans les données

Vous pouvez désormais utiliser des estimations système pour remplir les écarts dans les données de consommation d'énergie des bâtiments commerciaux et des centres de données, lors du calcul de leur empreinte carbone annuelle. Vous pouvez également saisir les données manuellement.

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

Qui : le remplissage des écarts dans les données est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'ensemble d'autorisations Sustainability Cloud Autoriser le remplissage des écarts dans les données.

Pourquoi : les écarts dans les données, ou informations incomplètes dans les enregistrements d'empreinte carbone, peuvent se produire pour plusieurs raisons. Exemples d'écarts dans les données :

- Les enregistrements de consommation d'énergie partagent un actif d'organisation et une période de rapport avec un enregistrement dans d'empreinte carbone, mais ne sont pas liés à cet enregistrement.
- Deux enregistrements de consommation d'énergie séparés ou plus couvrent la même période de rapport.
- Données manquantes de consommation d'électricité mensuelle

Comment : le bouton Remplir les écarts dans les données est une action Lightning que vous ajoutez aux présentations de page Bâtiment commercial et Centre de données après une mise à niveau. Pour obtenir le bouton, dans l'Éditeur de présentation de page, choisissez Actions Mobile et Lightning, puis faites glisser le bouton Remplir les écarts dans les données vers la section Actions Salesforce Mobile et Lightning Experience de la page.

Gestion des enregistrements de consommation d'énergie avec le contrôle de verrouillage individuel

Le contrôle de verrouillage individuel permet de déterminer si un enregistrement de consommation d'énergie doit être recalculé suite à une modification de l'enregistrement d'empreinte carbone associé.

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

Qui : le contrôle de verrouillage individuel est disponible pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Sustainability Cloud Autoriser le verrouillage de l'enregistrement.

Pourquoi : par défaut, les enregistrements de consommation d'énergie sont verrouillés lorsque les enregistrements d'empreinte carbone associés sont verrouillés. Ce paramètre par défaut empêche la désynchronisation des données d'enregistrements d'empreinte carbone. Lorsque la case Contrôle de verrouillage individuel est cochée, vous pouvez déverrouiller et modifier les données d'un enregistrement de consommation d'énergie individuel. Vous pouvez modifier les données même si l'enregistrement d'empreinte carbone associé est verrouillé. Pour les enregistrements de consommation d'énergie affectés, la case à cocher Enregistrement verrouillé en lecture seule est sélectionnée sous Éléments de rapport Empreinte carbone.

Personnalisation

Accédez aux valeurs d'enregistrement antérieures, et réduisez les temps d'automatisation et les coûts de maintenance avec Salesforce Flow. Élaborez aisément et en toute confiance des recommandations et des prédictions grâce aux améliorations apportées au Générateur de recommandations Einstein et au Générateur de prédiction Einstein. Configurez des pages Lightning plus flexibles et plus performantes dans le Générateur d'applications Lightning.

DANS CETTE SECTION :

Flux Salesforce

Lightning Flow s'intitule désormais Salesforce Flow. Les flux déclenchés par un enregistrement peuvent désormais accéder aux valeurs antérieures de l'enregistrement déclencheur et peuvent exécuter des chemins planifiés après l'événement de déclenchement. Il est plus facile de tester et de dépanner des flux grâce aux améliorations apportées à l'outil de débogage. Profitez d'une utilisation plus conviviale qui simplifie l'élaboration et l'exécution de flux.

Générateurs Einstein

Le Générateur de recommandations Einstein est globalement disponible et vérifie vos données à mesure que vous les élaborez. Élaborez des prédictions pour des packages gérés avec le Générateur de prédiction Einstein.

Générateur d'applications Lightning

Créez des étiquettes traduites pour les onglets, les attributs et les composants de vos pages Lightning avec la Prise en charge de la localisation dans le Générateur d'applications. Ajoutez de la flexibilité et contrôlez les actions dans vos pages d'enregistrement avec les Actions dynamiques, désormais globalement disponibles pour une sélection d'objets standard pour le bureau et d'objets personnalisés pour appareils mobiles. L'outil Analyse des performances présente des informations plus détaillées sur les performances de vos pages d'enregistrement Lightning sur ordinateur de bureau et téléphone.

Globalisation

Les langues offshore Chinese yuan et Amharic sont désormais disponibles, les utilisateurs peuvent lire l'hébreu de droite à gauche dans davantage de clouds, et vous pouvez activer de nouveaux formats de paramètres régionaux avec une mise à jour de version.

Services externes

Avec les Services externes, vous pouvez vous connecter au service de votre choix, invoquer des méthodes basées sur la source externe via un flux, et importer des données depuis le service dans Salesforce.

Salesforce Connect

Ajoutez des licences Salesforce Connect supplémentaires à vos organisations tests. Pour plus de sécurité, vous devez vous réauthentifier lorsque vous apportez certaines modifications à un identifiant nommé existant ou à une source de données externe.

Champs

Améliorez les performances avec de nouvelles limites dans les valeurs de liste de sélection. Utilisez davantage de caractères dans le texte d'aide au niveau du champ. Activez la restitution des balises HTML dans les étiquettes de champ personnalisé en texte brut.

Profils et autorisations

Nous avons apporté au profil Lecture seule des modifications que vous devez connaître. Nous avons également des ensembles d'autorisations Intégration.

Partage

Accordez l'accès à des enregistrements avec le partage manuel dans Lightning Experience et créez plus de rôles dans votre organisation Salesforce.

Types de métadonnées personnalisées

Utilisez la page Vue d'ensemble du système pour afficher le nombre total de types de métadonnées personnalisées dans votre organisation Salesforce. Utilisez des méthodes Apex statiques pour accéder aux enregistrements. Prévisualisez les déclencheurs Apex dynamiques.

Configuration générale

Contrôlez qui peut afficher les noms d'enregistrement dans les champs de référence avec un nouveau paramètre au lieu d'une mise à jour de version.

Flux Salesforce

Lightning Flow s'intitule désormais Salesforce Flow. Les flux déclenchés par un enregistrement peuvent désormais accéder aux valeurs antérieures de l'enregistrement déclencheur et peuvent exécuter des chemins planifiés après l'événement de déclenchement. Il est plus facile de tester et de dépanner des flux grâce aux améliorations apportées à l'outil de débogage. Profitez d'une utilisation plus conviviale qui simplifie l'élaboration et l'exécution de flux.

DANS CETTE SECTION :

Lightning Flow renommé en Salesforce Flow

La suite de fonctionnalités Lightning Flow s'intitule désormais Salesforce Flow, et comprend toujours vos processus et vos flux. Lightning Flow Builder et le Générateur de processus Lightning s'intitulent désormais Flow Builder et Générateur de processus.

Flow Builder

Accédez aux valeurs antérieures d'enregistrements et ajoutez des parcours planifiés dans des flux déclenchés par un enregistrement. L'action Envoyer un e-mail prend désormais en charge le format de texte enrichi et détecte les types d'adresse e-mail et d'expéditeur non valides à l'exécution. Optimisez vos écrans de flux avec des sections et des colonnes (pilote). Ajoutez des actions Apex avec des appels externes à vos flux d'écran sans craindre les échecs d'exécution entraînés par des éléments exécutés précédemment dans la même transaction.

Débogage des flux

Les améliorations apportées à l'outil de débogage facilitent le test et le dépannage de vos flux. De nombreux e-mails d'erreur contiennent désormais un lien vers Flow Builder, qui montre le chemin de l'interview dans la zone de dessin et les détails d'erreur. Déboguez les flux déclenchés par une planification et les flux lancés automatiquement sans déclencheur directement dans la zone de dessin (globalement disponible).

Gestion des flux

Vous pouvez désormais supprimer une version de flux installée à partir d'un package géré de première génération, sans désinstaller le package.

Extensions de flux

Les éditeurs de propriétés personnalisées sont désormais globalement disponibles pour les actions invocables personnalisées. Les éditeurs peuvent également accéder aux variables stockées automatiquement dans le flux en tant qu'entrées de composant.

Mises à jour de version de flux et de processus

La consommation de temps processeur par des flux et des processus est désormais mesurée et appliquée avec précision. 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. Respectez les modificateurs d'accès public pour les actions Apex héritées.

Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API Version 51.0

Ces mises à jour affectent uniquement les flux et les processus dont l'exécution est configurée dans l'API version 51.0 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.

Lightning Flow renommé en Salesforce Flow

La suite de fonctionnalités Lightning Flow s'intitule désormais Salesforce Flow, et comprend toujours vos processus et vos flux. Lightning Flow Builder et le Générateur de processus Lightning s'intitulent désormais Flow Builder et Générateur de processus.

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

Flow Builder

Accédez aux valeurs antérieures d'enregistrements et ajoutez des parcours planifiés dans des flux déclenchés par un enregistrement. L'action Envoyer un e-mail prend désormais en charge le format de texte enrichi et détecte les types d'adresse e-mail et d'expéditeur non valides à l'exécution. Optimisez vos écrans de flux avec des sections et des colonnes (pilote). Ajoutez des actions Apex avec des appels externes à vos flux d'écran sans craindre les échecs d'exécution entraînés par des éléments exécutés précédemment dans la même transaction.

DANS CETTE SECTION :

Référence aux valeurs antérieures de l'enregistrement ayant déclenché votre flux

Désormais, lors de la mise à jour d'un enregistrement, vous pouvez accéder à ses valeurs antérieures dans Salesforce Flow. La variable globale `$Record__Prior` contient les valeurs de l'enregistrement qui existaient juste avant l'exécution du flux. Utilisez ces valeurs antérieures pour vérifier des modifications et calculer des différences dans votre flux.

Exécution d'une partie d'un flux déclenché par l'enregistrement après l'événement de déclenchement

Si vous souhaitez exécuter une partie du flux à une heure planifiée dynamiquement après l'événement de déclenchement, ajoutez un parcours planifié à votre flux déclenché par un enregistrement. Vous pouvez définir l'heure planifiée sur la création ou la mise à jour de l'enregistrement, ou sur une valeur de champ de l'enregistrement. Les parcours planifiés sont exécutés dans le contexte système. Par conséquent, ils sont autorisés à accéder à et à modifier toutes les données. Cependant, l'utilisateur actif associé aux actions du flux est l'utilisateur qui a déclenché l'exécution de flux.

Envoi d'e-mails en texte enrichi à votre flux en utilisant l'action Envoyer un e-mail

Envoyez un e-mail au format texte enrichi avec l'action Envoyer un e-mail. Auparavant, seul le texte brut était disponible pour les actions Envoyer un e-mail, et vous utilisiez une alerte par e-mail pour envoyer un e-mail en texte enrichi. Nous avons également amélioré les messages d'erreur d'exécution pour permettre aux actions Envoyer un e-mail de détecter les types d'adresse e-mail et d'expéditeur non valides.

Contrôle des valeurs de composant d'écran revisitées dans les flux

Une taille unique ne convient pas toujours aux valeurs de composant d'écran revisitées. Par conséquent, vous pouvez désormais actualiser les valeurs. Lorsqu'un utilisateur recule d'un écran, puis revient à l'écran précédemment visité, le flux peut actualiser les valeurs de composant d'écran. Les modifications effectuées ailleurs dans le flux sont incorporées aux valeurs actualisées. Auparavant, un composant d'écran utilisait toujours les mêmes valeurs que l'utilisateur avait saisies. Les options de valeurs de composant d'écran revisitées sont disponibles uniquement pour des composants Lightning.

Erreurs d'appel externe automatiquement évitées dans les flux d'écran

Si vous élaborez des flux qui passent des appels externes, également appelés appels API externes, vous connaissez probablement cette erreur : `System.CalloutException: You have uncommitted work pending.` Vous pouvez désormais configurer vos flux d'écran afin d'éviter automatiquement les erreurs d'appel externe. Auparavant, nous recommandions d'ajouter une action locale ou un élément d'écran entre votre appel externe et toute opération sur les données. Ce n'est plus nécessaire.

Amélioration du style des composants d'écran de flux

Que ce soit pour un composant texte, e-mail, numéro de téléphone, adresse ou liste de sélection, les flux d'écran offrent une présentation homogène et cohérente. Désormais, tous les composants fournis par Salesforce occupent toute la largeur de leur conteneur, que ce soit un écran standard ou un écran à colonnes multiples. Les composants sont régulièrement alignés et espacés, avec un remplissage et des marges égales.

Éviter les avertissements répétitifs à l'exécution Lightning dans les flux d'écran

Si votre organisation Salesforce est configurée pour restituer tous les flux basés sur une URL dans l'exécution Lightning, Flow Builder n'affiche plus d'avertissement pour chaque écran qui nécessite l'exécution Lightning.

Affichage d'une syntaxe moins complexe {!Complex.Syntax} dans Flow Builder

De nombreux emplacements dans Flow Builder utilisent désormais des pilules pour représenter vos références à des enregistrements, des champs, des variables et d'autres ressources de flux. Les pilules affichent les icônes et les étiquettes appropriées, sur lesquelles vous pouvez cliquer à tout moment pour afficher la `{!Syntax}` sous-jacente. Les pilules sont désormais disponibles dans davantage de champs dans les éléments Créer des enregistrements, Mettre à jour les enregistrements, Obtenir des enregistrements et Supprimer les enregistrements.

Affichage de l'étiquette de flux dans le titre du navigateur avec Déboguer ou Exécuter le flux

Lorsque vous exécutez un flux, vous pouvez désormais afficher son étiquette dans le titre de l'onglet du navigateur, ce qui facilite l'identification du flux. Auparavant, l'onglet du navigateur affichait une URL de flux illisible. Si vous utilisez un lecteur d'écran, il récupère l'étiquette du flux dans le titre de l'onglet du navigateur.

Accès à des champs de fusion complexes à partir de boucles

Vous pouvez désormais exécuter en boucle sur une collection via des champs de fusion dans des objets complexes tels qu'une variable définie par Apex ou une sortie d'action personnalisée ou de composant d'écran. Auparavant, vous ne pouviez pas accéder à des champs de fusion dans des objets complexes.

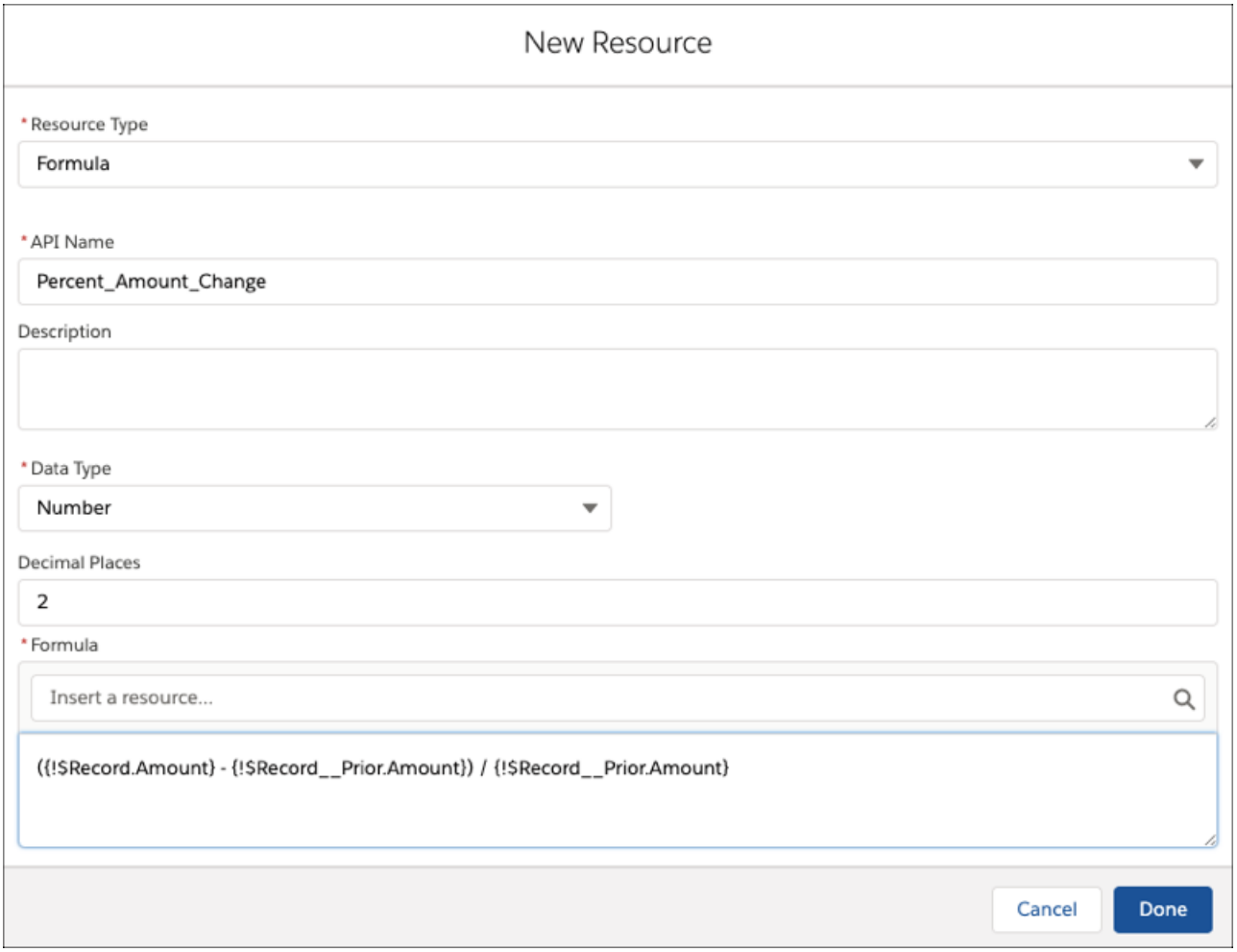
Référence aux valeurs antérieures de l'enregistrement ayant déclenché votre flux

Désormais, lors de la mise à jour d'un enregistrement, vous pouvez accéder à ses valeurs antérieures dans Salesforce Flow. La variable globale `$Record__Prior` contient les valeurs de l'enregistrement qui existaient juste avant l'exécution du flux. Utilisez ces valeurs antérieures pour vérifier des modifications et calculer des différences dans votre flux.

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, l'autorisation Afficher toutes les données est requise.

Pourquoi : par exemple, pour notifier une équipe d'opportunité lorsque le montant d'une opportunité change de 30 % ou plus, comparez `$Record.Amount` à `$Record__Prior.Amount`. Pour déterminer le pourcentage de changement, vous pouvez créer une formule telle que `({$!Record.Amount} - {!$Record__Prior.Amount}) / {!Record__Prior.Amount}`. Utilisez un élément Décision pour vérifier les résultats de la formule et une action Envoyer un e-mail ou Publier dans Chatter pour exécuter la notification.



Comment : vous pouvez utiliser la variable globale `$Record__Prior` dans les flux déclenchés par un enregistrement, définis pour se déclencher lorsque l'enregistrement est mis à jour ou lorsque l'enregistrement est créé ou mis à jour. `$Record__Prior` est disponible à des emplacements spécifiques de Flow Builder qui lisent à partir de variables globales, notamment :

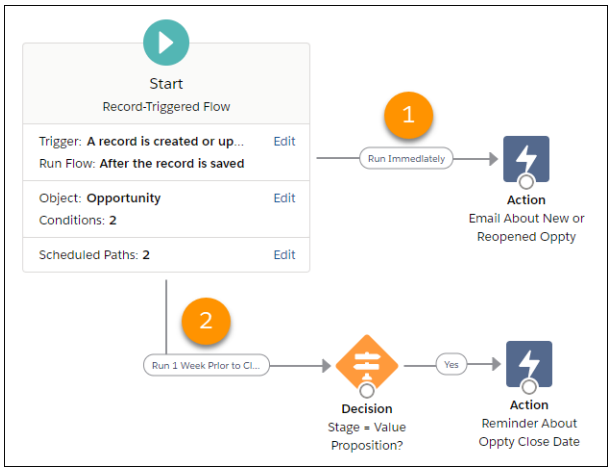
- Formules
- Valeurs d'entrée d'action
- Valeurs d'attribution
- Résultats de décision
- Filtres et valeurs de champs individuels lors de la création, de la mise à jour, de l'obtention ou de la suppression d'enregistrements

Exécution d'une partie d'un flux déclenché par l'enregistrement après l'événement de déclenchement

Si vous souhaitez exécuter une partie du flux à une heure planifiée dynamiquement après l'événement de déclenchement, ajoutez un parcours planifié à votre flux déclenché par un enregistrement. Vous pouvez définir l'heure planifiée sur la création ou la mise à jour de l'enregistrement, ou sur une valeur de champ de l'enregistrement. Les parcours planifiés sont exécutés dans le contexte système. Par conséquent, ils sont autorisés à accéder à et à modifier toutes les données. Cependant, l'utilisateur actif associé aux actions du flux est l'utilisateur qui a déclenché l'exécution de flux.

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

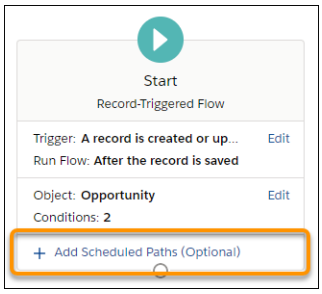
Pourquoi : si vous connaissez les actions planifiées dans le Générateur de processus ou les actions temporelles dans les règles de workflow, les parcours planifiés dans les flux déclenchés par un enregistrement peuvent atteindre les mêmes objectifs, et davantage.



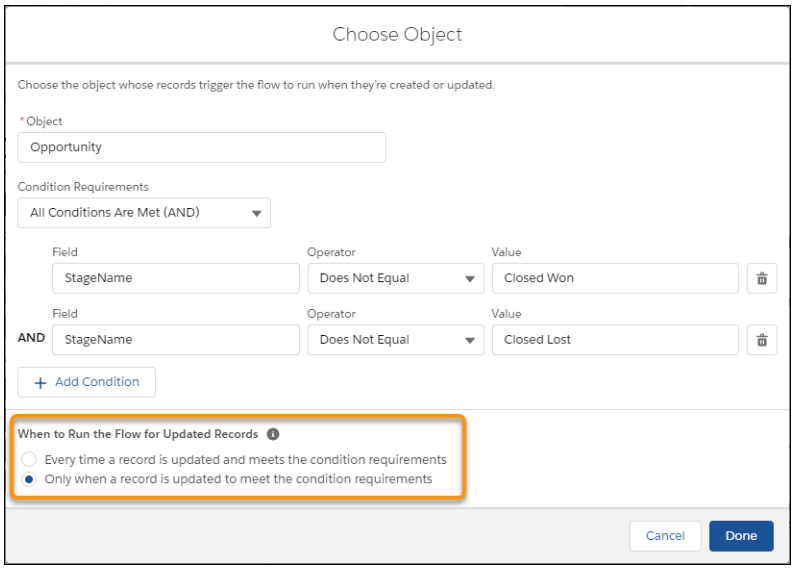
Ce flux déclenché par un enregistrement contient deux parcours. Lorsqu'une opportunité est créée ou mise à jour, le flux exécute ces interviews séparées à des heures différentes.

- Immédiatement après la création ou la mise à jour de l'opportunité (1), le flux notifie le propriétaire de la nouvelle opportunité ou de l'opportunité rouverte.
- Une semaine avant la date de fermeture (2), si l'opportunité est toujours à l'étape Proposition de valeur, le flux envoie un e-mail de rappel au propriétaire de l'opportunité.

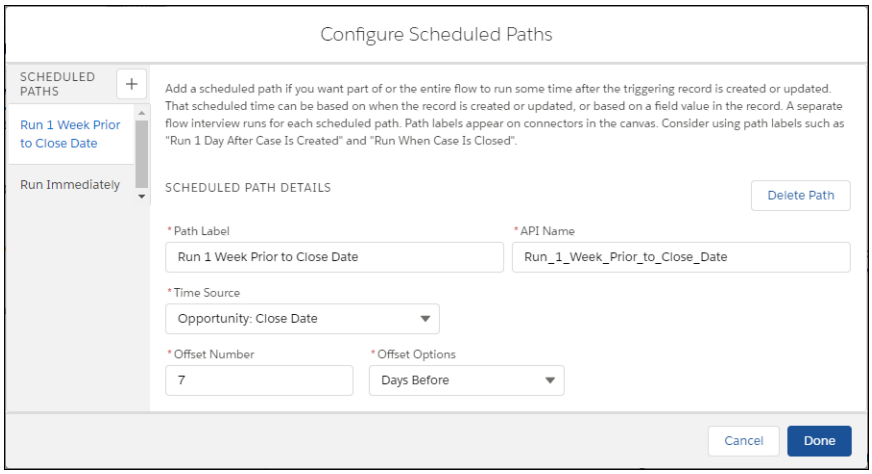
Comment : les parcours planifiés sont disponibles pour des flux déclenchés par un enregistrement exécuté après la sauvegarde de l'enregistrement. Lorsque vous ouvrez un flux, l'option d'ajout de parcours planifiés est définie sur l'élément Démarrer.



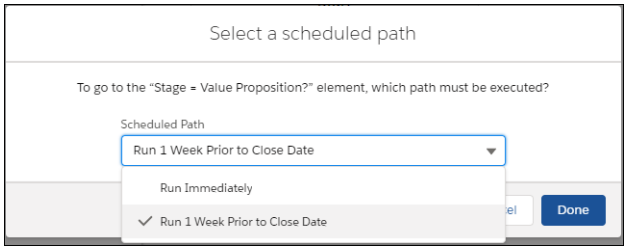
Si l'option d'ajout de parcours planifiés n'est pas affichée, vérifiez si l'exécution de votre flux peut être déclenchée lors de la mise à jour d'un enregistrement. Dans la positive, configurez l'exécution du flux uniquement lorsque des enregistrements sont mis à jour pour remplir des conditions.



Ajoutez vos parcours planifiés à l'élément Démarrer.



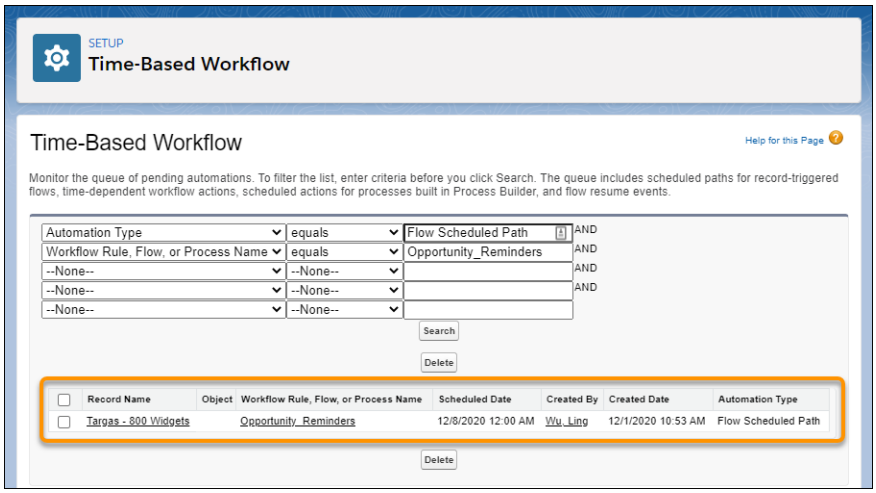
Élaborez les parcours de flux que vous souhaitez exécuter aux heures planifiées. Lorsque vous connectez votre élément Démarrer à un autre élément, choisissez les parcours planifiés.



Remarque: Le nombre maximal de parcours de flux planifiés par 24 heures est de 250 000 ou le nombre de licences utilisateur de votre organisation multiplié par 200, selon le nombre le plus élevé. Une interview est créée pour chaque parcours planifié

exécuté dans un flux déclenché par un enregistrement. Les parcours qui sont immédiatement exécutés ne sont pas pris en compte dans cette limite.

Lorsqu'un enregistrement nouveau ou mis à jour déclenche l'exécution de votre flux, les parcours planifiés sont placés dans une file d'attente jusqu'à leur heure d'exécution planifiée. Vous pouvez les surveiller, ainsi que d'autres automatisations en attente, dans la page Workflow temporel de la Configuration.



Remarque: Auparavant, la page Workflow temporel répertoriait uniquement les actions des workflows temporels. Désormais la page affiche également les types d'automatisation en attente ci-dessous dans la file d'attente.

- Parcours planifiés pour des flux déclenchés par un enregistrement
- Actions planifiées pour des processus élaborés dans le Générateur de processus
- Événements de reprise temporels pour des interviews de flux interrompues

La colonne Objet affiche l'objet associé uniquement pour des actions de workflow.

Les parcours planifiés sont disponibles dans les événements suivants du journal de débogage.

- FLOW_SCHEDULED_PATH_QUEUED : un événement est consigné lorsqu'un parcours planifié est ajouté à la file d'attente après la création ou la mise à jour d'un enregistrement.

```
10:53:01:196 FLOW_SCHEDULED_PATH_QUEUED Run_1_Week_Prior_to_Close_Date|Targas - 800
Widgets|006RM000003FWT3|-7|Days|Tue Dec 08 08:00:00 GMT 2020
```

- FLOW_VALUE_ASSIGNMENT : un événement est consigné lorsqu'un parcours planifié est exécuté.

```
12:01:16:214 FLOW_VALUE_ASSIGNMENT
165c6cb998920ba685bab7c1e1761f92a07e-7fce|start__scheduledPath|Run_1_Week_Prior_to_Close_Date
```

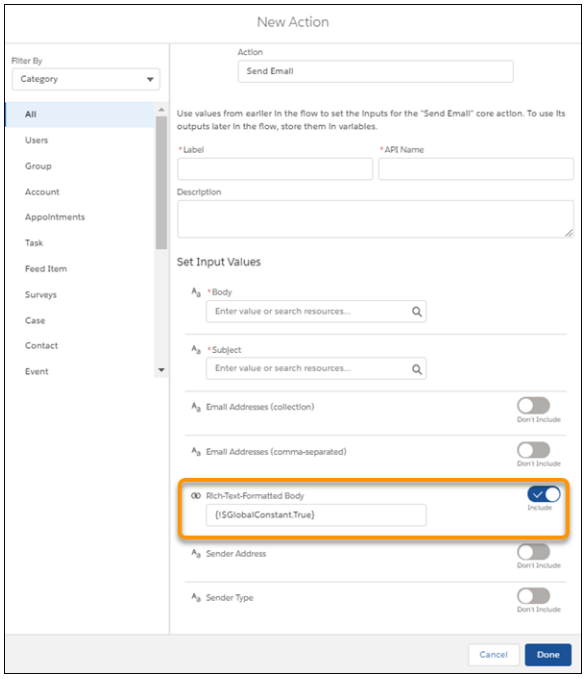
Envoi d'e-mails en texte enrichi à votre flux en utilisant l'action Envoyer un e-mail

Envoyez un e-mail au format texte enrichi avec l'action Envoyer un e-mail. Auparavant, seul le texte brut était disponible pour les actions Envoyer un e-mail, et vous utilisiez une alerte par e-mail pour envoyer un e-mail en texte enrichi. Nous avons également amélioré les messages d'erreur d'exécution pour permettre aux actions Envoyer un e-mail de détecter les types d'adresse e-mail et d'expéditeur non valides.

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

Pourquoi : le format en texte enrichi offre plus d'options pour envoyer un e-mail à partir d'un flux. Vous pouvez désormais inclure des listes à puces, un texte en caractères gras ou italiques et insérer des images. Toute mise en forme que vous appliquez à un modèle en texte enrichi ou à un composant texte d'affichage, vous pouvez également l'appliquer au corps de texte de votre e-mail.

Comment : faites glisser un élément Action vers la zone de dessin. Dans le champ Action, saisissez `E-mail`, puis sélectionnez **Envoyer un e-mail**. Par défaut, les e-mails de flux sont envoyés en texte brut. Pour envoyer le corps en texte enrichi, insérez **Corps mis en forme en texte enrichi**, puis définissez-le sur true.



Conseil: Nous recommandons de composer le corps de votre e-mail dans un modèle de texte, puis de le référencer dans l'action Envoyer un e-mail. Vous pouvez ainsi accéder aux outils de mise en forme et il vous reste suffisamment d'espace pour ajouter plusieurs lignes. Pour ajouter un tableau ou un autre balisage avancé à votre e-mail, créez un modèle de texte. En mode texte enrichi, collez le tableau. En mode texte brut, écrivez le code HTML de votre tableau, puis basculez en mode texte enrichi pour le restituer correctement.

Contrôle des valeurs de composant d'écran revisitées dans les flux

Une taille unique ne convient pas toujours aux valeurs de composant d'écran revisitées. Par conséquent, vous pouvez désormais actualiser les valeurs. Lorsqu'un utilisateur recule d'un écran, puis revient à l'écran précédemment visité, le flux peut actualiser les valeurs de composant d'écran. Les modifications effectuées ailleurs dans le flux sont incorporées aux valeurs actualisées. Auparavant, un composant d'écran utilisait toujours les mêmes valeurs que l'utilisateur avait saisies. Les options de valeurs de composant d'écran revisitées sont disponibles uniquement pour des composants Lightning.

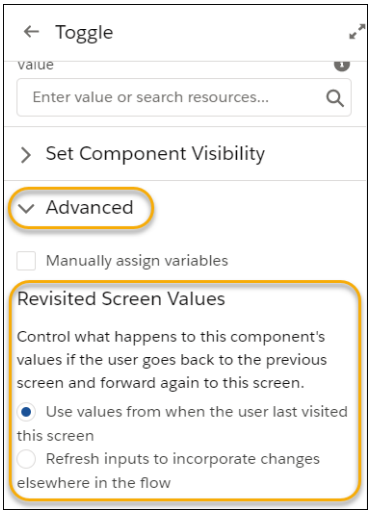
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : pour incorporer des valeurs modifiées ailleurs dans le flux, vous pouvez choisir l'option d'actualisation des valeurs d'entrée dans un composant d'écran. Par exemple, un utilisateur saisit son code postal dans le premier écran. Lorsqu'il passe au deuxième écran,

l'écran saisit automatiquement les valeurs de champ sur la base du code postal. L'utilisateur revient au premier écran pour changer son code postal. Lorsqu'il revisite le deuxième écran, les champs sont actualisés sur la base du nouveau code postal.

Pour ne pas changer les valeurs qu'un utilisateur saisit dans un composant d'écran, vous pouvez choisir l'option qui conserve les valeurs de la dernière visite de l'écran par l'utilisateur. Par exemple, un utilisateur saisit ses coordonnées dans le deuxième écran. Il revient dans le premier écran pour vérifier les informations. Lorsqu'il revisite le deuxième écran, ses coordonnées ont été conservées. Les flux existants avec des composants d'écran appliquent par défaut cette option.

Comment : faites glisser vers un écran un composant Lightning, par exemple le composant d'écran Basculer, le composant d'écran Curseur ou un écran composant d'écran personnalisé. Dans le panneau des propriétés du composant, sélectionnez **Avancé**, puis sélectionnez une option pour Valeurs d'écran revisitées.



CONSULTER ÉGALEMENT :

API de métadonnées

Erreurs d'appel externe automatiquement évitées dans les flux d'écran

Si vous élaborez des flux qui passent des appels externes, également appelés appels API externes, vous connaissez probablement cette erreur : `System.CalloutException: You have uncommitted work pending.` Vous pouvez désormais configurer vos flux d'écran afin d'éviter automatiquement les erreurs d'appel externe. Auparavant, nous recommandions d'ajouter une action locale ou un élément d'écran entre votre appel externe et toute opération sur les données. Ce n'est plus nécessaire.

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

Pourquoi : si la transaction en cours inclut un travail en attente non engagé, le flux ne peut pas effectuer un appel externe. Le travail non engagé est généralement un e-mail ou une opération sur les données telle que la création d'un enregistrement. Auparavant, pour exécuter l'appel externe dans une transaction séparée, vous deviez ajouter une action locale ou un écran entre l'opération sur les données et l'appel externe.

Comment : configurez des actions permettant au flux de déterminer automatiquement à l'exécution si une nouvelle transaction est requise pour réussir l'action.

Action configurée dans	Comportement par défaut de l'action
Spring '21 ou supérieure	**Laisser le flux décider (recommandé)**
Winter '21 ou antérieure	**Toujours continuer la transaction actuelle**

Conseil: Pour des flux d'écran, Salesforce recommande de laisser le flux déterminer la meilleure façon de contrôler la transaction. Pour des actions configurées dans Winter '21 ou antérieure, changez le contrôle de transaction sur **Laisser le flux décider (recommandé)**.

L'option de contrôle de la transaction est disponible pour l'action sous le paramètre Avancé dans toutes les actions personnalisées, et pour les actions standard uniquement si elles effectuent un appel externe.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Flux dans des transactions

Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API Version 51.0

Amélioration du style des composants d'écran de flux

Que ce soit pour un composant texte, e-mail, numéro de téléphone, adresse ou liste de sélection, les flux d'écran offrent une présentation homogène et cohérente. Désormais, tous les composants fournis par Salesforce occupent toute la largeur de leur conteneur, que ce soit un écran standard ou un écran à colonnes multiples. Les composants sont régulièrement alignés et espacés, avec un remplissage et des marges égales.

Où : cette modification (amélioration du style) s'applique uniquement à l'exécution de Lightning et à toutes les versions de l'application mobile dans les éditions Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : ces améliorations s'appliquent à tous les écrans de flux dans l'exécution Lightning, y compris les écrans à colonnes multiples. Cette modification n'affecte pas le style des composants d'écran personnalisés, mais vous pouvez demander à votre développeur d'ajuster le style de vos composants personnalisés.

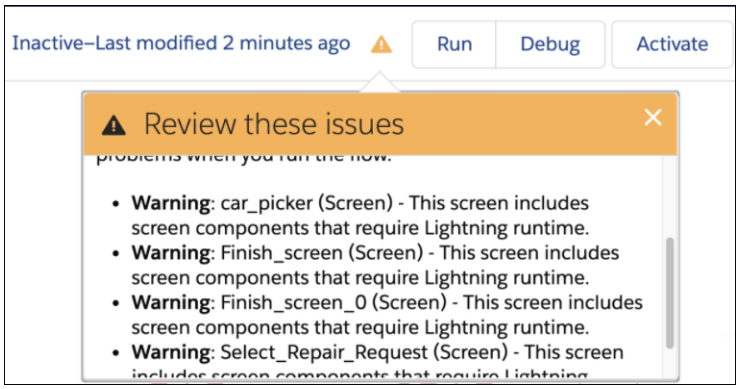
Pour vous assurer que le style de vos composants personnalisés est cohérent avec les composants fournis par Salesforce, appliquez de très petites marges inférieures (`slds-m-bottom_x-small`) à la couche extérieure de votre composant.

Éviter les avertissements répétitifs à l'exécution Lightning dans les flux d'écran

Si votre organisation Salesforce est configurée pour restituer tous les flux basés sur une URL dans l'exécution Lightning, Flow Builder n'affiche plus d'avertissement pour chaque écran qui nécessite l'exécution Lightning.

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

Pourquoi : les administrateurs de flux considéraient les avertissements davantage comme une gêne qu'une aide.



Flow Builder continue d'afficher ces avertissements lorsque votre organisation n'est pas configurée pour restituer tous les flux basés sur une URL dans l'exécution Lightning. Dans ce cas, les flux lancés à partir d'une URL ou de la Configuration utilisent l'expérience Classic qui ne prend pas en charge les éléments suivants :

- Visibilité conditionnelle
- Composants de section pour les écrans à colonnes multiples
- Composants d'écran personnalisés
- Composants d'écran fournis qui nécessitent l'exécution Lightning, par exemple Adresse, Listes de sélection dépendantes, Nom et Curseur

Vous pouvez définir l'expérience à l'exécution pour des flux basés sur une URL dans les paramètres d'automatisation des processus de votre organisation.

Que les avertissements d'exécution Lightning soient affichés ou non lorsque vous élaborez des flux d'écran, la consigne suivante reste inchangée : Si votre flux contient un écran qui nécessite l'exécution Lightning, distribuez le flux avec des méthodes exécutées uniquement dans Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition de l'expérience d'exécution de flux basés sur une URL

Aide de Salesforce : Exécution Lightning et exécution Classic pour des flux (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Définition d'écrans de flux dynamiques avec la visibilité conditionnelle

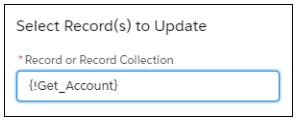
Aide de Salesforce : Élaboration d'écrans enrichis avec des composants écran personnalisés

Affichage d'une syntaxe moins complexe `{!Complex.Syntax}` dans Flow Builder

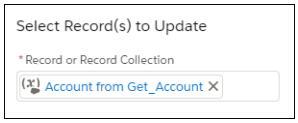
De nombreux emplacements dans Flow Builder utilisent désormais des pilules pour représenter vos références à des enregistrements, des champs, des variables et d'autres ressources de flux. Les pilules affichent les icônes et les étiquettes appropriées, sur lesquelles vous pouvez cliquer à tout moment pour afficher la `{!Syntax}` sous-jacente. Les pilules sont désormais disponibles dans davantage de champs dans les éléments Créer des enregistrements, Mettre à jour les enregistrements, Obtenir des enregistrements et Supprimer les enregistrements.

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

Comment : lorsque vous sélectionnez une variable d'enregistrement ou une variable de collection d'enregistrement, la syntaxe de la référence est affichée. Dans cet exemple, la sortie automatiquement stockée d'un élément Obtenir des enregistrements est sélectionnée dans un élément Mettre à jour les enregistrements.



Lorsque vous quittez le champ, la pilule remplace la syntaxe.



Affichage de l'étiquette de flux dans le titre du navigateur avec Déboguer ou Exécuter le flux

Lorsque vous exécutez un flux, vous pouvez désormais afficher son étiquette dans le titre de l'onglet du navigateur, ce qui facilite l'identification du flux. Auparavant, l'onglet du navigateur affichait une URL de flux illisible. Si vous utilisez un lecteur d'écran, il récupère l'étiquette du flux dans le titre de l'onglet du navigateur.

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.

Comment : l'étiquette du flux est affichée dans le titre de l'onglet du navigateur lorsque vous exécutez le flux avec :

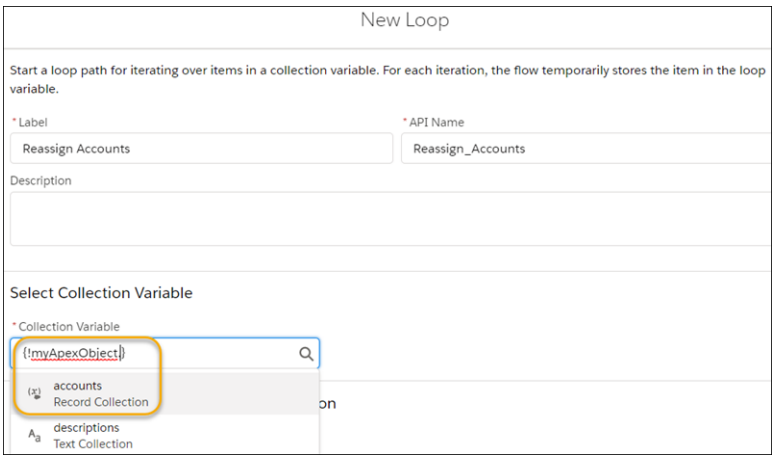
- Un bouton ou un lien personnalisé
- Une URL directe
- Le bouton ou le lien Exécuter dans la Configuration
- Le bouton Déboguer dans la Configuration

Accès à des champs de fusion complexes à partir de boucles

Vous pouvez désormais exécuter en boucle sur une collection via des champs de fusion dans des objets complexes tels qu'une variable définie par Apex ou une sortie d'action personnalisée ou de composant d'écran. Auparavant, vous ne pouviez pas accéder à des champs de fusion dans des objets complexes.

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

Comment : à partir d'un élément Boucle, sélectionnez la collection de l'objet.



Débogage des flux

Les améliorations apportées à l'outil de débogage facilitent le test et le dépannage de vos flux. De nombreux e-mails d'erreur contiennent désormais un lien vers Flow Builder, qui montre le chemin de l'interview dans la zone de dessin et les détails d'erreur. Déboguez les flux déclenchés par une planification et les flux lancés automatiquement sans déclencheur directement dans la zone de dessin (globalement disponible).

DANS CETTE SECTION :

Simplification du débogage des flux échoués
Il n'est plus nécessaire de faire défiler un long e-mail d'erreur de flux pour identifier le problème rencontré à l'exécution. Désormais, il suffit de cliquer simplement sur l'e-mail d'erreur pour ouvrir Flow Builder et d'afficher le chemin de l'interview de flux échouée dans la zone de dessin. Les informations d'erreur détaillées sont affichées en regard de la zone de dessin.

Simplification du débogage des flux avec une terminologie cohérente et débogage direct des flux déclenchés par une planification
En plus des flux lancés automatiquement non déclenchés, le débogage direct dans la zone de dessin prend désormais en charge les flux déclenchés par une planification. Nous avons également actualisé le texte des détails de débogage de flux et les e-mails d'erreur pour refléter les noms d'élément de Flow Builder : Créer des enregistrements, Mettre à jour les enregistrements, Obtenir des enregistrements et Supprimer les enregistrements.

Consultation d'informations précises sur les flux dans les journaux de débogage
Les journaux de débogage enregistrent désormais le temps processeur total consommé par un flux ou un processus dans les lignes FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE. De plus, les lignes FLOW_INTERVIEW_LIMIT_USAGE du journal enregistrent avec précision le temps processeur consommé par les flux et les processus configurés pour être exécutés dans l'API version 51.0 ou supérieure.

Simplification du débogage des flux échoués

Il n'est plus nécessaire de faire défiler un long e-mail d'erreur de flux pour identifier le problème rencontré à l'exécution. Désormais, il suffit de cliquer simplement sur l'e-mail d'erreur pour ouvrir Flow Builder et d'afficher le chemin de l'interview de flux échouée dans la zone de dessin. Les informations d'erreur détaillées sont affichées en regard de la zone de dessin.

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

Qui : pour ouvrir des interviews de flux échouées dans Flow Builder, l'autorisation Gérer les flux est requise.

Pourquoi : auparavant, le processus de débogage d'un flux depuis l'e-mail d'erreur était complexe. Avec cette amélioration, le débogage des flux est beaucoup plus simple et efficace.

Les interviews de flux échouées de ce type, qui ont été élaborées avec la présentation libre de Flow Builder, sont enregistrées et peuvent être ouvertes dans Flow Builder.

- Flux d'écran
- Flux déclenchés par un enregistrement
- Flux déclenchés par une planification
- Flux lancés automatiquement qui ne sont pas déclenchés

Les interviews de flux échouées ne sont pas enregistrées si :

- Le flux est installé dans le cadre d'un package géré et n'est pas un modèle.
- L'échec se produit après l'interruption puis la reprise une fois au moins de l'interview de flux.
- L'erreur est gérée, car l'élément qui l'a rencontrée est connecté à un connecteur de défaut.
- L'échec se produit pendant une méthode test Apex.
- Le flux est un flux standard.
- La valeur du champ de métadonnées `status` du flux est `Draft` ou `InvalidDraft`.

Les interviews de flux échouées ne sont pas prises en compte dans les limites en stockage de données, de fichiers ou d'interviews de flux interrompues. Lorsque des interviews de flux échouées sont enregistrées, elles sont disponibles pendant 14 jours, puis automatiquement supprimées de la base de données.

Ces limites s'appliquent lorsque des interviews de flux échouées sont enregistrées.

- Pour n'importe quel flux spécifique, 100 interviews de flux échouées maximum sont enregistrées par période de 24 heures.
- Entre tous les flux d'une organisation, 3000 interviews de flux échouées maximum sont enregistrées par période de 24 heures.
- Les interviews de flux échouées qui dépassent 1 Mo ne sont pas enregistrées.
- Les interviews de flux échouées ne sont pas enregistrées si plus d'1 Go d'interviews de flux échouées est déjà enregistré dans la base de données.

Nous avons également actualisé les noms d'éléments de flux dans les e-mails d'erreur de flux et dans les détails de débogage de Flow Builder.

- Référence rapide s'intitule désormais Obtenir des enregistrements
- Mise à jour rapide s'intitule désormais Mettre à jour les enregistrements
- Suppression rapide s'intitule désormais Supprimer les enregistrements

Comment : dans un e-mail d'erreur de flux, cliquez sur **Erreur de flux : Cliquez ici pour déboguer l'erreur dans Flow Builder**.

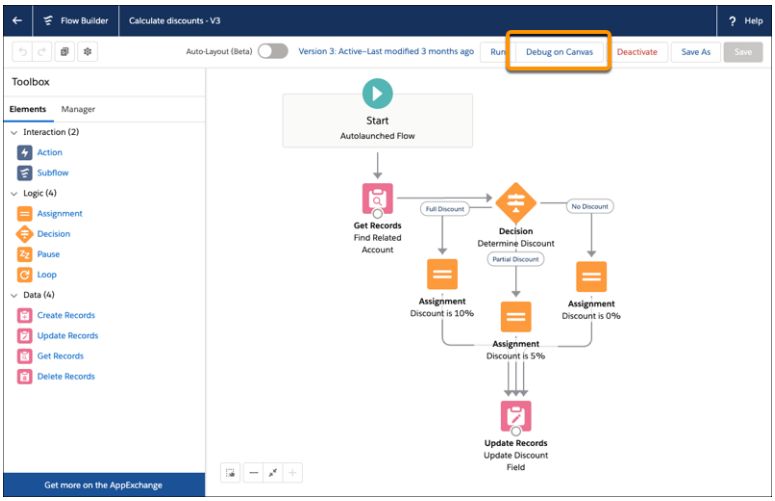
Si l'e-mail d'erreur contient des informations de débogage se rapportant à plusieurs interviews de flux, l'e-mail précise leur nombre. Par exemple : **Erreur de flux (1 sur 2) : Cliquez ici pour déboguer l'erreur dans Flow Builder**.

Simplification du débogage des flux avec une terminologie cohérente et débogage direct des flux déclenchés par une planification

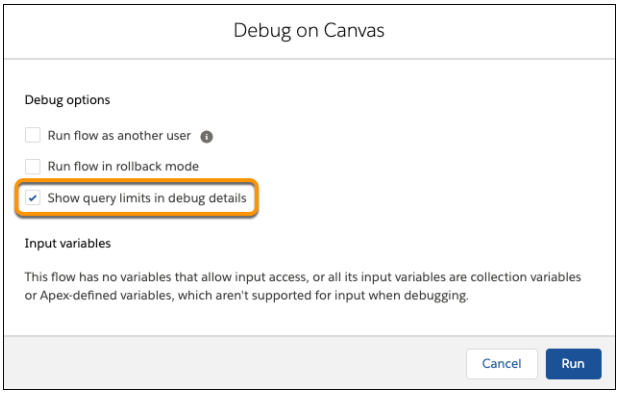
En plus des flux lancés automatiquement non déclenchés, le débogage direct dans la zone de dessin prend désormais en charge les flux déclenchés par une planification. Nous avons également actualisé le texte des détails de débogage de flux et les e-mails d'erreur pour refléter les noms d'élément de Flow Builder : Créer des enregistrements, Mettre à jour les enregistrements, Obtenir des enregistrements et Supprimer les enregistrements.

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

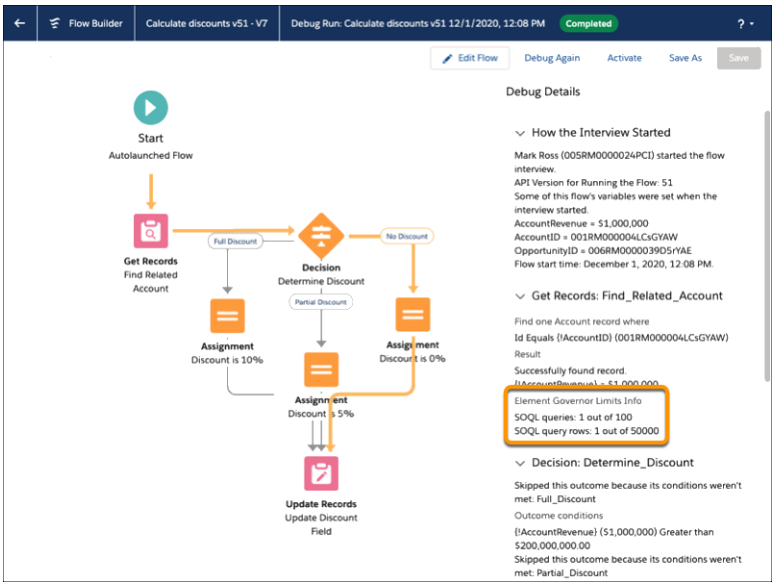
Comment : pour déboguer des flux déclenchés par une planification et les flux lancés automatiquement non déclenchés directement dans la zone de dessin, cliquez sur **Déboguer dans la zone de dessin**.



Vous pouvez également activer **Afficher les limites en requêtes dans les détails de débogage** pour afficher la consommation en limites de chaque élément de données et l'activité de requête SOQL dans les détails 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**. Les détails de débogage affichent les informations que vous avez activées.



Consultation d'informations précises sur les flux dans les journaux de débogage

Les journaux de débogage enregistrent désormais le temps processeur total consommé par un flux ou un processus dans les lignes FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE. De plus, les lignes FLOW_INTERVIEW_LIMIT_USAGE du journal enregistrent avec précision le temps processeur consommé par les flux et les processus configurés pour être exécutés dans l'API version 51.0 ou supérieure.

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

Comment : si vous souhaitez afficher le temps processeur total consommé par une interview de flux spécifique, définissez les niveaux du journal de débogage pour suivre la catégorie `Workflow` au niveau **FINER**. Cet exemple montre une interview de flux qui a consommé 24 ms de temps processeur.

```
17:55:23.4
(54913106)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED|3320cb8f84e00adccd6746d958a117644c8b540-65aa|2MyFlow
17:55:23.4 (54975319)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOQL queries: 0 out of 100
17:55:23.4 (54989097)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOQL query rows: 0 out of 50000
17:55:23.4 (54997299)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOSL queries: 0 out of 20
17:55:23.4 (55008221)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|DML statements: 0 out of 150
17:55:23.4 (55021122)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|DML rows: 0 out of 10000
```

```
17:55:23.4 (55029753)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|CPU time in ms: 24 out of 15000
17:55:23.4 (55069484)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Heap size in bytes: 1040 out of
 6000000
17:55:23.4 (55078169)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Callouts: 0 out of 100
17:55:23.4 (55089761)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Email invocations: 0 out of 10
17:55:23.4 (55097357)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Future calls: 0 out of 50
17:55:23.4 (55104650)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Jobs in queue: 0 out of 50
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Consulter Utilisation précise du temps processeur des flux et des processus

Gestion des flux

Vous pouvez désormais supprimer une version de flux installée à partir d'un package géré de première génération, sans désinstaller le package.

DANS CETTE SECTION :

Suppression d'une version de flux installée à partir d'un package sans désinstaller le package

Dans les organisations abonnées, vous pouvez désormais supprimer une version de flux installée à partir d'un package géré de première génération. Auparavant, vous deviez désinstaller le package pour pouvoir désinstaller une version de flux installée à partir d'un package de première génération.

Suppression d'une version de flux installée à partir d'un package sans désinstaller le package

Dans les organisations abonnées, vous pouvez désormais supprimer une version de flux installée à partir d'un package géré de première génération. Auparavant, vous deviez désinstaller le package pour pouvoir désinstaller une version de flux installée à partir d'un package de première génération.

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

Pourquoi : une version de flux peut maintenant être supprimée dans les cas suivants :

- Elle est inactive.
- Elle correspond à la dernière version du flux installé dans une organisation.
- Elle n'est associée à aucune interview de flux interrompue. Si une version de flux a des interviews interrompues, elle ne peut pas être supprimée tant que ces interviews ne sont pas terminées ou supprimées.

Comment : dans la vue de liste Flux de la Configuration, cliquez sur la flèche vers le bas de la ligne d'un flux installé à partir d'un package géré de première génération. Sélectionnez **Afficher les détails et les versions**. Dans la page de détail du flux, désactivez une version de flux si nécessaire, puis cliquez sur **Suppr**.

Extensions de flux

Les éditeurs de propriétés personnalisées sont désormais globalement disponibles pour les actions invocables personnalisées. Les éditeurs peuvent également accéder aux variables stockées automatiquement dans le flux en tant qu'entrées de composant.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la configuration d'actions invocables dans Flow Builder avec les éditeurs de propriétés personnalisées (globalement disponible)

Les développeurs peuvent créer des éditeurs de propriété personnalisés qui facilitent la configuration d'actions invocables personnalisées dans Flow Builder. Un éditeur de propriété personnalisé est un simple Composant Web Lightning. Cette fonctionnalité, désormais globalement disponible, a été modifiée depuis la version bêta. L'empaquetage et les ensembles de modifications sont désormais pris en charge pour les flux qui incluent des éditeurs de propriétés personnalisés pour des actions invocables.

Accès à des valeurs de sortie supplémentaires depuis les éditeurs de propriétés personnalisées de Flow Builder

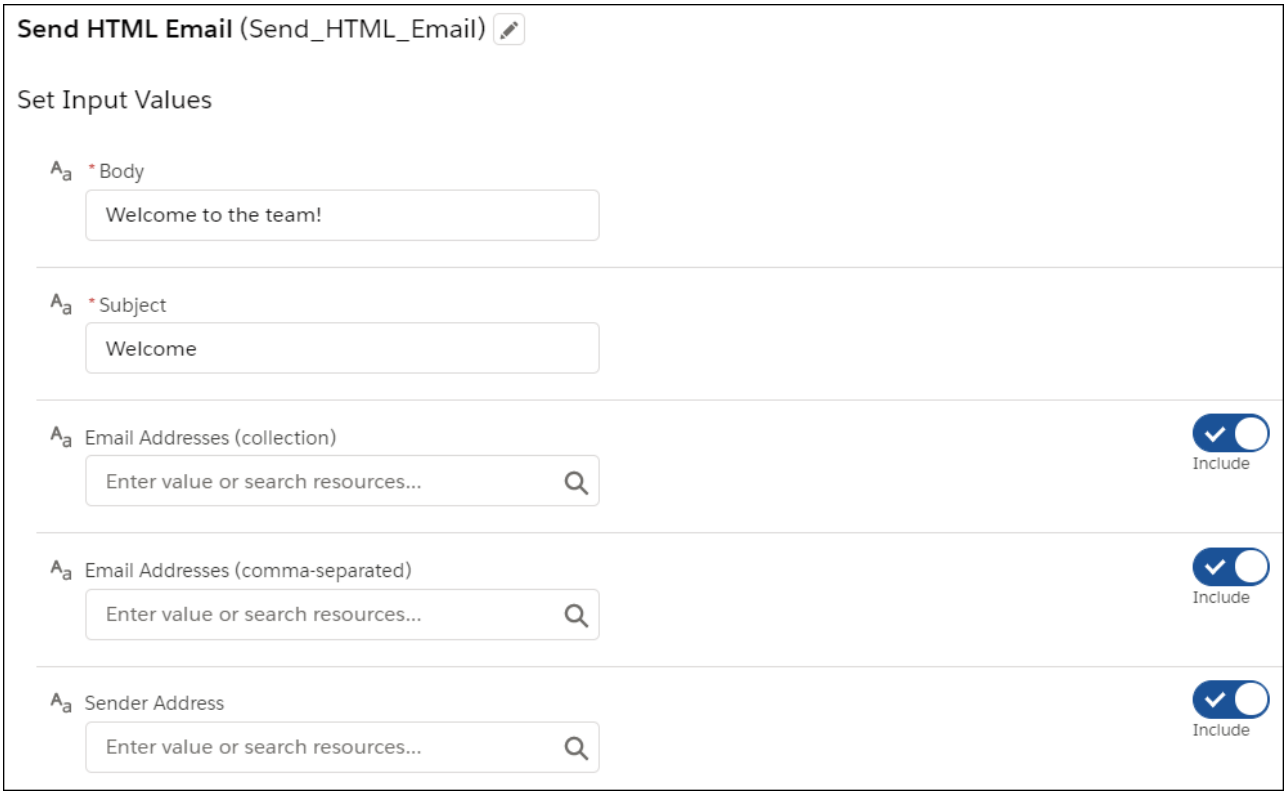
Vous pouvez désormais utiliser des valeurs stockées automatiquement pour définir des entrées et des sorties dans des éditeurs de propriétés personnalisées. Auparavant, vous pouviez utiliser uniquement des valeurs qui étaient attribuées manuellement à des variables de flux.

Simplification de la configuration d'actions invocables dans Flow Builder avec les éditeurs de propriétés personnalisées (globalement disponible)

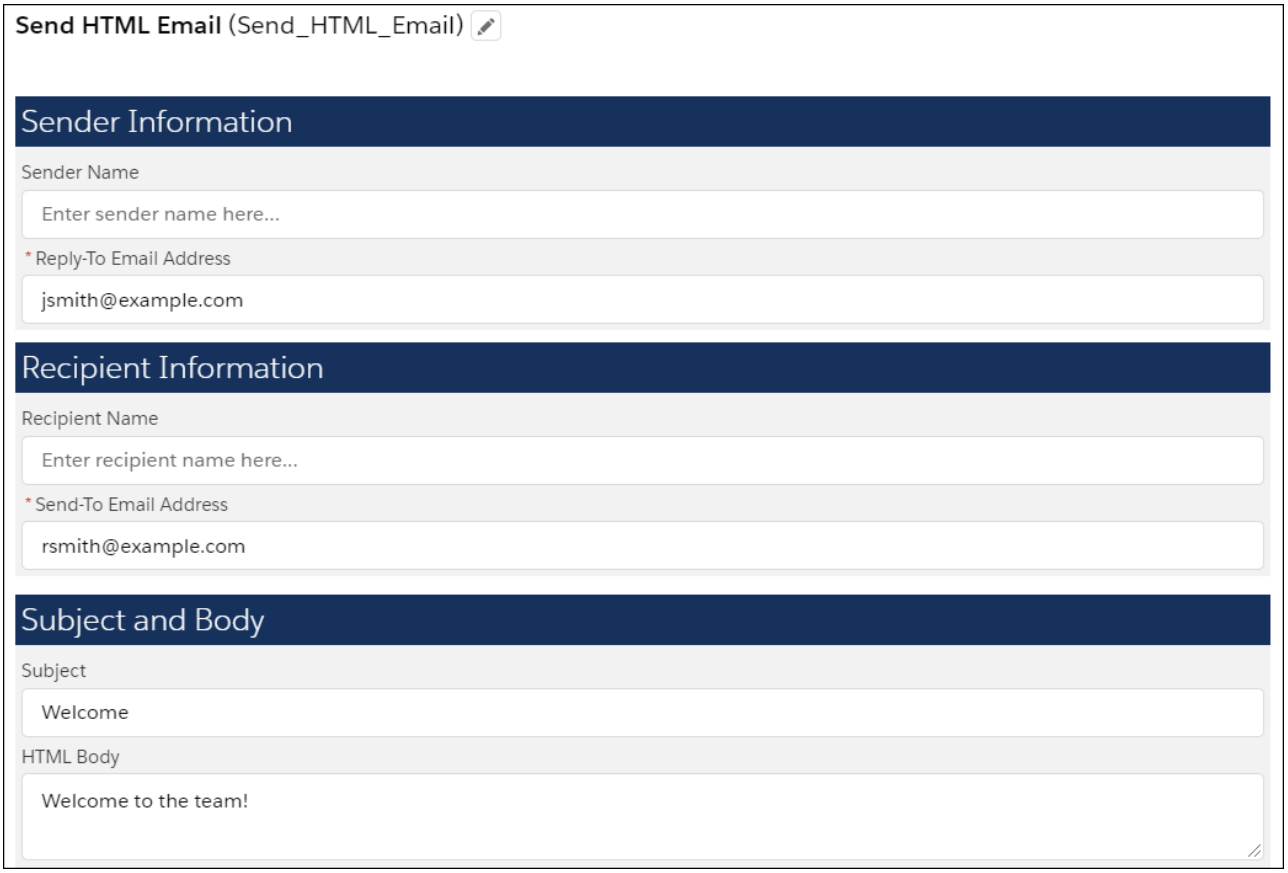
Les développeurs peuvent créer des éditeurs de propriété personnalisés qui facilitent la configuration d'actions invocables personnalisées dans Flow Builder. Un éditeur de propriété personnalisé est un simple Composant Web Lightning. Cette fonctionnalité, désormais globalement disponible, a été modifiée depuis la version bêta. L'empaquetage et les ensembles de modifications sont désormais pris en charge pour les flux qui incluent des éditeurs de propriétés personnalisés pour des actions invocables.

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

Pourquoi : auparavant, lorsque vous configuriez une action personnalisée, l'interface utilisateur était composée de zones de texte et de zones de liste déroulante. Le développeur qui élaborait l'action n'avait aucun contrôle sur l'interface utilisateur de l'éditeur de propriété.



Les développeurs peuvent désormais créer une action personnalisée qui simplifie votre expérience de configuration.



CONSULTER ÉGALEMENT :

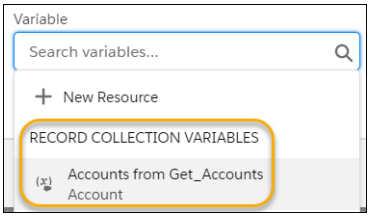
Création d'éditeurs de propriété personnalisés pour des actions invocables (globalement disponible)

Accès à des valeurs de sortie supplémentaires depuis les éditeurs de propriétés personnalisées de Flow Builder

Vous pouvez désormais utiliser des valeurs stockées automatiquement pour définir des entrées et des sorties dans des éditeurs de propriétés personnalisées. Auparavant, vous pouviez utiliser uniquement des valeurs qui étaient attribuées manuellement à des variables de flux.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Lightning dans Lightning Experience.

Pourquoi : lorsque vous définissez une entrée ou une sortie, telle qu'une zone de liste déroulante ou une liste de sélection, les valeurs stockées automatiquement sont affichées sous forme d'options. Par exemple, la valeur stockée automatiquement d'un élément Obtenir des enregistrements est affichée sous forme d'option pour cette entrée dans l'éditeur de propriétés personnalisées de l'action personnalisée.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'éditeurs de propriétés personnalisées Flow Builder qui accèdent à des sorties automatiques

Mises à jour de version de flux et de processus

La consommation de temps processeur par des flux et des processus est désormais mesurée et appliquée avec précision. 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. Respectez les modificateurs d'accès public pour les actions Apex héritées.

DANS CETTE SECTION :

Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour automatiquement appliquée)

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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Winter ’20, était programmée dans Summer ’20, mais elle a été initialement reportée à la version Winter ’21. Cette mise à jour a été de nouveau reportée et est automatiquement appliquée dans la version Spring ’21.

Application de l'accès aux données dans les champs de fusion de flux (mise à jour reportée)

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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Spring ’20, était programmée dans Summer ’20, a été reportée à la version Spring ’21, puis de nouveau reportée à la version Summer ’21.

Forcer les flux à respecter les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées (mise à jour automatiquement appliquée)

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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Spring ’20, était programmée dans Summer ’20, mais a été reportée à la version Spring ’21.

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 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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Spring ’19, était programmée dans Spring ’21, mais a été reportée à la version Spring ’22. Cette mise a été activée dans les organisations Salesforce qui ont reçu Summer '20 avant le 10 juillet 2020. Si c'est le cas de votre organisation et que vous avez désactivé la mise à jour, vous devez l'activer dans la version Spring ’22.

Définition de la reprise des interviews de flux interrompues dans le même contexte avec le même accès utilisateur (mise à jour déjà publiée)

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. Cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Winter ’22.

Mesure précise de la consommation de temps processeur par les flux et les processus (mise à jour)

Lorsque cette mise à jour est activée, Salesforce mesure, consigne et limite avec précision le temps processeur consommé par des flux et des processus. Auparavant, le temps processus consommé était parfois incorrect ou attribué de façon erronée à d'autres automatisations exécutée plus loin dans la transaction, par exemple des déclencheurs Apex. Vous pouvez désormais identifier avec précision les problèmes de performance qui entraînent un dépassement de la consommation maximum en temps processeur par transaction. De plus, comme le temps processeur est calculé avec précision, les flux et les processus échouent s'ils exécutent un élément, un nœud de critère ou une action qui entraîne un dépassement de la limite en temps processeur par transaction. Nous recommandons de tester tous les flux et les processus complexes susceptibles de dépasser cette limite.

Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)

L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Summer '19, était programmée dans Summer '20, a été reportée à la version Winter '21, puis 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.

Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)

L'application 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.

Activer l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour automatiquement appliquée)

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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Winter '20, était programmée dans Summer '20, mais elle a été initialement reportée à la version Winter '21. Cette mise à jour a été de nouveau reportée et est automatiquement appliquée dans la version Spring '21.

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 autres actions invocables dans la même transaction 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 de flux et de processus

Notes de publication de Winter '21 : 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 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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Spring '20, était programmée dans Summer '20, a été reportée à la version Spring '21, puis de nouveau reportée à la version Summer '21.

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 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 : 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 de flux et de processus
- *Notes de publication de Winter '21* : 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 automatiquement appliquée)

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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Spring '20, était programmée dans Summer '20, mais a été reportée à la version Spring '21.

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 public 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 de flux et de processus
- *Notes de publication de Winter '21* : Forcer les flux à respecter les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées (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 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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Spring '19, était programmée dans Spring '21, mais a été reportée à la version Spring '22. Cette mise a été activée dans les organisations Salesforce qui ont reçu Summer '20 avant le 10 juillet 2020. Si c'est le cas de votre organisation et que vous avez désactivé la mise à jour, vous devez l'activer dans la version Spring '22.

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 '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 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 présence de variables enregistrement nulles ou de valeurs 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 de flux et de processus
- *Notes de publication de Winter '21* : 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)

Définition de la reprise des interviews de flux interrompues dans le même contexte avec le même accès utilisateur (mise à jour déjà publiée)

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. Cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Winter '22.

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 puis reprises après 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 de flux et de processus

Mesure précise de la consommation de temps processeur par les flux et les processus (mise à jour)

Lorsque cette mise à jour est activée, Salesforce mesure, consigne et limite avec précision le temps processeur consommé par des flux et des processus. Auparavant, le temps processus consommé était parfois incorrect ou attribué de façon erronée à d'autres automatisations exécutée plus loin dans la transaction, par exemple des déclencheurs Apex. Vous pouvez désormais identifier avec précision les problèmes de performance qui entraînent un dépassement de la consommation maximum en temps processeur par transaction. De plus, comme le temps processeur est calculé avec précision, les flux et les processus échouent s'ils exécutent un élément, un nœud de critère ou une action qui entraîne un dépassement de la limite en temps processeur par transaction. Nous recommandons de tester tous les flux et les processus complexes susceptibles de dépasser cette limite.

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 Summer '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 obtenir la mise à jour de version Mesure précise de la consommation en temps processeur par les flux et les processus, suivez les étapes de test et d'activation.

Les flux et les processus échouent s'ils entraînent le dépassement de la limite en temps processeur par une transaction, et les flux et processus complexes sont susceptibles de dépasser cette limite. Pour diminuer l'utilisation de temps processeur par un flux ou un processus, réduisez le nombre d'éléments, de formules et de références d'objet croisées. Vous pouvez consulter les journaux de débogage pour déterminer le temps processeur consommé par chaque élément, nœud de critère et action.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour de version
- Mises à jour de version de flux et de processus
- *Aide de Salesforce* : Limites de flux par transaction (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)

L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Summer '19, était programmée dans Summer '20, a été reportée à la version Winter '21, puis 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 de flux et de processus
- *Notes de publication de Winter '21* : Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)

Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)

L'application 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 Demander l'accès des utilisateurs aux classes Apex invoquées par un flux. 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 de flux et de processus
- *Notes de publication de Winter '21* : Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)

Amélioration de l'exécution des flux et des processus dans l'API Version 51.0

Ces mises à jour affectent uniquement les flux et les processus dont l'exécution est configurée dans l'API version 51.0 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.

Traiter les conditions et logiques de condition non valides dans les variables globales en tant qu'erreurs au lieu de valeurs false

Une référence non valide dans une condition ou une logique de condition non valide entraîne désormais une erreur à l'exécution. Pour des flux et des processus exécutés dans les versions antérieures à 51.0 de l'API, les conditions et logiques de condition non valides sont évaluées sur false.

Par exemple, l'élément Décision d'un flux contient cette condition, qui référence une variable inexistante dans le flux : `{!VariableNotInFlow} LESS THAN 100`. Si le flux est exécuté dans la version d'API 51.0 ou supérieure, une erreur se produit à l'exécution de l'élément Décision. Si le flux est exécuté dans une version d'API antérieure à 51.0, la condition est évaluée sur false, ce qui signifie que VariableNotInFlow n'est pas considéré comme inférieur à 100.

Les processus contiennent des conditions et une logique de conditions dans les critères de chaque groupe d'actions. De nombreux éléments de flux peuvent inclure des conditions, notamment Démarrer, Décision, Interrompre, et des éléments qui accèdent à des enregistrements Salesforce.

Éviter les exécutions de chemin de défaut inattendues pour des éléments de flux traités en masse

Lors de l'exécution en masse d'un élément Créer des enregistrements, Mettre à jour les enregistrements ou Supprimer les enregistrements, seules les interviews échouées peuvent suivre le chemin de défaut. Pour les flux exécutés dans les versions d'API antérieures à 51.0, si l'une des interviews suit le chemin de défaut, toutes les interviews du lot le suivent également.

Mesure précise de la consommation de temps processeur par les flux et les processus

Cette mise à jour active la mise à jour de version Mesure précise de la consommation de temps processeur par les flux et les processus pour les flux exécutés dans la version d'API 51.0. 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.

Exécuter des actions dans des flux sans rencontrer d'erreurs d'appel externe

Lorsqu'un flux a exécuté un appel externe, tous les appels externes suivants effectués dans la même transaction entraînent l'échec du flux, renvoyant ainsi une erreur dans l'appel externe affecté.

Pour éviter cette erreur :

- Définissez la version d'API de votre flux sur v51.0 sans changer le contrôle de transaction de l'action.
- Mettez à jour chaque action pour laisser le flux déterminer comment gérer les transactions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition de conditions dans un flux

Aide de Salesforce : Ajout de critères de processus

Aide de Salesforce : Traitement en masse de flux dans les transactions

Aide de Salesforce : Personnalisation des conséquences de l'échec d'un flux

Consulter Utilisation précise du temps processeur des flux et des processus

Erreurs d'appel externe automatiquement évitées dans les flux d'écran

Générateurs Einstein

Le Générateur de recommandations Einstein est globalement disponible et vérifie vos données à mesure que vous les élaborez. Élaborez des prédictions pour des packages gérés avec le Générateur de prédiction Einstein.

DANS CETTE SECTION :

Validation de vos recommandations avec le Vérificateur des données (globalement disponible)
Élaborez en toute confiance des recommandations IA. Le Vérificateur des données valide les données à mesure que vous les élaborez, et vous alerte lorsque vous n'avez pas suffisamment de données pour vous permettre d'ajuster vos paramètres et éviter les erreurs.

Simplification de l'accès à vos recommandations (globalement disponible)
Le générateur de recommandations Einstein facilite l'élaboration et l'accès à vos recommandations avec une nouvelle vignette dans la Configuration.

Élaboration de prédictions pour des packages gérés
Les prédictions élaborées avec le Générateur de prédiction Einstein peuvent désormais être incluses dans un package géré.

Nouvelle élaboration d'une prédiction échouée
Avant d'abandonner une prédiction échouée, essayez de la reconstruire avec l'action Réessayer du Générateur de prédiction Einstein.

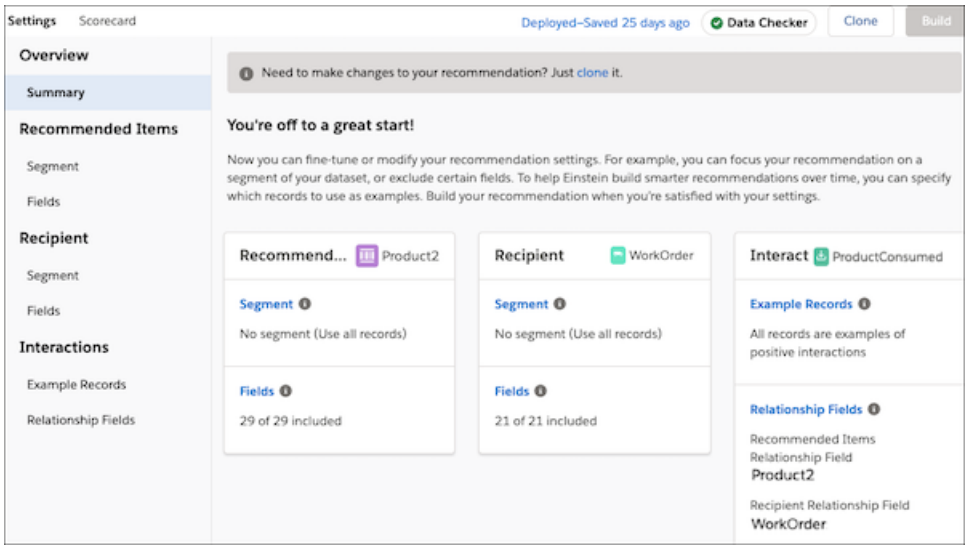
Validation de vos recommandations avec le Vérificateur des données (globalement disponible)

Élaborez en toute confiance des recommandations IA. Le Vérificateur des données valide les données à mesure que vous les élaborez, et vous alerte lorsque vous n'avez pas suffisamment de données pour vous permettre d'ajuster vos paramètres et éviter les erreurs.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les détenteurs de licences Service Cloud Einstein et Lightning Platform Plus.

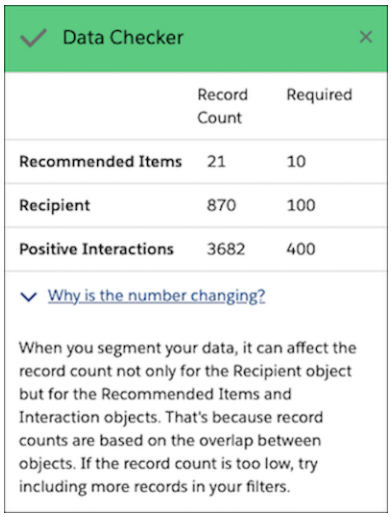
Pourquoi : en élaborant une recommandation, consultez le Vérificateur des données en haut de la page Paramètres afin de vous assurer que vous avez suffisamment d'enregistrements pour élaborer votre recommandation.



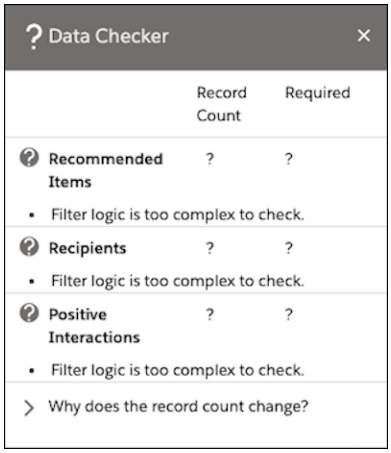
Le Vérificateur des données renvoie des commentaires sur vos données à mesure que vous élaborez votre recommandation. Par exemple, vous recommandez des Pièces de rechange (un objet Éléments recommandés) à des ordres d'exécution (un objet Destinataire). Vous utilisez Produits consommés (un objet Interactions) pour indiquer les pièces précédemment utilisées pour des ordres d'exécution similaires afin de permettre à Einstein de recommander les pièces appropriées pour les nouveaux ordres d'exécution. Définissez des segments pour préciser les types d'ordre d'exécution ou les pièces à recommander. Pendant l'élaboration, le Vérificateur des données examine les données des trois objets et vous alerte lorsque le nombre d'enregistrements est insuffisant pour élaborer une recommandation.

Il vous renvoie également des commentaires sur vos données de recommandation.

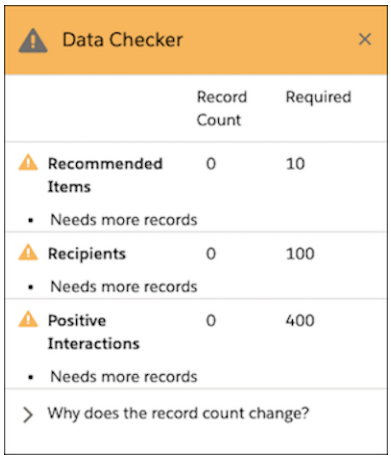
Une coche indique le nombre de données est suffisant pour élaborer une recommandation.



Un point d'interrogation indique que le Vérificateur des données n'a pas pu déterminer avec précision le nombre d'enregistrements dans chaque objet, mais continue à élaborer votre recommandation.



Un symbole d'avertissement est affiché lorsque les enregistrements ne sont pas assez nombreux pour élaborer votre recommandation avec les paramètres actuels, ou bien lorsque les mêmes enregistrements sont utilisés dans vos interactions positives et négatives.



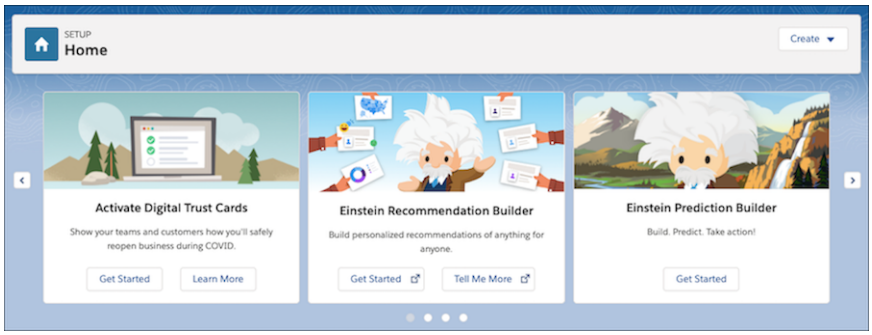
Simplification de l'accès à vos recommandations (globalement disponible)

Le générateur de recommandations Einstein facilite l'élaboration et l'accès à vos recommandations avec une nouvelle vignette dans la Configuration.

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

Qui : cette fonctionnalité est disponible pour les détenteurs de licences Service Cloud Einstein et Lightning Platform Plus.

Comment : dans la Configuration, accédez au Générateur de recommandations Einstein en cliquant sur une vignette en haut de la page.



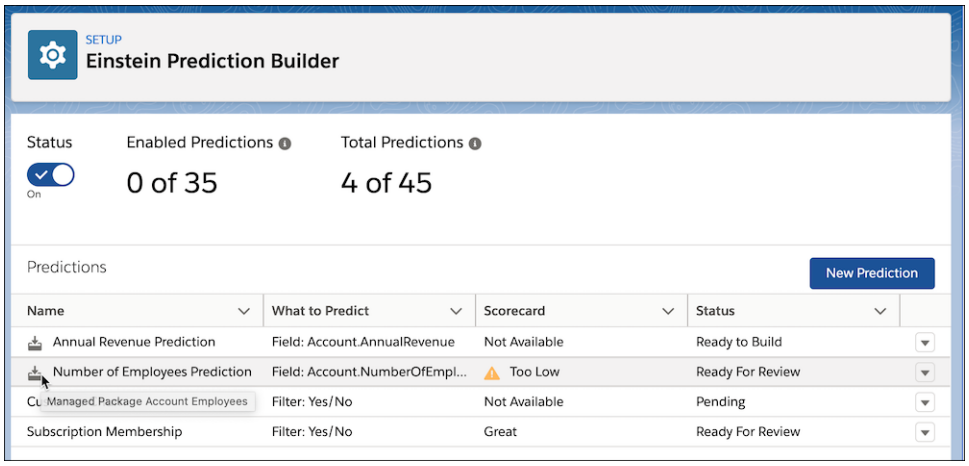
Élaboration de prédictions pour des packages gérés

Les prédictions élaborées avec le Générateur de prédiction Einstein peuvent désormais être incluses dans un package géré.

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, EinsteinBuilderFree ou Platform Plus.

Comment : après avoir installé votre package géré, accédez à votre liste de prédictions dans le Générateur de prédiction Einstein, dans la Configuration. Les prédictions de packages gérés sont identifiées par une icône spéciale. Survolez l'icône pour afficher le nom du package. Tant que vous n'avez pas élaboré votre prédiction, son statut indique Prêt pour l'élaboration. Dans le menu d'actions, élaborez-la. Lorsqu'elle est prête, vous pouvez consulter la carte de score et activer la prédiction.



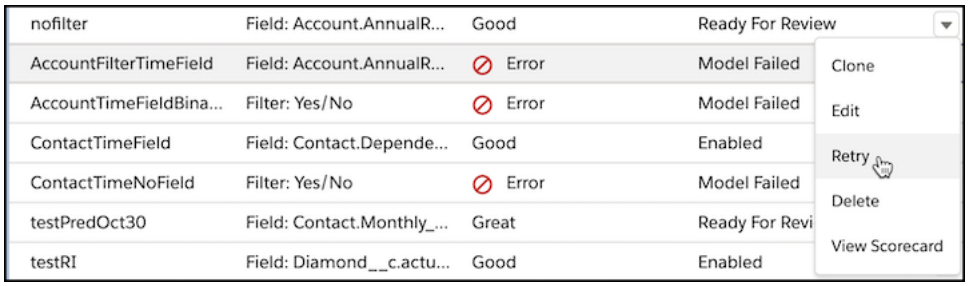
Nouvelle élaboration d'une prédiction échouée

Avant d'abandonner une prédiction échouée, essayez de la reconstruire avec l'action Réessayer du Générateur de prédiction Einstein.

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, EinsteinBuilderFree ou Platform Plus.

Comment : dans la vue de liste Prédictions, dans la page de configuration du Générateur de prédiction, utilisez l'action Réessayer du menu pour n'importe quelle prédiction sous un statut Échec du modèle. Vous recevez une notification de réussite ou d'échec sous 24 heures.



Générateur d'applications Lightning

Créez des étiquettes traduites pour les onglets, les attributs et les composants de vos pages Lightning avec la Prise en charge de la localisation dans le Générateur d'applications. Ajoutez de la flexibilité et contrôlez les actions dans vos pages d'enregistrement avec les Actions dynamiques, désormais globalement disponibles pour une sélection d'objets standard pour le bureau et d'objets personnalisés pour appareils mobiles. L'outil Analyse des performances présente des informations plus détaillées sur les performances de vos pages d'enregistrement Lightning sur ordinateur de bureau et téléphone.

DANS CETTE SECTION :

Définition d'étiquettes et de valeurs d'attribut de composant traduites dans les pages Lightning avec des étiquettes personnalisées
Avec la prise en charge de la localisation dans le Générateur d'applications, lorsque vous spécifiez une étiquette personnalisée dans le Générateur d'applications Lightning, vous pouvez utiliser `{!$Label.customLabelName}`, qui facilite la définition de la valeur de l'étiquette.

Prise en charge supplémentaire des actions dynamiques
Les actions dynamiques augmentent la flexibilité et le contrôle des actions dans vos pages d'enregistrement. Les actions dynamiques dans des objets personnalisés sont désormais globalement disponibles pour le mobile, et sont globalement disponibles pour le bureau depuis la version Winter '21. Les actions dynamiques dans Compte, Requête, Contact, Piste et Opportunité sont désormais globalement disponibles pour le bureau. Les actions dynamiques de tous les autres 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 des pages Lightning visualisées sur un téléphone
L'analyse des performances dans le Générateur d'applications évalue maintenant les performances de page d'enregistrement pour le facteur de forme téléphone. Les nouveaux onglets de la fenêtre Analyse de la page renvoient des résultats distincts pour une page d'enregistrement Lightning chargée sur un ordinateur de bureau et sur un téléphone. Vous pouvez ainsi concevoir votre page en optimisant les performances pour les deux appareils.

Réception d'informations plus détaillées sur les performances de vos pages Lightning pour ordinateur de bureau
Consultez en un coup d'œil des informations plus complètes sur les prédictions de temps de chargement et de comportement des pages. Les mises à jour de l'outil d'analyse de page Lightning du Générateur d'applications Lightning renvoient des prédictions plus précises sur les performances de vos pages Lightning.

Réception de conseils sur les pages Lightning activées pour le téléphone dans le Guide du Générateur d'applications
Le Guide du Générateur d'applications évolue. Lorsque vous concevez vos pages d'enregistrement Lightning, vous affichez désormais des conseils spécifiques au facteur de forme téléphone, qui vous aident à optimiser l'expérience des utilisateurs qui consultent vos pages Lightning avec leur téléphone.

Réduction et extension des sections de champ dans les pages activées pour les formulaires dynamiques
Pour pouvoir concevoir et afficher plus efficacement les pages activées pour les Formulaires dynamiques, vous pouvez désormais agrandir et réduire les sections de champ dans le Générateur d'applications Lightning et lorsque vous consultez les pages à l'exécution.

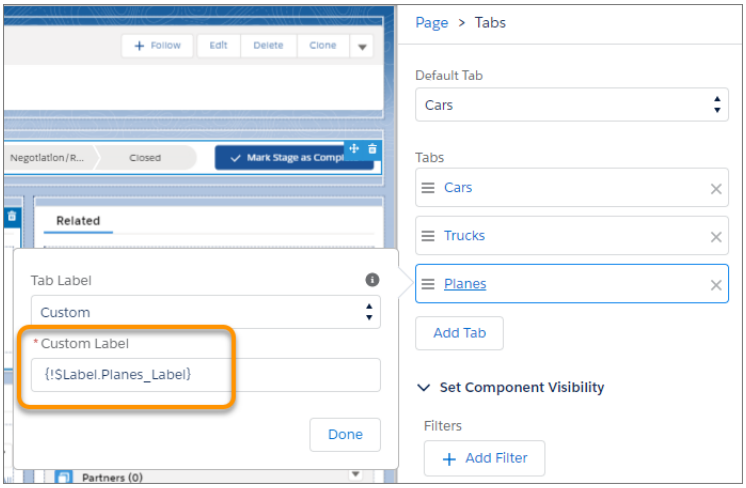
Définition d'étiquettes et de valeurs d'attribut de composant traduites dans les pages Lightning avec des étiquettes personnalisées

Avec la prise en charge de la localisation dans le Générateur d'applications, lorsque vous spécifiez une étiquette personnalisée dans le Générateur d'applications Lightning, vous pouvez utiliser `{!$Label.customLabelName}`, qui facilite la définition de la valeur de l'étiquette.

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

Pourquoi : dans une page Lightning, les valeurs de composant personnalisé Onglets et les autres valeurs d'attribut ne sont pas traduites lorsqu'elles sont saisies en texte brut dans le Générateur d'applications Lightning. Par exemple, si la langue par défaut de votre organisation est l'Anglais et que votre page Lightning contient un composant Onglets avec trois onglets personnalisés Cars, Trucks et Planes, les utilisateurs non anglophones de votre organisation affichent les valeurs d'étiquette en texte brut Cars, Trucks et Planes en consultant la page. Les valeurs d'étiquette des onglets ne sont pas traduites dans la langue des utilisateurs.

Cependant, lorsque vous configurez les valeurs d'étiquettes personnalisées dans le Générateur d'applications Lightning en utilisant l'expression `{!$Label.customLabelName}`, les utilisateurs affichent les étiquettes dans la langue de leur choix, si vous avez saisi la traduction de ces étiquettes dans leur langue.



L'expression `{!$Label.customLabelName}` fonctionne avec chaque étiquette personnalisée que vous créez dans la Configuration en utilisant la fonctionnalité d'étiquette personnalisée. Le texte que vous saisissez dans le champ Valeur de votre étiquette personnalisée est affiché en tant que valeur d'étiquette lorsque le composant est restitué dans une page Lightning. Si vous saisissez une valeur traduite pour l'étiquette, les utilisateurs de votre organisation qui travaillent dans la langue correspondante affichent la valeur traduite.

L'expression `{!$Label.customLabelName}` n'est pas limitée à l'utilisation d'étiquettes de composant ou d'onglet. Vous pouvez également l'utiliser pour fournir une valeur traduite à chaque attribut de composant de type chaîne ou texte enrichi.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Élaboration d'étiquettes et de valeurs d'attributs de composants traduites dans les pages Lightning avec des étiquettes personnalisées (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

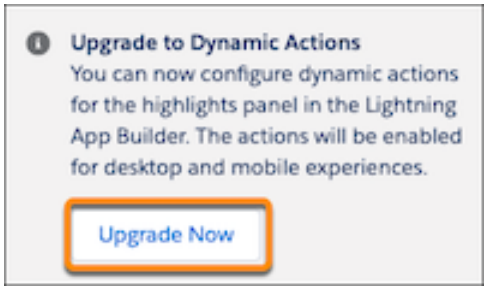
Prise en charge supplémentaire des actions dynamiques

Les actions dynamiques augmentent la flexibilité et le contrôle des actions dans vos pages d'enregistrement. Les actions dynamiques dans des objets personnalisés sont désormais globalement disponibles pour le mobile, et sont globalement disponibles pour le bureau depuis la version Winter '21. Les actions dynamiques dans Compte, Requête, Contact, Piste et Opportunité sont désormais globalement disponibles pour le bureau. Les actions dynamiques de tous les autres 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.

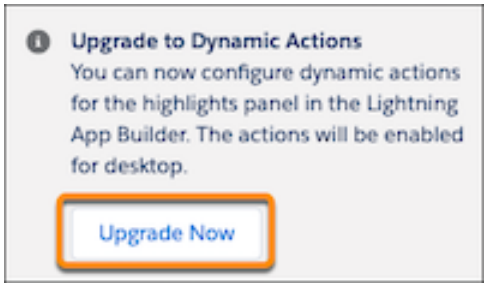
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience sur ordinateur de bureau et à l'application mobile Salesforce dans les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les actions dynamiques pour des objets standard sur le bureau correspondent à un aperçu et ne sont pas considérées comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Cette fonctionnalité 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 Actions dynamiques dans le groupe Lightning Web Runtime Communities de la Trailblazer Community.

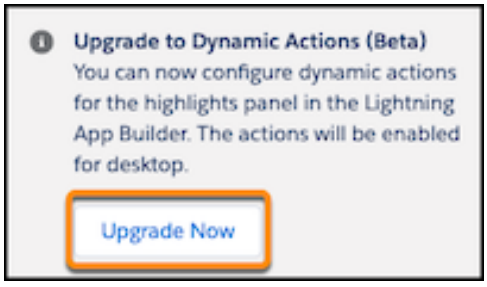
Comment : Si vous souhaitez activer des actions dynamiques pour un objet personnalisé pour le bureau et mobile, ajoutez ou sélectionnez le composant Panneau de présentation dans la page d'enregistrement de l'objet. Dans le volet des propriétés du panneau de présentation, cliquez sur **Mettre à niveau maintenant**, puis accédez à l'assistant pour migrer des actions ou démarrer de nouvelles actions.



Si vous souhaitez activer des actions dynamiques pour un Compte, une Requête, un Contact, une Piste ou une Opportunité sur ordinateur de bureau, ajoutez ou sélectionnez le composant Panneau de présentation dans la page d'enregistrement de l'objet. 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.

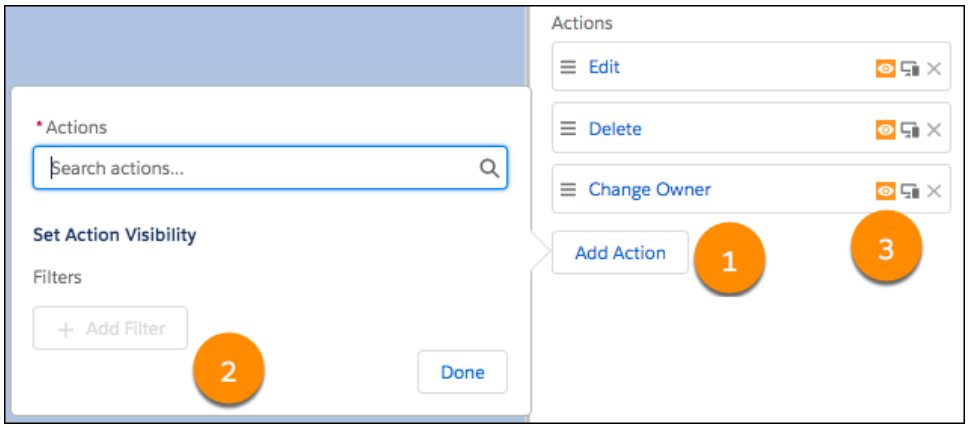


Si vous souhaitez activer des actions dynamiques pour tous les autres objets standard pour le bureau (bêta), ajoutez ou sélectionnez le composant Panneau de présentation dans la page d'enregistrement de l'objet. Dans le volet des propriétés du panneau de présentation, cliquez sur **Mettre à niveau maintenant**, puis accédez à l'assistant pour migrer des actions ou démarrer de nouvelles actions.



Si vous souhaitez utiliser une autre série d'actions dynamiques pour un objet personnalisé sur appareil mobile ou ordinateur de bureau, 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**.

Pour ajouter une action dans l'un des scénarios d'actions dynamiques, 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.

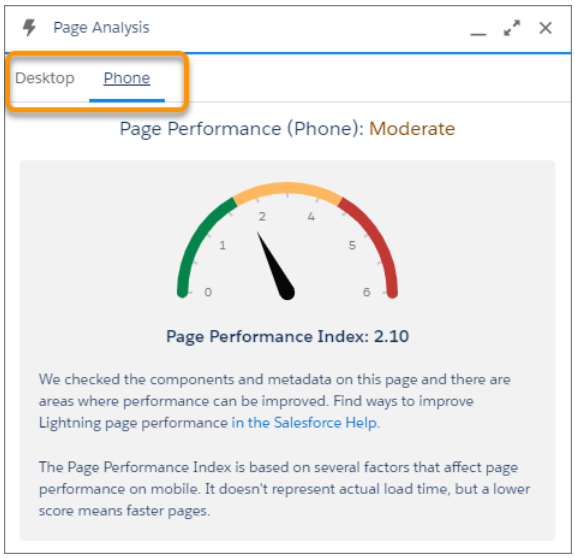


Analyse des performances des pages Lightning visualisées sur un téléphone

L'analyse des performances dans le Générateur d'applications évalue maintenant les performances de page d'enregistrement pour le facteur de forme téléphone. Les nouveaux onglets de la fenêtre Analyse de la page renvoient des résultats distincts pour une page d'enregistrement Lightning chargée sur un ordinateur de bureau et sur un téléphone. Vous pouvez ainsi concevoir votre page en optimisant les performances pour les deux appareils.

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 vos pages d'enregistrement, cliquez sur **Analyser** dans la barre d'outils du Générateur d'applications Lightning.



L'analyse des performances de la page sur un téléphone est disponible dans les pages dont le modèle prend en charge le facteur de forme téléphone.

CONSULTER ÉGALEMENT :

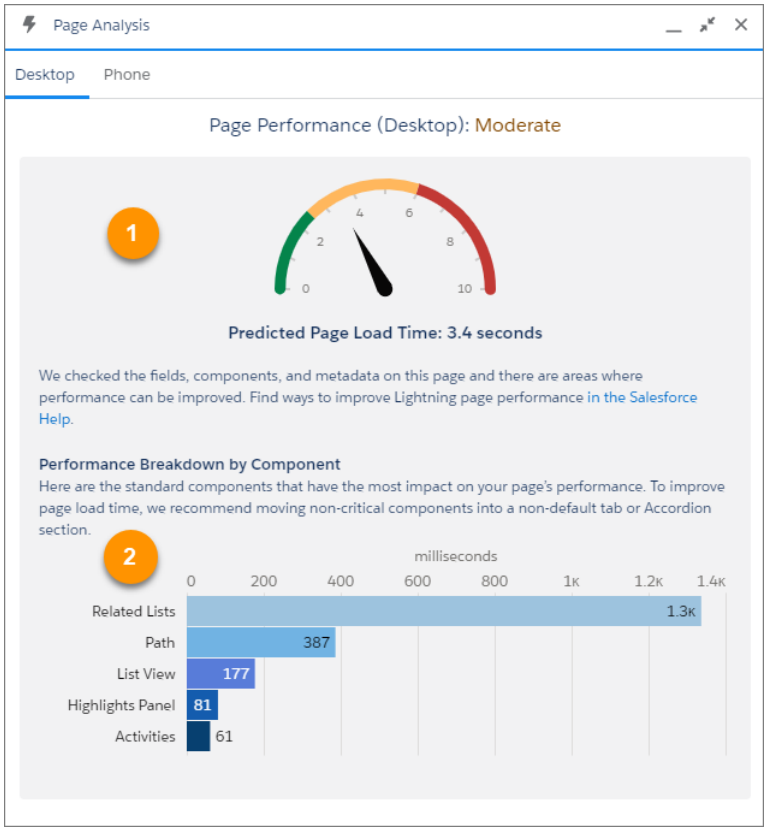
Aide de Salesforce : Performance de pages Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Réception d'informations plus détaillées sur les performances de vos pages Lightning pour ordinateur de bureau

Consultez en un coup d'œil des informations plus complètes sur les prédictions de temps de chargement et de comportement des pages. Les mises à jour de l'outil d'analyse de page Lightning du Générateur d'applications Lightning renvoient des prédictions plus précises sur les performances de vos pages Lightning.

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

Comment : dans la principale carte d'analyse des performances pour le bureau, un nouveau graphique de type indicateur de vitesse affiche le Temps d'expérience de la page (EPT) ou temps de chargement (1) prédit de votre page. Comme certains composants impactent davantage les performances de page que d'autres, nous avons ajouté une carte de répartition des performances des composants. Elle montre parmi les composants standard quels sont les principaux contributeurs à l'EPT prédit de la page (2).



Nous avons également amélioré et étendu la portée de votre modèle d'analyse. Les algorithmes qui évaluent une page sont plus intelligents et vous pouvez désormais analyser 10 fois plus de facteurs de performance qu'auparavant.

Pour afficher l'évaluation des performances de vos pages d'enregistrement, cliquez sur **Analyser** dans la barre d'outils du Générateur d'applications Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Réception de conseils sur les pages Lightning activées pour le téléphone dans le Guide du Générateur d'applications

Le Guide du Générateur d'applications évolue. Lorsque vous concevez vos pages d'enregistrement Lightning, vous affichez désormais des conseils spécifiques au facteur de forme téléphone, qui vous aident à optimiser l'expérience des utilisateurs qui consultent vos pages Lightning avec leur téléphone.

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

Comment : les conseils associés au facteur de forme téléphone sont disponibles dans les pages d'enregistrement Lightning dont le modèle prend en charge ce facteur de forme.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Réduction et extension des sections de champ dans les pages activées pour les formulaires dynamiques

Pour pouvoir concevoir et afficher plus efficacement les pages activées pour les Formulaires dynamiques, vous pouvez désormais agrandir et réduire les sections de champ dans le Générateur d'applications Lightning et lorsque vous consultez les pages à l'exécution.

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

Comment : l'agrandissement ou la réduction d'une section de champ pendant la conception d'une page est sans effet sur l'agrandissement ou la réduction d'une section pour les utilisateurs à l'exécution. Les utilisateurs peuvent agrandir ou réduire des sections de champ uniquement en mode d'affichage ou de modification en ligne, pas dans les fenêtres complètes de modification, de création ou de clonage.

Globalisation

Les langues offshore Chinese yuan et Amharic sont désormais disponibles, les utilisateurs peuvent lire l'hébreu de droite à gauche dans davantage de clouds, et vous pouvez activer de nouveaux formats de paramètres régionaux avec une mise à jour de version.

DANS CETTE SECTION :

Différences entre le Yuan Onshore et Offshore

Le Yuan chinois offshore (CNH) est désormais disponible dans Salesforce. Vous pouvez différencier les devises chinoises onshore et offshore. En Chine continentale (onshore), les relations commerciales sont conduites en Yuan chinois référencé sous CNY. En dehors de la Chine continentale (offshore), les relations commerciales sont conduites en Yuan chinois référencé sous CNH. Les fonctionnalités et les taux de devise diffèrent entre les deux langues.

Lecture de l'hébreu de droite à gauche dans davantage de clouds

Pour faciliter la tâche de vos utilisateurs qui lisent l'hébreu, la présentation de droite à gauche (RTL) est disponible pour l'hébreu dans plus de clouds : Financial Services Cloud (auparavant en version bêta), Consumer Goods Cloud et Health Services Cloud. Les utilisateurs qui ont activé l'hébreu en tant que langue personnelle affichent par défaut la présentation RTL dans Lightning Experience.

Communication avec les clients qui parlent et lisent la langue Amharic

La langue Amharic est désormais disponible en tant que langue de plate-forme uniquement. Les utilisateurs peuvent sélectionner les nouveaux paramètres régionaux Amharic (Éthiopie).

Activer les formats de paramètres régionaux ICU (mise à jour déjà publiée)

Pour faire du commerce n'importe où, adoptez 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.

Différences entre le Yuan Onshore et Offshore

Le Yuan chinois offshore (CNH) est désormais disponible dans Salesforce. Vous pouvez différencier les devises chinoises onshore et offshore. En Chine continentale (onshore), les relations commerciales sont conduites en Yuan chinois référencé sous CNY. En dehors de la Chine continentale (offshore), les relations commerciales sont conduites en Yuan chinois référencé sous CNH. Les fonctionnalités et les taux de devise diffèrent entre les deux langues.

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

Comment : dans une organisation à devise unique, vous pouvez définir la devise par défaut de votre organisation dans la page de configuration Informations sur la société.

Si les devises multiples sont activées dans votre organisation, vous devez activer cette devise pour pouvoir utiliser. Dans la page de configuration Gérer les devises, ajoutez CNH - Yuan chinois (Offshore) à vos devises actives. Vous pouvez ensuite sélectionner CNH en tant que devise d'entreprise et vos utilisateurs peuvent la sélectionner en tant que devise personnelle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Configuration de votre devise personnelle ou de celle de l'organisation (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Lecture de l'hébreu de droite à gauche dans davantage de clouds

Pour faciliter la tâche de vos utilisateurs qui lisent l'hébreu, la présentation de droite à gauche (RTL) est disponible pour l'hébreu dans plus de clouds : Financial Services Cloud (auparavant en version bêta), Consumer Goods Cloud et Health Services Cloud. Les utilisateurs qui ont activé l'hébreu en tant que langue personnelle affichent par défaut la présentation RTL dans Lightning Experience.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Prise en charge des langues de droite à gauche (RTL) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Communication avec les clients qui parlent et lisent la langue Amharic

La langue Amharic est désormais disponible en tant que langue de plate-forme uniquement. Les utilisateurs peuvent sélectionner les nouveaux paramètres régionaux Amharic (Éthiopie).

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 paramètres régionaux Amharic (Éthiopie) utilisent ces formats pour la norme internationale Unicode (ICU) et le kit de développement Java 8 (JDK8) d'Oracle.

Remarque: Nous recommandons de consulter ces informations dans la rubrique Communication avec les clients qui parlent et lisent la langue Amharic de l'aide de Salesforce. Les caractères ne sont pas tous correctement affichés dans les fichiers PDF.

TYPE DE FORMAT	FORMAT
Devise par défaut	Birr éthiopien : ETB
Date heure : Court	28/01/2008 4:30
Date heure : Moyen	28 2008 4:30:05
Date heure : Long	28/01/2008 4:30:05 -8
Date : Court	28/01/2008
Date : Moyen	28 2008
Date : Long	28 2008

TYPE DE FORMAT	FORMAT
Heure	4:30
Chiffre : Positif	1 234 567,567
Chiffre : Négatif	-1 234 567,567
Devise : Positif	1,234,567.57
Devise : Négatif	- 1,234,567.57
Devise du compte : Positif	1,234,567.57
Devise du compte : Négatif	(1,234,567.57)
Nom	Ms. Prénom Nom
Adresse	Adresse - Ligne 1, Adresse - Ligne 2 Code postal Ville État Pays

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Langues prises en charge (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Vue d'ensemble des paramètres régionaux (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 faire du commerce n'importe où, adoptez 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. Lorsque cette mise à jour de version est activée, les formats ICU sont disponibles dans l'API version 45.0 et supérieure.

Comment : Avant d'activer cette mise à jour en production, vérifiez auprès vos fournisseurs que tous les packages installés sont compatibles avec les formats ICU. Évaluez ensuite l'impact des nouveaux paramètres régionaux sur votre organisation 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
```

Pour consulter les zones de test recommandées et les modifications apportées aux différents paramètres régionaux, accédez à Globalisation avec les nouveaux formats de paramètres régionaux internationaux dans l'aide de Salesforce.

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 enregistrez vos modifications.

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

Services externes

Avec les Services externes, vous pouvez vous connecter au service de votre choix, invoquer des méthodes basées sur la source externe via un flux, et importer des données depuis le service dans Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Retrait de la version Services externes hérités

Le retrait des Services externes hérités est prévu avec la version Summer '21. Avec le retrait de tous les enregistrements hérités, tous vos enregistrements peuvent bénéficier des améliorations des produits et des fonctionnalités actuelles et futures. Dans le cadre de l'initiative de transition vers un modèle de prise en charge de version unique, les modifications apportées à cette version comprennent la fin de la prise en charge du comportement et de la fonctionnalité des actions créées via des enregistrements hérités, des workflows de packages contenant des enregistrements hérités et de tous les problèmes qui en résultent.

Insertion d'une définition de groupe nommé de niveau supérieur pour des types de liste dans vos schémas Services externes

Vous pouvez insérer des définitions de groupe nommé de niveau supérieur pour des types de liste qui étendent la prise en charge à des schémas OpenAPI 2.0 supplémentaires.

Retrait de la version Services externes hérités

Le retrait des Services externes hérités est prévu avec la version Summer '21. Avec le retrait de tous les enregistrements hérités, tous vos enregistrements peuvent bénéficier des améliorations des produits et des fonctionnalités actuelles et futures. Dans le cadre de l'initiative de transition vers un modèle de prise en charge de version unique, les modifications apportées à cette version comprennent la fin de la prise en charge du comportement et de la fonctionnalité des actions créées via des enregistrements hérités, des workflows de packages contenant des enregistrements hérités et de tous les problèmes qui en résultent.

Où : cette modification s'applique aux organisations qui utilisent la version Services externes hérités dans Lightning Experience éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Avec la version Spring '21, Salesforce ne prend plus en charge les enregistrements de services externes hérités.

Quand :

- à compter de la version Winter '21, Salesforce n'autorise plus la création d'enregistrements Service externe et ne prend plus en charge les services externes hérités existants. Vous ne pouvez pas modifier les enregistrements externes hérités sous le format OpenAPI.
- À compter de la version Spring '21, Salesforce ne prend plus en charge les requêtes liées à des services externes hérités, y compris les schémas et les enregistrements hérités. Par exemple, Salesforce ne prend plus en charge les workflows de packages hérités et les problèmes qui en résultent. Si vous n'avez pas encore transféré vos enregistrements vers la version actuelle des Services externes,

terminez vos packages hérités et adoptez dès que possible le package géré Services externes actuel. Si vous attendez au-delà de la fenêtre Spring '21 pour migrer un enregistrement hérité vers la nouvelle version, les appels au service externe ne fonctionneront plus.

- À partir de la version Summer '21, vos enregistrements Services externes hérités seront inopérants. Vous ne pourrez pas les modifier, les recréer ou utiliser des enregistrements hérités dans un flux. Si ce n'est déjà fait, nous recommandons d'utiliser la version actuelle des Services externes dès que possible.

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 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 plus d'informations, consultez Modification, suppression, enregistrement sous et affichage d'un service externe. 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. Des instructions d'identification et de recréation d'enregistrements Services externes hérités sont disponibles dans la documentation d'aide.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Versions de services externes : Héritées et actuelles (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Modifier, supprimer, enregistrer sous et afficher un service externe (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Insertion d'une définition de groupe nommé de niveau supérieur pour des types de liste dans vos schémas Services externes

Vous pouvez insérer des définitions de groupe nommé de niveau supérieur pour des types de liste qui étendent la prise en charge à des schémas OpenAPI 2.0 supplémentaires.

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

Quand : pour connaître 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 : vous pouvez créer un groupe nommé de niveau supérieur et imbriquer des groupes nommés et anonymes de rang inférieur. Cette nouvelle prise en charge impacte les définitions de corps de réponse et de requête dans votre schéma.

Par exemple, la définition de groupe de niveau supérieur ci-dessous est désormais prise en charge. Auparavant, elle n'était pas prise en charge.

```
{
    "swagger": "2.0",
    ...
        "schema": {
            "$ref": "#definitions/MyObjectList"
        }
        ...
    "definitions": {
        "MyObjectList": {
            "type": "array",
            "items": {
                "type": "object",
                "properties": {...}
```

```
                }
            }
        }
}
```

Pour consulter des exemples de définitions de groupe Services externes dans l'API Open 2.0, consultez la documentation d'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives aux services externes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce Connect

Ajoutez des licences Salesforce Connect supplémentaires à vos organisations tests. Pour plus de sécurité, vous devez vous réauthentifier lorsque vous apportez certaines modifications à un identifiant nommé existant ou à une source de données externe.

DANS CETTE SECTION :

Configuration de plusieurs licences Salesforce Connect dans une organisation test

Avec la mise à jour de la fonctionnalité `PlatformConnect`, vous pouvez configurer jusqu'à cinq licences Salesforce Connect dans une organisation test. Auparavant, vous pouviez en configurer une seule.

Réauthentification après la modification de certains champs d'un identifiant nommé ou d'une source de données externe

Si vous modifiez certains champs dans un identifiant nommé existant ou une source de données externe dont le type d'identité est principal nommé, vous devez désormais vous réauthentifier au point de terminaison. Cette modification renforce la sécurité de votre environnement Salesforce Connect.

Configuration de plusieurs licences Salesforce Connect dans une organisation test

Avec la mise à jour de la fonctionnalité `PlatformConnect`, vous pouvez configurer jusqu'à cinq licences Salesforce Connect dans une organisation test. Auparavant, vous pouviez en configurer une seule.

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

Comment : cet extrait de fichier de définition d'organisation test montre comment configurer trois licences :

```
"features": ["PlatformConnect:3"],
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Salesforce DX Developer Guide : Scratch Org Features

Réauthentification après la modification de certains champs d'un identifiant nommé ou d'une source de données externe

Si vous modifiez certains champs dans un identifiant nommé existant ou une source de données externe dont le type d'identité est principal nommé, vous devez désormais vous réauthentifier au point de terminaison. Cette modification renforce la sécurité de votre environnement Salesforce Connect.

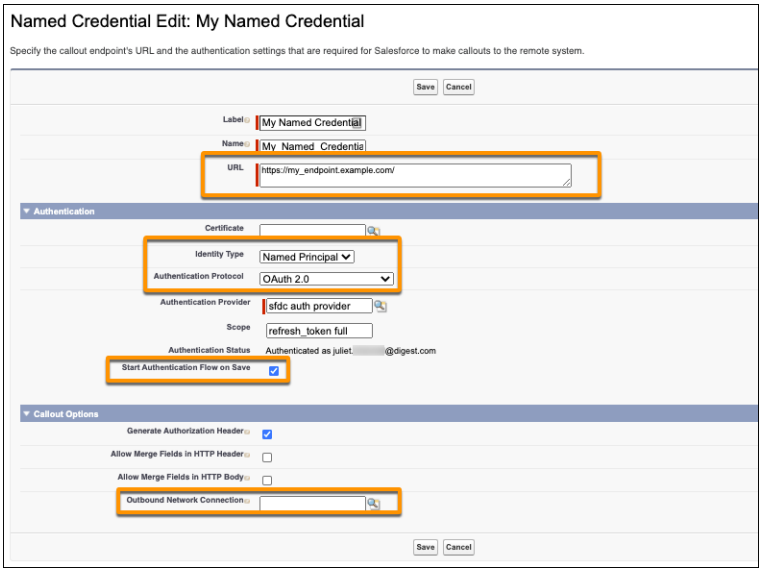
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Unlimited, Developer et Performance.

Comment : vous devez vous réauthentifier au point de terminaison lorsque vous modifiez les champs suivants :

- URL : identifiant nommé et source de données externe
- Fournisseur d'authentification : identifiant nommé et source de données externe
- Connexion réseau sortante : identifiant nommé seulement

La réauthentification est requise uniquement pour les identifiants nommés ou les sources de données externes qui utilisent les protocoles d'authentification OAuth ou par mot de passe. Pensez à cocher **Démarrer le flux d'authentification à l'enregistrement** lors de l'utilisation de l'authentification OAuth pour garantir la réauthentification.

Si vous utilisez l'API des métadonnées pour modifier ces champs, nous recommandons d'utiliser la Configuration pour la réauthentification.



CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Aide de Salesforce : Accès à des données externes avec Salesforce Connect (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Champs

Améliorez les performances avec de nouvelles limites dans les valeurs de liste de sélection. Utilisez davantage de caractères dans le texte d'aide au niveau du champ. Activez la restitution des balises HTML dans les étiquettes de champ personnalisé en texte brut.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration des performances avec des limites sur les valeurs de liste de sélection inactives

L'application automatique de limites aux valeurs inactives dans les listes de sélection non restreintes permet d'améliorer les performances et la santé générale de votre organisation Salesforce. Si les valeurs inactives des listes de sélection non restreintes ne sont pas contrôlées dans votre organisation, les performances diminuent. Le seuil de dégradation dépend de votre implémentation.

Caractères supplémentaires pour le texte d'aide au niveau du champ

Les clients peuvent consulter le texte d'aide au niveau du champ en survolant l'icône d'information. Grâce à la limite qui passe de 255 à 510 caractères, vous pouvez désormais saisir des informations d'aide plus détaillées. Cette amélioration s'applique aux champs standard et personnalisés dans les pages de détail et de modification.

Désactivation du rendu HTML dans les étiquettes de champs personnalisés (mise à jour automatiquement appliquée)

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. Lorsque cette mise à jour est activée, les balises HTML des étiquettes de champ personnalisé sont restituées en texte brut.

Amélioration des performances avec des limites sur les valeurs de liste de sélection inactives

L'application automatique de limites aux valeurs inactives dans les listes de sélection non restreintes permet d'améliorer les performances et la santé générale de votre organisation Salesforce. Si les valeurs inactives des listes de sélection non restreintes ne sont pas contrôlées dans votre organisation, les performances diminuent. Le seuil de dégradation dépend de votre implémentation.

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

Pourquoi : l'application par défaut de cette limite vous protège contre la création indésirable de nombreuses valeurs de liste de sélection inactives, par exemple des données de champ de texte importées qui sont converties par erreur dans des champs de liste de sélection. Il est recommandé de désactiver la limite pour les opérations de dépannage, par exemple lorsque des erreurs sont rencontrées durant la création de données ou le déploiement de métadonnées.

Comment : les règles ci-dessous entrent en vigueur lorsque les limites sont appliquées.

- La limite en valeurs inactives dans des listes de sélection non restreintes est de 4000.
- La limite s'applique aux valeurs inactives dans les listes de sélection non restreintes créées.
- Les listes de sélection non restreintes actuelles de votre organisation ne sont pas affectées par la nouvelle limite.
- Les champs de liste de sélection standard ne sont pas affectés par cette modification.
- Les administrateurs peuvent choisir d'exclure leur organisation Salesforce des limites en valeurs inactives.
- Cette limite ne s'applique pas aux ensembles de valeurs des listes de sélection restreintes et des listes de sélection globales. Les ensembles de valeurs des listes de sélection globales ont une limite combinée en valeurs actives et inactives de 1000.

Les limites sont automatiquement appliquées par défaut. Pour autoriser des valeurs inactives illimitées dans les listes de sélection non restreintes, dans Configuration, saisissez `Paramètres de liste de sélection` dans la case recherche rapide, puis cliquez sur **Activer les valeurs inactives illimitées dans les listes de sélection non restreintes**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des valeurs de liste de sélection inactives

Caractères supplémentaires pour le texte d'aide au niveau du champ

Les clients peuvent consulter le texte d'aide au niveau du champ en survolant l'icône d'information. Grâce à la limite qui passe de 255 à 510 caractères, vous pouvez désormais saisir des informations d'aide plus détaillées. Cette amélioration s'applique aux champs standard et personnalisés dans les pages de détail et de modification.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition d'une aide au niveau du champ

Désactivation du rendu HTML dans les étiquettes de champs personnalisés (mise à jour automatiquement appliquée)

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. Lorsque cette mise à jour 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 : si votre organisation est affectée 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. Si 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.

Profils et autorisations

Nous avons apporté au profil Lecture seule des modifications que vous devez connaître. Nous avons également des ensembles d'autorisations Intégration.

DANS CETTE SECTION :

Conversion du profil Lecture seule standard en profil personnalisé (mise à jour)

Cette mise à jour convertit le profil Lecture seule standard en profil personnalisé. Une fois la mise à jour automatiquement appliquée, vous pouvez modifier les autorisations de ce profil selon les besoins de votre activité.

Profil Lecture seule non disponible dans les nouvelles organisations Salesforce

Les organisations Salesforce créées dans les versions Spring ’21 et supérieures n'ont pas de profil Lecture seule standard. Si vous souhaitez attribuer aux utilisateurs des autorisations en lecture seule, nous recommandons de commencer par un profil standard Accès minimum qui accorde les moindres privilèges. Attribuez ensuite des ensembles d'autorisations personnalisés pour leur accorder l'accès en lecture adapté à vos besoins métiers.

Utilisation d'ensembles d'autorisations Intégration pour les données Exchange avec des partenaires d'intégration

Les ensembles d'autorisations Intégration définissent la portée de l'accès aux données par les fonctionnalités et les services associés à l'intégration Salesforce. Selon les fonctionnalités d'intégration, Salesforce peut prédéfinir les ensembles d'autorisations Intégration afin d'empêcher leur modification dans votre organisation Salesforce. Alternativement, il est possible qu'un ensemble d'autorisations Intégration ne contienne aucune autorisation initiale. Par conséquent, vous contrôlez totalement les autorisations de votre organisation. Un ensemble d'autorisations Intégration peut également fournir des autorisations sur site que vous pouvez modifier pour votre organisation.

Conversion du profil Lecture seule standard en profil personnalisé (mise à jour)

Cette mise à jour convertit le profil Lecture seule standard en profil personnalisé. Une fois la mise à jour automatiquement appliquée, vous pouvez modifier les autorisations de ce profil selon les besoins de votre activité.

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 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.

Les nouvelles organisations Salesforce créées dans les versions Spring ’21 et supérieures n'ont pas de profil Lecture seule.

Pourquoi : le profil Lecture seule standard permettait aux utilisateurs attribués d'afficher la configuration de l'organisation Salesforce, d'exécuter et d'exporter des rapports, et d'afficher, sans les modifier, les autres enregistrements. Au fil de l'évolution des produits et des offres Salesforce, des autorisations accordant un accès en modification explicite ont été ajoutées à ce profil afin d'utiliser les fonctionnalités Salesforce.

Pour vous permettre d'adapter le profil Lecture seule à la tolérance aux risques et à la définition de la lecture seule de votre organisation, cette mise à jour convertit le profil Lecture seule standard en profil personnalisé. Vous pouvez modifier le profil personnalisé Lecture seule afin de retirer ou d'ajouter des autorisations selon les besoins de votre entreprise. Vous pouvez également renommer le profil, par exemple pour refléter les autorisations qu'il contient ou les utilisateurs auxquels il est attribué.

Comment : avant l'application automatique de cette mise à jour, vérifiez les autorisations incluses dans le profil Lecture seule. Déterminez si vous souhaitez garder les autorisations incluses pour les utilisateurs attribués au profil Lecture seule. Vous pouvez consulter la liste complète des autorisations incluses dans l'article Knowledge Conversion du profil Lecture seule en profil personnalisé.

Après avoir vérifié les autorisations, déterminez si vous souhaitez attribuer un nouveau profil à vos utilisateurs ou utiliser le profil Lecture seule existant sans réattribution à vos utilisateurs. Si vous continuez à utiliser le profil Lecture seule existant, mettez à jour le code personnalisé de votre organisation, qui référence le profil Lecture seule standard, pour vous assurer que vos configurations et déploiements restent inchangés lors de la conversion du profil Lecture seule.

Pour examiner 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 convertir le profil Lecture seule standard en profil personnalisé, suivez les étapes de test et d'activation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Article Knowledge* : Conversion du profil Lecture seule en profil personnalisé
- Mises à jour de version
- *Aide de Salesforce* : Profils (peut être obsolète ou non disponible pendant l’aperçu de la version)
- Profil Lecture seule non disponible dans les nouvelles organisations Salesforce

Profil Lecture seule non disponible dans les nouvelles organisations Salesforce

Les organisations Salesforce créées dans les versions Spring ’21 et supérieures n'ont pas de profil Lecture seule standard. Si vous souhaitez attribuer aux utilisateurs des autorisations en lecture seule, nous recommandons de commencer par un profil standard Accès minimum qui accorde les moindres privilèges. Attribuez ensuite des ensembles d'autorisations personnalisés pour leur accorder l'accès en lecture adapté à vos besoins métiers.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Summer '20 : Utilisation du profil utilisateur Accès minimum

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

Conversion du profil Lecture seule standard en profil personnalisé (mise à jour)

Utilisation d'ensembles d'autorisations Intégration pour les données Exchange avec des partenaires d'intégration

Les ensembles d'autorisations Intégration définissent la portée de l'accès aux données par les fonctionnalités et les services associés à l'intégration Salesforce. Selon les fonctionnalités d'intégration, Salesforce peut prédéfinir les ensembles d'autorisations Intégration afin d'empêcher leur modification dans votre organisation Salesforce. Alternativement, il est possible qu'un ensemble d'autorisations Intégration ne contienne aucune autorisation initiale. Par conséquent, vous contrôlez totalement les autorisations de votre organisation. Un ensemble d'autorisations Intégration peut également fournir des autorisations sur site que vous pouvez modifier pour votre organisation.

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

Qui : les utilisateurs de fonctionnalités associées à l'intégration. Les utilisateurs doivent également détenir la licence Cloud Intégration.

Comment : suivez les instructions de la fonctionnalité d'intégration que vous utilisez.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Notes de publication de Customer 360 Data Manager

Partage

Accordez l'accès à des enregistrements avec le partage manuel dans Lightning Experience et créez plus de rôles dans votre organisation Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Partage manuel d'enregistrements

Avec le partage manuel dans Lightning Experience, vous pouvez désormais partager des enregistrements et gérer des partages d'enregistrement dans une nouvelle interface rationalisée. Auparavant, vous deviez basculer vers Salesforce Classic pour accorder l'accès aux enregistrements à des utilisateurs et des groupes d'utilisateurs spécifiques.

Création de rôles plus nombreux

Dans les organisations Salesforce créées avec la version Spring '21 ou supérieure, vous pouvez créer jusqu'à 5000 rôles. Dans les organisations existantes, la limite par défaut reste inchangée. Vous pouvez créer jusqu'à 500 rôles et contacter le Support client de Salesforce pour augmenter cette limite. Notez que pour améliorer les performances, il est préférable de configurer des rôles basés sur l'accès aux données et d'éliminer les rôles dont vous n'avez pas besoin.

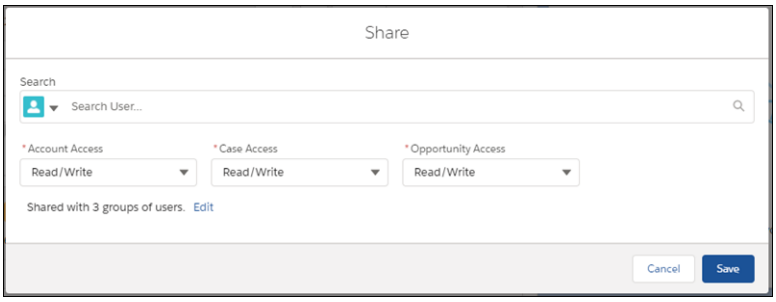
Partage manuel d'enregistrements

Avec le partage manuel dans Lightning Experience, vous pouvez désormais partager des enregistrements et gérer des partages d'enregistrement dans une nouvelle interface rationalisée. Auparavant, vous deviez basculer vers Salesforce Classic pour accorder l'accès aux enregistrements à des utilisateurs et des groupes d'utilisateurs spécifiques.

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

Quand : cette fonctionnalité est disponible progressivement à compter de la version Spring '21 et disponible pour tous les utilisateurs d'ici le 27 février 2021.

Pourquoi : cliquez sur **Partage** dans l'enregistrement que vous souhaitez partager. Dans la fenêtre Partager, vous pouvez gérer les utilisateurs avec lesquels l'enregistrement est partagé et partager n'importe quel enregistrement associé. Les partages manuels sont disponibles uniquement pour les comptes, les opportunités, les requêtes, les contacts, les pistes et les objets personnalisés.



Remarque:

- Les sites Experience Cloud et l'application mobile Salesforce ne prennent pas en charge le partage manuel dans Lightning.
- Les partages gérés Apex ne sont pas modifiables.
- Les administrateurs peuvent modifier uniquement l'accès en partage des propriétaires d'enregistrement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Octroi de l'accès aux enregistrements avec le partage manuel dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Création de rôles plus nombreux

Dans les organisations Salesforce créées avec la version Spring '21 ou supérieure, vous pouvez créer jusqu'à 5000 rôles. Dans les organisations existantes, la limite par défaut reste inchangée. Vous pouvez créer jusqu'à 500 rôles et contacter le Support client de Salesforce pour augmenter cette limite. Notez que pour améliorer les performances, il est préférable de configurer des rôles basés sur l'accès aux données et d'éliminer les rôles dont vous n'avez pas besoin.

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Consignes de réussite avec les rôles (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Types de métadonnées personnalisées

Utilisez la page Vue d'ensemble du système pour afficher le nombre total de types de métadonnées personnalisées dans votre organisation Salesforce. Utilisez des méthodes Apex statiques pour accéder aux enregistrements. Prévisualisez les déclencheurs Apex dynamiques.

DANS CETTE SECTION :

Affichage des limites en types de métadonnées personnalisées dans la page Vue d'ensemble du système
Pour vous permettre de suivre attentivement les limites en types de métadonnées personnalisées, la page Vue d'ensemble du système montre désormais les types publics et protégés dans les packages, et les types inclus dans les organisations abonnées Salesforce.

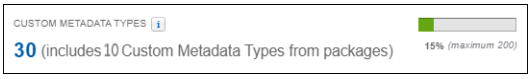
Accès aux enregistrements de type de métadonnées personnalisées à l'aide de méthodes statiques
Utilisez les méthodes Apex `getAll()`, `getInstance(recordId)`, `getInstance(qualifiedApiName)` et `getInstance(developerName)` pour accélérer la récupération d'informations sur les enregistrements de type de métadonnées personnalisées. Ces méthodes ne s'appuient pas sur le moteur SOQL et renvoient les détails sObject directement depuis l'appel.

Affichage des limites en types de métadonnées personnalisées dans la page Vue d'ensemble du système

Pour vous permettre de suivre attentivement les limites en types de métadonnées personnalisées, la page Vue d'ensemble du système montre désormais les types publics et protégés dans les packages, et les types inclus dans les organisations abonnées Salesforce.

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

Comment : vous contrôlez la visibilité d'un type de métadonnées personnalisées en définissant le type sur public ou protégé. Par exemple, les types protégés ne sont pas visibles dans la page Types de métadonnées personnalisées d'une organisation abonnée Salesforce. Dans la page Vue d'ensemble du système, vous pouvez désormais suivre le nombre total de types de métadonnées personnalisées dans votre organisation Salesforce, quels que soient les paramètres de visibilité.



Remarque: Les types de métadonnées personnalisées inclus dans les packages d'évaluation ne sont pas soumis aux limites et ne figurent pas dans la page Vue d'ensemble du système.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Relations des métadonnées personnalisées

Accès aux enregistrements de type de métadonnées personnalisées à l'aide de méthodes statiques

Utilisez les méthodes Apex `getAll()`, `getInstance(recordId)`, `getInstance(qualifiedApiName)` et `getInstance(developerName)` pour accélérer la récupération d'informations sur les enregistrements de type de métadonnées personnalisées. Ces méthodes ne s'appuient pas sur le moteur SOQL et renvoient les détails sObject directement depuis l'appel.

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

Pourquoi : l'exemple suivant utilise la méthode `getAll()`. Le type de métadonnées personnalisées nommé `Games` contient un champ `GameType`. Cet exemple détermine si la valeur de champ du premier enregistrement est égale à la chaîne `PC`.

```
List<Games__mdt> mcs = Games__mdt.getall().values();
boolean textField = null;
if (mcs[0].GameType__c == 'PC') {
   textField = true;
```

```
}
system.assertEquals(textField, true);
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Relations des métadonnées personnalisées

Configuration générale

Contrôlez qui peut afficher les noms d'enregistrement dans les champs de référence avec un nouveau paramètre au lieu d'une mise à jour de version.

DANS CETTE SECTION :

Demande d'autorisation d'affichage de tous les noms d'enregistrement de référence

Pour mieux protéger les données de votre organisation Salesforce, vous pouvez limiter qui peut afficher les noms d'enregistrement dans les champs de référence et les champs système, tels que Créé par et Dernière modification par. Si vous activez le paramètre Demander l'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence, pour pouvoir afficher ces données, les utilisateurs doivent avoir accès en lecture à ces enregistrements ou l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrement. Auparavant, une mise à jour de version définissait l'application automatique de ce comportement. Cette fonctionnalité est désormais un paramètre que vous pouvez activer en fonction des besoins de votre organisation.

Demande d'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence (mise à jour retirée)

Cette mise à jour a été retirée. Salesforce n'activera pas cette mise à jour dans toutes les organisations Salesforce. Vous pouvez choisir de limiter qui peut afficher les noms d'enregistrements dans les champs de référence à l'aide d'un paramètre d'abonnement dans la page Paramètres de partage.

Comportement cible plus prévisible pour les liens hypertextes non externes

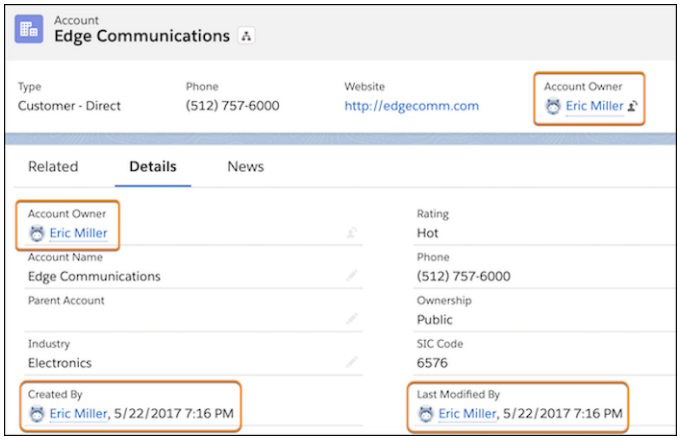
L'application Salesforce traite les valeurs cibles pour les liens non externes avec plus de visibilité. Si vous définissez la cible d'un lien hypertexte sur `"_top"`, le lien s'ouvre dans Lightning Experience. Si vous définissez la cible d'un hypertexte sur `"_blank"`, le lien s'ouvre dans une nouvelle fenêtre hors de Lightning Experience.

Demande d'autorisation d'affichage de tous les noms d'enregistrement de référence

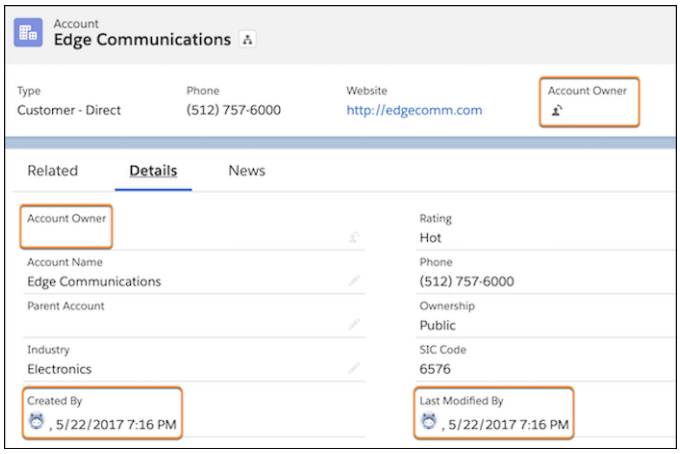
Pour mieux protéger les données de votre organisation Salesforce, vous pouvez limiter qui peut afficher les noms d'enregistrement dans les champs de référence et les champs système, tels que Créé par et Dernière modification par. Si vous activez le paramètre Demander l'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence, pour pouvoir afficher ces données, les utilisateurs doivent avoir accès en lecture à ces enregistrements ou l'autorisation Afficher tous les noms d'enregistrement. Auparavant, une mise à jour de version définissait l'application automatique de ce comportement. Cette fonctionnalité est désormais un paramètre que vous pouvez activer en fonction des besoins de votre organisation.

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

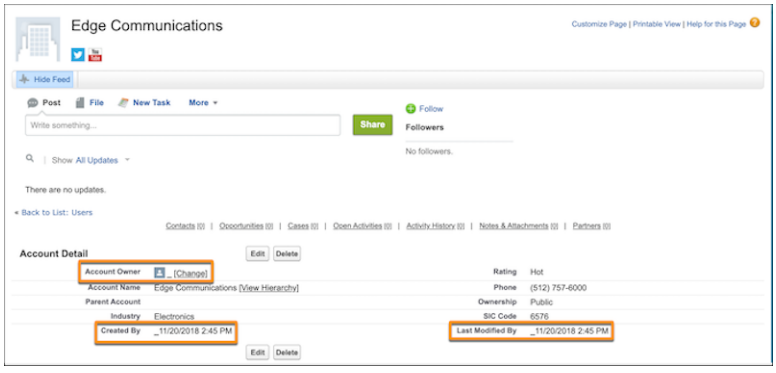
Pourquoi : les administrateurs contrôlent mieux les informations que les utilisateurs affichent dans les enregistrements. Si le paramètre Demander l'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence n'est pas activé, les utilisateurs peuvent afficher les noms d'enregistrement dans les champs de référence sans avoir accès en lecture à ces enregistrements.



Lorsque le paramètre Demander l'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence est activé, 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 : pour activer ce paramètre, dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Cliquez sur **Modifier** dans la zone Paramètres par défaut de l'organisation, puis sélectionnez **Demander l'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence**.

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 soient 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Demande d'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence (mise à jour retirée)
- *Aide de Salesforce* : Demande d'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Vue d'ensemble des autorisations « Afficher tout » et « Modifier tout » (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Demande d'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence (mise à jour retirée)

Cette mise à jour a été retirée. Salesforce n'activera pas cette mise à jour dans toutes les organisations Salesforce. Vous pouvez choisir de limiter qui peut afficher les noms d'enregistrements dans les champs de référence à l'aide d'un paramètre d'abonnement dans la page Paramètres de partage.

Quand : cette mise à jour été retirée et n'est plus affichée dans la page Mise à jour de version dans la Configuration.

Comment : pour activer le paramètre d'abonnement, dans Configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de partage**. Cliquez sur **Modifier** dans la zone Paramètres par défaut de l'organisation, puis sélectionnez **Demander l'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour de version
- Demande d'autorisation d'affichage de tous les noms d'enregistrement de référence

Comportement cible plus prévisible pour les liens hypertextes non externes

L'application Salesforce traite les valeurs cibles pour les liens non externes avec plus de visibilité. Si vous définissez la cible d'un lien hypertexte sur `"_top"`, le lien s'ouvre dans Lightning Experience. Si vous définissez la cible d'un hypertexte sur `"_blank"`, le lien s'ouvre dans une nouvelle fenêtre hors de Lightning Experience.

Quoi : la propriété `showHeader=false` n'est pas prise en charge dans Lightning. Par conséquent, les liens hypertextes s'ouvrent toujours dans un en-tête Lightning.

Sécurité et identité

Simplification de la gestion des sessions Web avec les mises à niveau OAuth 2.0. Gérez aisément vos Mon domaine et standardisez vos URL Salesforce avec des domaines avancés. De nouveaux jeux de données facilitent l'analyse de l'utilisation dans Salesforce avec l'application Event Monitoring Analytics. Le Centre de sécurité offre de nouvelles méthodes pratiques pour examiner les données de sécurité.

DANS CETTE SECTION :

Gestion de l'identification et de l'accès

Simplifiez la gestion des sessions Web pour les applications hybrides avec les nouveaux flux d'application hybride OAuth 2.0. Parmi les autres mises à jour de flux OAuth figurent une option qui demande les secrets clients durant les flux de jeton d'actualisation et une augmentation de la taille maximale des jetons d'accès et d'actualisation. Bénéficiez d'un guide supplémentaire et de métriques de connexion avec l'Assistant d'authentification multifacteur. Vous pouvez désormais observer comment vos fournisseurs d'identité tiers authentifient les utilisateurs qui se connectent à votre organisation Salesforce via OpenID Connect, dans la page Historique des connexions. Nous avons également renommé la Confirmation de l'identité en Activation de l'appareil.

Domaines

Insérez le nom Mon domaine de votre organisation Salesforce dans toutes vos URL Salesforce et découvrez les dernières exigences en navigateur avec les domaines avancés. Renommez et gérez aisément le Mon domaine de votre organisation. Améliorez la connectivité avec le réseau Edge de Salesforce et testez les domaines personnalisés dans une organisation sandbox. Déployez un Mon domaine et activez le HTTPS dans les domaines de vos sites Salesforce et Experience Cloud.

Salesforce Shield

L'application Event Monitoring offre de nouveaux jeux de données qui facilitent l'analyse de l'utilisation dans Salesforce. La Surveillance des événements en temps réel prend désormais en charge la configuration automatisée par programmation avec l'API de métadonnées. Les types d'événement Lightning contiennent un champ CLIENT_GEO qui aide à localiser les requêtes de navigateur client. Shield Platform Encryption prend désormais en charge le champ Énoncé dans l'objet Suggestion d'énoncé. Vous pouvez également synchroniser plus rapidement et plus efficacement des volumes d'enregistrements importants avec vos politiques de cryptage.

Centre de sécurité

Le Centre de sécurité offre de nouvelles méthodes pratiques pour examiner les données de sécurité. Les pages de détail présentent des graphiques optimisés qui facilitent le suivi des modifications. Vous pouvez désormais mettre à jour les données des métriques à la demande au lieu d'attendre les mises à jour d'application planifiées quotidiennes. Vous pouvez afficher un graphique de tendance Scores de contrôle d'intégrité moyens sur 30 jours, plus six mois d'informations historiques de Contrôle d'intégrité, directement depuis l'application. Tous ces détails supplémentaires permettent de répondre proactivement aux modifications et aux paramètres qui se rapportent aux données clients confidentielles.

Gestion de l'identification et de l'accès

Simplifiez la gestion des sessions Web pour les applications hybrides avec les nouveaux flux d'application hybride OAuth 2.0. Parmi les autres mises à jour de flux OAuth figurent une option qui demande les secrets clients durant les flux de jeton d'actualisation et une augmentation de la taille maximale des jetons d'accès et d'actualisation. Bénéficiez d'un guide supplémentaire et de métriques de connexion avec l'Assistant d'authentification multifacteur. Vous pouvez désormais observer comment vos fournisseurs d'identité tiers authentifient les utilisateurs qui se connectent à votre organisation Salesforce via OpenID Connect, dans la page Historique des connexions. Nous avons également renommé la Confirmation de l'identité en Activation de l'appareil.

DANS CETTE SECTION :

Activation d'applications hybrides pour gérer directement les sessions Web

Utilisez les flux d'applications hybrides OAuth 2.0 afin d'éviter la complexité de la gestion de sessions Web pour des applications hybrides. Avec un flux typique utilisateur-agent ou de jeton d'actualisation, une application hybride définit les cookies de domaine demandés et connecte par pont un jeton d'accès dans une session Web. Cependant, le jeton d'accès et la session Web ne sont pas connectés dans ces flux. À la place, vous devez déterminer quand les jetons d'accès et d'actualisation expirent puis, lorsque la session expire, manuellement reconnecter par pont la session afin d'éviter l'interruption du service. Les flux d'applications hybrides OAuth 2.0 connectent les jetons d'accès et d'actualisation à la session Web pour permettre aux applications hybrides de gérer directement la session Web.

Demande du secret client durant le flux de jetons d'actualisation

Vous pouvez configurer les applications connectées pour demander les secrets clients durant les flux de jetons d'actualisation OAuth 2.0 et de jetons d'actualisation hybrides. Avec des applications basées sur le serveur Web, capables de protéger les secrets clients, vous pouvez configurer l'application connectée pour demander les secrets clients. Avec les applications qui ne peuvent pas protéger le secret client, par exemple les applications mobiles ou les applications installées sur l'ordinateur d'un utilisateur, vous pouvez omettre le secret client durant le flux de jetons d'actualisation. Si vous ne demandez pas de secret client durant le flux de jetons d'actualisation et qu'une application connectée envoie le secret client dans la requête d'autorisation, Salesforce le valide.

Réduction des interruptions de session d'applications mobiles hybrides avec un nouveau paramètre Frontdoor.jsp

Pour simplifier l'utilisation par votre organisation de frontdoor.jsp afin d'autoriser les sessions utilisateur d'applications hybrides, utilisez le paramètre `directBridge2` avec les nouveaux flux de jetons d'applications hybrides OAuth 2.0. Lorsqu'un utilisateur s'authentifie et démarre une nouvelle session, le paramètre `directBridge2` transmet directement le jeton d'accès au cookie ID de session du domaine demandé. Ce flux empêche les interruptions lors du déclenchement du flux de jeton d'actualisation quand l'application hybride utilise le même jeton d'accès pour des appels d'API et des requêtes d'interface utilisateur.

Guide supplémentaire avec l'Assistant d'authentification multifacteur

Pour faciliter votre implémentation de l'authentification multifacteur (MFA), l'assistant d'authentification multifacteur permet désormais d'accéder au Webinaire MFA Accelerator et à des métriques de connexion dans l'application Lightning Usage. Le Webinaire Accelerator remplace le module Trailhead Authentification des utilisateurs qui était précédemment disponible dans l'assistant.

Surveillance des métriques de connexion pour les services d'identité de votre organisation

La sécurité de connexion des utilisateurs est essentielle dans la protection de vos données. Les métriques de connexion renvoient des informations sur l'activité de connexion des utilisateurs. Le nouvel onglet Métriques de connexion de l'application Lightning Usage fournit des données sur les services d'identité de votre organisation, y compris l'authentification multifacteur (MFA) et l'authentification unique. Si vous implémentez la MFA, vous pouvez utiliser les métriques de connexion pour surveiller son adoption. Nous avons également ajouté la MFA en tant que fonctionnalité à l'application Salesforce Optimizer afin d'aider les utilisateurs à suivre qui a (ou n'a pas) utilisé la MFA pour se connecter.

Surveillance de l'authentification de vos utilisateurs par les fournisseurs d'identité avec la Référence de la méthode d'authentification

Comprenez mieux comment votre fournisseur d'identité tiers (IdP) authentifie les utilisateurs qui se connectent à Salesforce via OpenID Connect (OIDC). Consultez la colonne Référence de la méthode d'authentification, dans l'historique des connexions de votre organisation Salesforce, pour connaître les méthodes d'authentification utilisées.

Simplification de l'intégration de jetons d'accès et d'actualisation plus grands pour OpenID Connect

La limite des jetons d'accès et d'actualisation a été augmentée à 10 000 caractères, ce qui élargit le choix de fournisseurs d'identité tiers à configurer pour Salesforce. Auparavant, la limite était de 2000 caractères pour chaque jeton accès et de 1024 caractères pour chaque jeton d'actualisation.

Confirmation de l'identité avec l'activation de l'appareil

Lorsque vos utilisateurs se connectent à partir d'un navigateur ou d'une application (appareil) non reconnu, le type de vérification de l'identité demandé s'intitule désormais Activation de l'appareil. Auparavant, nous l'appelions parfois confirmation de l'identité. L'Activation de l'appareil reflète mieux l'action exécutée et le terme standard de l'industrie.

Activation d'applications hybrides pour gérer directement les sessions Web

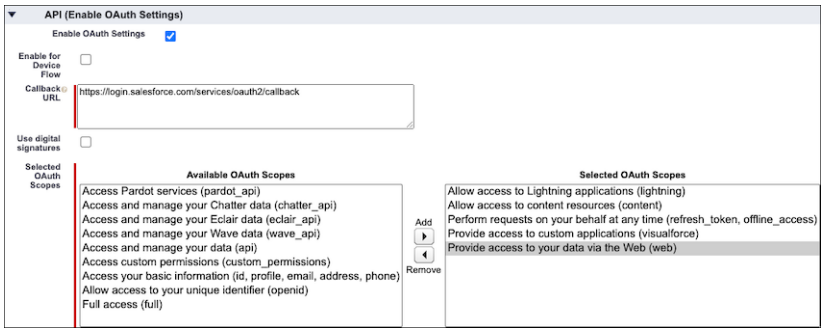
Utilisez les flux d'applications hybrides OAuth 2.0 afin d'éviter la complexité de la gestion de sessions Web pour des applications hybrides. Avec un flux typique utilisateur-agent ou de jeton d'actualisation, une application hybride définit les cookies de domaine demandés et connecte par pont un jeton d'accès dans une session Web. Cependant, le jeton d'accès et la session Web ne sont pas connectés dans ces flux. À la place, vous devez déterminer quand les jetons d'accès et d'actualisation expirent puis, lorsque la session expire, manuellement reconnecter par pont la session afin d'éviter l'interruption du service. Les flux d'applications hybrides OAuth 2.0 connectent les jetons d'accès et d'actualisation à la session Web pour permettre aux applications hybrides de gérer directement la session Web.

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

Quand : les flux d'application hybride OAuth 2.0 ont été développés pour prendre en charge le kit de développement Mobile SDK 9.1, dont la publication est prévue en 2021.

Pourquoi : pendant le flux de jetons d'applications hybrides OAuth 2.0, le serveur d'autorisation accorde un jeton d'accès et un ID de session (SID) pour les domaines demandés dans sa réponse. Après l'autorisation, l'application hybride définit directement les SID des domaines demandés dans les cookies de session et utilise frontdoor.jsp pour connecter par pont un jeton d'accès à une session Web. Durant le flux de jetons d'actualisation hybrides, lorsqu'un nouveau jeton d'accès est accordé, l'application hybride reçoit les SID de domaine mis à jour. Elle peut réinitialiser directement les cookies de session et éviter les interruptions.

Comment : pour implémenter les flux de jetons d'applications hybrides OAuth 2.0 et de jetons d'actualisation hybrides pour une application hybride, créez une application connectée qui représente l'application hybride. Attribuez ensuite les étendues `lightning`, `content`, `refresh_token`, `visualforce` et `web` à l'application connectée. Une fois votre application connectée configurée, implémentez les flux de jetons hybrides de l'application connectée.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des autorisations et des sessions OAuth 2.0 pour des applications hybrides (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

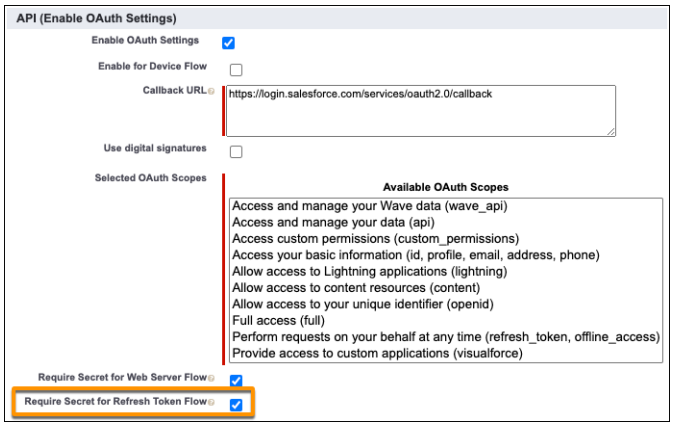
Demande du secret client durant le flux de jetons d'actualisation

Vous pouvez configurer les applications connectées pour demander les secrets clients durant les flux de jetons d'actualisation OAuth 2.0 et de jetons d'actualisation hybrides. Avec des applications basées sur le serveur Web, capables de protéger les secrets clients, vous pouvez configurer l'application connectée pour demander les secrets clients. Avec les applications qui ne peuvent pas protéger le secret client, par exemple les applications mobiles ou les applications installées sur l'ordinateur d'un utilisateur, vous pouvez omettre le secret client durant le flux de jetons d'actualisation. Si vous ne demandez pas de secret client durant le flux de jetons d'actualisation et qu'une application connectée envoie le secret client dans la requête d'autorisation, Salesforce le valide.

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

Quand : avec les nouvelles applications connectées, cette sélection est automatiquement activée. Avec les applications connectées créées avant la version Spring '21, cette sélection n'est pas automatiquement activée.

Comment : pour configurer l'application connectée afin qu'elle demande son secret client durant le flux de jetons d'actualisation, sélectionnez **Nécessite un secret pour le Flux du jeton d'actualisation** dans la page Application connectée.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation des paramètres OAuth pour l'intégration d'API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Réduction des interruptions de session d'applications mobiles hybrides avec un nouveau paramètre Frontdoor.jsp

Pour simplifier l'utilisation par votre organisation de frontdoor.jsp afin d'autoriser les sessions utilisateur d'applications hybrides, utilisez le paramètre `directBridge2` avec les nouveaux flux de jetons d'applications hybrides OAuth 2.0. Lorsqu'un utilisateur s'authentifie et démarre une nouvelle session, le paramètre `directBridge2` transmet directement le jeton d'accès au cookie ID de session du domaine demandé. Ce flux empêche les interruptions lors du déclenchement du flux de jeton d'actualisation quand l'application hybride utilise le même jeton d'accès pour des appels d'API et des requêtes d'interface utilisateur.

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

Quand : les flux d'applications hybrides OAuth 2.0 ont été développés pour prendre en charge le kit de développement Mobile SDK 9.1, dont la publication est prévue en 2021.

Comment : soumettez une requête POST à frontdoor.jsp avec la valeur `directBridge2=true`. Assurez-vous que la valeur ID de session est un jeton d'accès OAuth 2.0 avec une étendue Web et qu'elle est transmise dans le corps de la requête POST. L'application mobile doit utiliser des flux de jetons d'applications hybrides OAuth 2.0 et doit être capable de gérer les cookies de session dans la vue Web.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Utilisation de Frontdoor.jsp la liaison d'une session existante dans Salesforce (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Guide supplémentaire avec l'Assistant d'authentification multifacteur

Pour faciliter votre implémentation de l'authentification multifacteur (MFA), l'assistant d'authentification multifacteur permet désormais d'accéder au Webinaire MFA Accelerator et à des métriques de connexion dans l'application Lightning Usage. Le Webinaire Accelerator remplace le module Trailhead Authentification des utilisateurs qui était précédemment disponible dans l'assistant.

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

Quand : les nouvelles ressources de l'Assistant d'authentification multifacteur sont progressivement disponibles pour toutes les organisations Salesforce entre le 18 janvier et le 13 février 2021. Les liens En savoir plus des nouvelles ressources ne sont pas disponibles dans les organisations sandbox avant le 13 février 2021.

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

Pour vous inscrire au Webinaire MFA Accelerator, accédez à la phase Se préparer, puis cliquez sur **S'inscrire au webinaire** à la phase Apprendre. Durant ce Webinaire Accelerator, les experts en sécurité de Salesforce présentent la planification, l'implémentation et le déploiement de la MFA.

Pour surveiller le nombre d'utilisateurs qui se connectent avec les services d'identité de votre organisation, accédez à la phase Gérer, puis cliquez sur **Ouvrir l'application** à l'étape Surveiller les métriques de connexion de la phase Mesurer. L'application Lightning Usage affiche l'authentification multifacteur, l'authentification unique (SSO) et des métriques d'utilisation de l'authentification de base, recueillies au cours des 7 derniers jours et des 3 derniers mois.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Surveillance des métriques de connexion pour les services d'identité de votre organisation

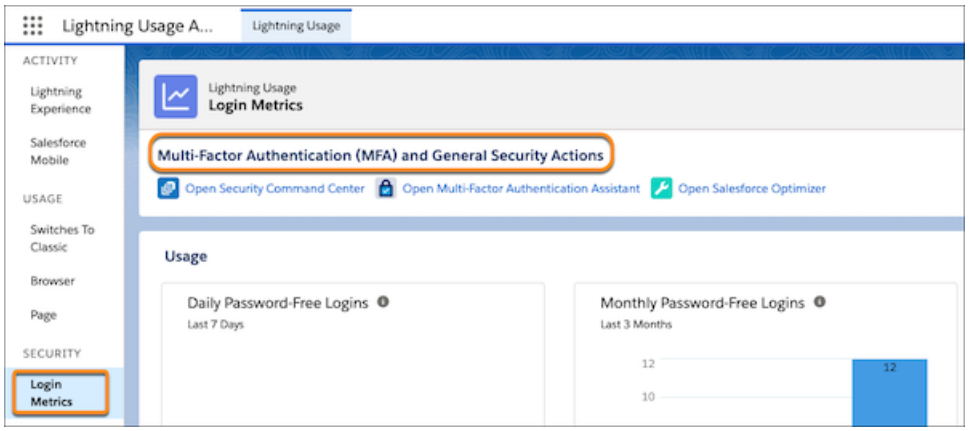
Surveillance des métriques de connexion pour les services d'identité de votre organisation

La sécurité de connexion des utilisateurs est essentielle dans la protection de vos données. Les métriques de connexion renvoient des informations sur l'activité de connexion des utilisateurs. Le nouvel onglet Métriques de connexion de l'application Lightning Usage fournit des données sur les services d'identité de votre organisation, y compris l'authentification multifacteur (MFA) et l'authentification unique. Si vous implémentez la MFA, vous pouvez utiliser les métriques de connexion pour surveiller son adoption. Nous avons également ajouté la MFA en tant que fonctionnalité à l'application Salesforce Optimizer afin d'aider les utilisateurs à suivre qui a (ou n'a pas) utilisé la MFA pour se connecter.

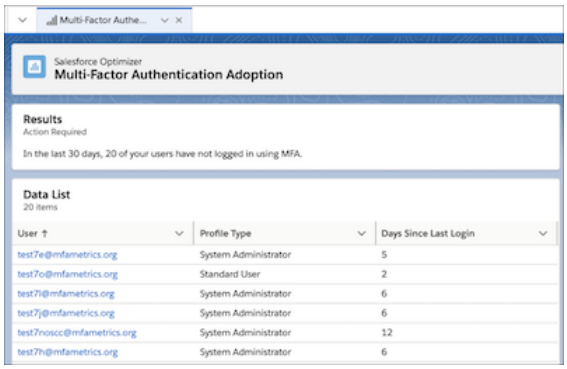
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited. L'application Lightning Usage n'est pas disponible pour les organisations sandbox.

Pourquoi : consultez les données de connexion par authentification multifacteur (MFA) et authentification unique (SSO), ainsi que d'autres métriques dans l'application Lightning Usage, puis accédez à l'application Optimizer pour suivre l'adoption au niveau de l'utilisateur.

Comment : pour accéder à l'application Lightning Usage, cliquez sur , saisissez `Lightning Usage`, puis cliquez sur **Lightning Usage**. Dans le panneau latéral gauche, sous SÉCURITÉ, cliquez sur **Métriques de connexion**. La page Métriques de connexion affiche les données de connexion pour les méthodes Sans mot de passe, Authentification unique, et Nom d'utilisateur et Mot de passe Username, avec ou sans la MFA, au cours des 7 derniers jours et des 3 derniers mois. Pour consulter d'autres ressources sur la MFA et la sécurité, cliquez sur l'un des liens sous Authentification multifacteur (MFA) et actions de sécurité générales.



Pour accéder à l'application Optimizer, dans la Configuration, saisissez Optimizer dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez Optimizer. Après avoir exécuté le rapport, dans la fonctionnalité Adoption de l'authentification multifacteur, consultez la liste des utilisateurs qui ne se sont pas connectés avec la MFA et le nombre de jours écoulés depuis la dernière connexion avec la MFA.



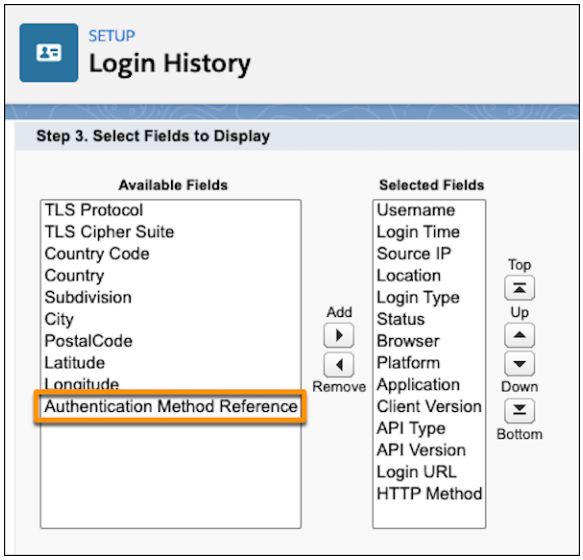
Surveillance de l'authentification de vos utilisateurs par les fournisseurs d'identité avec la Référence de la méthode d'authentification

Comprenez mieux comment votre fournisseur d'identité tiers (IdP) authentifie les utilisateurs qui se connectent à Salesforce via OpenID Connect (OIDC). Consultez la colonne Référence de la méthode d'authentification, dans l'historique des connexions de votre organisation Salesforce, pour connaître les méthodes d'authentification utilisées.

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

Qui : cette fonctionnalité est automatiquement disponible et s'applique aux organisations dont les fournisseurs d'identité OIDC renvoient des informations sur la méthode d'authentification, notamment AuthO et Okta.

Comment : dans la Configuration, saisissez `Historique des connexions` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Historique des connexions**. Cliquez sur **Créer une vue**. Sous Étape 3 : sélectionnez Champs à afficher, puis ajoutez le champ **Référence de la méthode d'authentification**. Terminez la création de la vue Historique des connexions, puis enregistrez.



Dans votre nouvelle vue Historique des connexions, la colonne Référence de la méthode d'authentification contient des valeurs uniques pour chaque méthode d'authentification utilisée. Les valeurs sont extraites des chaînes JSON renvoyées par votre fournisseur d'identité dans le jeton ID OIDC. Avec votre IdP, définissez les valeurs utilisées dans les chaînes JSON.

Vous pouvez également consulter les valeurs de méthode d'authentification dans les fichiers journaux d'événements de votre organisation, sous Surveillance des événements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration d'un fournisseur d'authentification OpenID Connect (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Surveillance de l'historique des connexions (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Simplification de l'intégration de jetons d'accès et d'actualisation plus grands pour OpenID Connect

La limite des jetons d'accès et d'actualisation a été augmentée à 10 000 caractères, ce qui élargit le choix de fournisseurs d'identité tiers à configurer pour Salesforce. Auparavant, la limite était de 2000 caractères pour chaque jeton accès et de 1024 caractères pour chaque jeton d'actualisation.

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

Qui : cette modification s'applique à toutes les organisations utilisant des fournisseurs d'authentification tiers qui prennent en charge OpenID Connect.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Developer Limits and Allocations Quick Reference : Limites et allocations de requêtes d'API (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Confirmation de l'identité avec l'activation de l'appareil

Lorsque vos utilisateurs se connectent à partir d'un navigateur ou d'une application (appareil) non reconnu, le type de vérification de l'identité demandé s'intitule désormais Activation de l'appareil. Auparavant, nous l'appelions parfois confirmation de l'identité. L'Activation de l'appareil reflète mieux l'action exécutée et le terme standard de l'industrie.

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

Comment : vous pouvez par exemple utiliser l'activation de l'appareil au lieu de la confirmation de l'identité dans les Paramètres de session du profil utilisateur de clients.

Domaines

Insérez le nom Mon domaine de votre organisation Salesforce dans toutes vos URL Salesforce et découvrez les dernières exigences en navigateur avec les domaines avancés. Renommez et gérez aisément le Mon domaine de votre organisation. Améliorez la connectivité avec le réseau Edge de Salesforce et testez les domaines personnalisés dans une organisation sandbox. Déployez un Mon domaine et activez le HTTPS dans les domaines de vos sites Salesforce et Experience Cloud.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la gestion de Mon domaine

Renommez et gérez aisément le Mon domaine de votre organisation Salesforce. Les pages de configuration améliorées affichent votre URL de connexion Mon domaine actuelle et toutes les modifications demandées, ce qui permet d'identifier rapidement l'état actuel de votre organisation. Vous pouvez annuler une demande de modification de Mon domaine ou le processus de provisionnement. Lorsque les utilisateurs ont plusieurs options de suffixe de domaine, vous pouvez choisir votre suffixe Mon domaine et déployer la modification.

Standardisation de vos URL Salesforce avec les domaines avancés

Insérez le nom Mon domaine spécifique de votre entreprise dans les URL de toute votre organisation Salesforce, y compris les sites Salesforce et Experience Cloud. Sans nom d'instance, les URL de domaine avancé sont plus faciles à mémoriser pour les utilisateurs. Grâce à leur stabilité, ils évitent également les interruptions en cas de déplacement de votre organisation vers une autre instance Salesforce. Les domaines avancés respectent les toutes dernières exigences en navigateur, offrant à vos utilisateurs la flexibilité qu'ils attendent.

Amélioration de la connectivité avec le réseau Edge Salesforce

Améliorez les temps de téléchargement et l'expérience utilisateur en acheminant votre Mon domaine à travers le réseau Edge Salesforce. Avec la mondialisation croissante des entreprises, les utilisateurs accèdent à vos données Salesforce depuis le monde entier. Le réseau Edge Salesforce offre une expérience utilisateur cohérente quel que soit l'emplacement de l'utilisateur.

Test des domaines personnalisés dans une organisation sandbox (globalement disponible)

Les domaines personnalisés permettent d'utiliser un domaine qui vous appartient, par exemple https://www.exemple.com, pour héberger en externe les contenus accessibles de votre organisation via des sites Salesforce et Experience Cloud. Pour vérifier si votre domaine personnalisé est prêt à être publié, utilisez Domaines personnalisés dans une organisation sandbox pour le développer et le personnaliser avant de le déployer en production.

Arrêt des redirections depuis les URL Mon domaine précédentes

Pour faciliter la gestion de l'accès des utilisateurs à votre organisation Salesforce, vous pouvez désormais vérifier si les URL d'un Mon domaine précédent sont redirigées vers votre Mon domaine actuel. Si vous souhaitez empêcher les redirections depuis ces URL, vous pouvez retirer votre Mon domaine précédent. Si votre nom Mon domaine précédent est différent de celui du Mon domaine actuel, vous pouvez le déplacer vers une autre organisation.

Activation de HTTPS dans vos domaines

Pour protéger vos données, Salesforce va désactiver les domaines HTTP-uniquement en juillet 2021. Préparez cette modification en migrant sans attendre vos sites Salesforce et Experience Cloud vers des domaines HTTPS.

Déploiement d'un Mon domaine (mise à jour déjà publiée)

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. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '21.

Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour retirée)

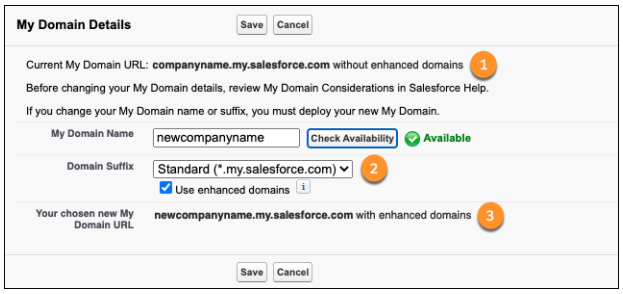
Cette mise à jour a été retirée. Pour retirer les noms d'instance de vos URL, utilisez des domaines avancés.

Simplification de la gestion de Mon domaine

Renommez et gérez aisément le Mon domaine de votre organisation Salesforce. Les pages de configuration améliorées affichent votre URL de connexion Mon domaine actuelle et toutes les modifications demandées, ce qui permet d'identifier rapidement l'état actuel de votre organisation. Vous pouvez annuler une demande de modification de Mon domaine ou le processus de provisionnement. Lorsque les utilisateurs ont plusieurs options de suffixe de domaine, vous pouvez choisir votre suffixe Mon domaine et déployer la modification.

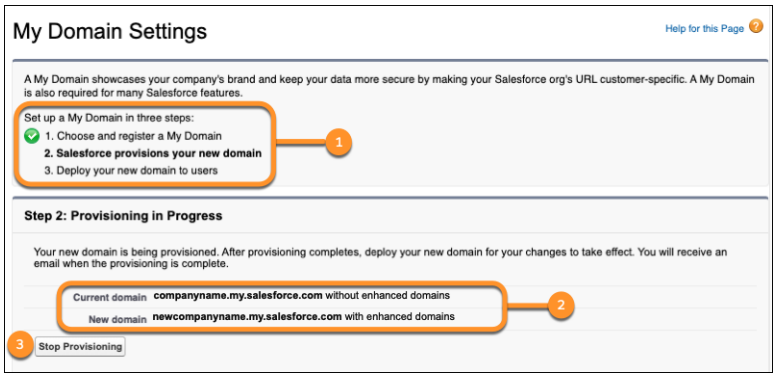
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Comment : toutes les options qui nécessitent un redéploiement de votre Mon Domain sont désormais regroupées sous Détails de Mon domaine, dans la page Configuration de Mon domaine réorganisée.



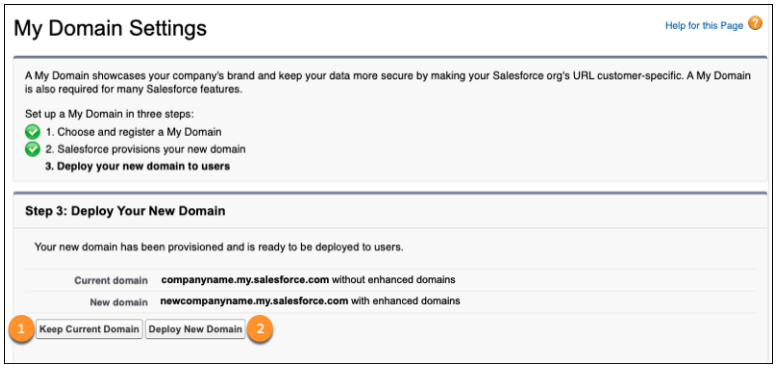
Comprenez les modifications que vous apportez en comparant votre URL Mon domaine actuelle (1) et le Mon domaine à déployer (3). Lorsque les clients peuvent choisir un suffixe de domaine différent, la liste déroulante Suffixe du domaine (2) est affichée. Par exemple, changez l'URL Mon domaine de votre organisation depuis exemple.cloudforce.com vers exemple.my.salesforce.com.

Une fois le nom ou le suffixe de votre Mon domaine modifié, Salesforce provisionne le nouveau Mon domaine. Pendant le processus d'approvisionnement, nous procédons à un contrôle pour s'assurer que vous avez accès au réseau du nouveau domaine.



Si une nouvelle requête Mon domaine ou une modification de Mon domaine est en cours, la page Configuration de Mon domaine indique votre progression (1). Elle affiche les URL de connexion Mon domaine actuelle et nouvelle (2), et vous pouvez annuler le processus de provisionnement (3).

Lorsque le provisionnement est terminé et que vous vous connectez avec votre nouvelle URL Mon domaine, la page de configuration affiche clairement le statut.



Vous pouvez annuler la nouvelle demande Mon domaine (1) ou déployer le nouveau domaine (2) pour commencer à utiliser.

Comment : pour configurer Mon domaine ou gérer votre Mon domaine existant, dans Configuration, saisissez `Mon domaine` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mon domaine**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Standardisation de vos URL Salesforce avec les domaines avancés

Insérez le nom Mon domaine spécifique de votre entreprise dans les URL de toute votre organisation Salesforce, y compris les sites Salesforce et Experience Cloud. Sans nom d'instance, les URL de domaine avancé sont plus faciles à mémoriser pour les utilisateurs. Grâce à leur stabilité, ils évitent également les interruptions en cas de déplacement de votre organisation vers une autre instance Salesforce. Les domaines avancés respectent les toutes dernières exigences en navigateur, offrant à vos utilisateurs la flexibilité qu'ils attendent.

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

Quand : cette fonctionnalité est disponible progressivement à compter de la version Spring '21 et disponible pour tous les utilisateurs d'ici le 31 mars 2021.

Qui : les organisations Salesforce qui ont un Mon domaine déployé et acheminé à travers le réseau Edge Salesforce. Public Cloud, Salesforce Government Cloud et certaines organisations individuelles sont actuellement exclus, car ils ne peuvent pas être déplacés vers le Réseau Edge Salesforce.

Pourquoi : les formats de domaine cohérents améliorent l'expérience des utilisateurs et réduisent les erreurs dans le code et les appels d'API. Les domaines avancés Salesforce respectent également les dernières exigences en navigateur. Vos utilisateurs peuvent ainsi accéder à Salesforce en utilisant des navigateurs qui bloquent les cookies tiers.

Lorsque vous déployez un Mon domaine avec des domaines avancés, toutes les URL d'application commencent par le nom Mon domaine de l'organisation, et les noms d'instance sont retirés. Les noms de package sont retirés de certaines URL. Le suffixe du domaine (partie du nom Mon domaine) change pour les sites Experience Cloud, les sites Salesforce, les fichiers de contenu, Site.com Studio, Experience Builder et les URL Visualforce. Les URL d'organisation Salesforce contiennent le terme sandbox, ce qui facilite leur identification.

Voici quelques formats d'URL pour des organisations qui ont un Mon domaine avec les domaines avancés. Notez que l'URL de connexion est identique que sans domaine avancé, alors que le reste de l'URL change.

TYPE D'URL	FORMAT DE DOMAINE AVANCÉ
Connexion	***NomMonDomaine***`.my.salesforce.com`
Fichiers de contenu	***NomMonDomaine***`.file.force.com`
Sites Experience Cloud	***NomMonDomaine***`.my.site.com`
Générateur d'expérience	***NomMonDomaine***`.builder.salesforce-experience.com`
Sites Salesforce	***NomMonDomaine***`.my.salesforce-sites.com`
Pages Visualforce	***NomMonDomaine--NomPackage***`.vf.force.com`
Connexion sandbox	***NomMonDomaine--NomSandbox***`.sandbox.my.salesforce.com`
Sites Experience Cloud dans une organisation sandbox	***NomMonDomaine--NomSandbox***`.sandbox.my.site.com`

Pour consulter la liste complète des formats d'URL et des modifications des formats d'URL lors du déploiement de Mon domaine avec des domaines avancés, consultez Formats d'URL Mon domaine dans l'Aide de Salesforce.

Comment : nous recommandons de tester toutes les modifications de Mon domaine dans une organisation sandbox avant la mise à jour en production.

Dans Configuration, saisissez *`Mon domaine`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mon domaine**. Sous Détails Mon domaine, cliquez sur **Modifier**. Sélectionnez **Utiliser des domaines avancés**, puis enregistrez vos modifications. Une fois votre nouveau Mon domaine provisionné, déployez-le dans la page de configuration Mon domaine.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Amélioration de la connectivité avec le réseau Edge Salesforce
- *Aide de Salesforce* : Domaines optimisés (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)

Amélioration de la connectivité avec le réseau Edge Salesforce

Améliorez les temps de téléchargement et l'expérience utilisateur en acheminant votre Mon domaine à travers le réseau Edge Salesforce. Avec la mondialisation croissante des entreprises, les utilisateurs accèdent à vos données Salesforce depuis le monde entier. Le réseau Edge Salesforce offre une expérience utilisateur cohérente quel que soit l'emplacement de l'utilisateur.

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

Qui : les organisations doivent avoir un Mon domaine déployé. Actuellement, Public Cloud, Salesforce Government Cloud, Cloud, Customer 360 Data Manager et certaines organisations individuelles ne peuvent pas adopter le Réseau Edge Salesforce.

Pourquoi : les utilisateurs veulent un accès aux informations immédiat et permanent. Le réseau Edge Salesforce rapproche les services Salesforce de l'utilisateur sur l'infrastructure de confiance de Salesforce.

Le réseau Edge Salesforce achemine les requêtes vers l'emplacement Salesforce le plus proche où le réseau est déployé. Il utilise ensuite une série de services afin d'améliorer l'expérience de vos utilisateurs, notamment le proxy de terminaison TLS (Transport Layer Security), la mise en cache statique et l'optimisation TCP (Transmission Control Protocol).

Comment : nous recommandons de tester toutes les modifications de Mon domaine dans une organisation sandbox avant la mise à jour en production.

Préparez votre organisation avant d'activer le réseau Edge Salesforce. Si vous autorisez les adresses IP Salesforce par région ou pays, Salesforce recommande d'inclure nos plages d'adresses IP actuelles dans les régions ou pays dans lesquels résident vos utilisateurs. Si vous utilisez l'épinglage du certificat côté client pour valider le certificat du serveur, Salesforce recommande de ne pas épingler les certificats feuille. Le réseau Edge Salesforce utilise des certificats spécifiques au centre de données. Par conséquent, Salesforce recommande d'épingler le certificat intermédiaire pour améliorer l'expérience.

Dans Configuration, saisissez `Mon domaine` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mon domaine**. Sous Acheminement, cliquez sur **Modifier**. Sélectionnez **Utiliser le réseau Edge Salesforce**, puis enregistrez vos modifications.

Important: Le déplacement vers le Réseau Edge Salesforce est irréversible.

Lorsqu'il est activé, le réseau Edge Salesforce est utilisé pour acheminer la plupart des domaines de votre organisation. Pour optimiser l'utilisation du réseau Edge Salesforce, nous recommandons d'activer les domaines avancés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Standardisation de vos URL Salesforce avec les domaines avancés

Test des domaines personnalisés dans une organisation sandbox (globalement disponible)

Les domaines personnalisés permettent d'utiliser un domaine qui vous appartient, par exemple https://www.exemple.com, pour héberger en externe les contenus accessibles de votre organisation via des sites Salesforce et Experience Cloud. Pour vérifier si votre domaine personnalisé est prêt à être publié, utilisez Domaines personnalisés dans une organisation sandbox pour le développer et le personnaliser avant de le déployer en production.

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

Qui : les organisations Government Cloud, Public Cloud et Hyperforce sont actuellement exclues des Domaines personnalisés en Sandbox.

Comment : dans la Configuration de votre organisation de production, saisissez `Domaines` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Domaines**. Ajoutez un domaine ou modifiez un domaine existant. Dans la page Domaine, sélectionnez une option HTTPS

autre que le réseau de distribution de contenu CDN Salesforce. Sélectionnez votre sandbox dans le champ Organisation associée, puis enregistrez vos modifications.

Pour terminer l'ajout de votre domaine personnalisé, activez le domaine. Connectez-vous ensuite à l'organisation sandbox afin de mettre à jour le domaine pour vos sites Salesforce ou Experience Cloud.

Consultez les considérations relatives à l'actualisation, au clonage ou la suppression d'une organisation sandbox avec un domaine personnalisé dans l'Aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Test de vos domaines personnalisés dans une organisation sandbox (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Notes de publication de Spring '20 : Utilisation de domaines personnalisés dans des organisations sandbox (pilote)

IdeaExchange : Custom Domains for Sandbox Sites

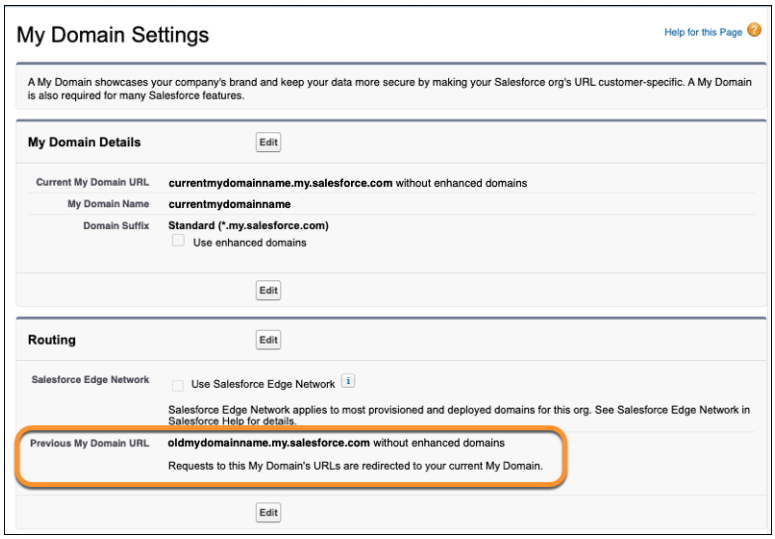
Arrêt des redirections depuis les URL Mon domaine précédentes

Pour faciliter la gestion de l'accès des utilisateurs à votre organisation Salesforce, vous pouvez désormais vérifier si les URL d'un Mon domaine précédent sont redirigées vers votre Mon domaine actuel. Si vous souhaitez empêcher les redirections depuis ces URL, vous pouvez retirer votre Mon domaine précédent. Si votre nom Mon domaine précédent est différent de celui du Mon domaine actuel, vous pouvez le déplacer vers une autre organisation.

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

Qui : les organisations Salesforce qui ont un Mon domaine déployé ayant été déployé.

Pourquoi : lorsque vous renommez le nom de votre Mon domaine ou changez le suffixe de votre Mon domaine, Salesforce redirige les requêtes aux URL de votre Mon domaine précédent vers votre Mon domaine actuel. Si les URL d'un Mon domaine précédent sont redirigées vers votre Mon domaine actuel, ces URL antérieures sont répertoriées dans la page Configuration de Mon domaine sous Acheminement.



La redirection des URL de votre Mon domaine précédent est pratique pour les utilisateurs qui n'ont pas mis à jour leurs favoris et leurs liens. Lorsque vous renommez votre Mon domaine suite à un changement de nom de marque, vous pouvez désormais décider quand les redirections vers ces URL sont arrêtées.

En outre, les noms Mon domaine ne sont pas disponibles pour les autres organisations Salesforce lorsqu'ils sont utilisés dans ou associés à une autre organisation. Si vous changez le nom Mon domaine d'une organisation, le retrait du Mon domaine précédent permet de l'utiliser dans une autre organisation Salesforce.

Comment : dans Configuration, saisissez `Mon domaine` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mon domaine**. Sous Acheminement, cliquez sur **Modifier**, sur **Retirer Mon domaine précédent**, puis confirmez votre décision.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Retrait de votre Mon domaine précédent (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Activation de HTTPS dans vos domaines

Pour protéger vos données, Salesforce va désactiver les domaines HTTP-uniquement en juillet 2021. Préparez cette modification en migrant sans attendre vos sites Salesforce et Experience Cloud vers des domaines HTTPS.

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

Pourquoi : HTTPS inclut le protocole Transport Layer Security (TLS), plus sécurisé que le HTTP. Le TLS est conçu pour faciliter la sécurité des données et la confidentialité des communications sur Internet.

Comment : les domaines personnalisés permettent d'utiliser un domaine qui vous appartient, par exemple https://www.exemple.com, pour héberger en externe les contenus accessibles de votre organisation via des sites Salesforce et Experience Cloud. Pour activer le HTTPS dans un domaine personnalisé, dans Configuration, saisissez `Domaines` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Domaines**. Modifiez le domaine personnalisé. Dans la page Détails du domaine, choisissez une option HTTPS différente de **Salesforce sert le domaine sur HTTP sans prise en charge de l'accès HTTPS**, puis sélectionnez **Activer les en-têtes Strict Transport Security**. Enregistrez vos modifications.

Pour les sites Salesforce et Experience Cloud qui n'ont pas servi un domaine personnalisé, nous recommandons de mettre à niveau toutes les requêtes de ces domaines vers HTTPS. Dans Configuration, saisissez `Sites` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Sites**. Cliquez sur l'étiquette du site, puis sur **Modifier**. Dans la page Détails du site, sélectionnez **Demander des connexions sécurisées (HTTPS)** et **Mettre à niveau toutes les requêtes vers HTTPS**. Enregistrez vos modifications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Notes de publication de Winter '21 : Demander le protocole Sécuriser les connexions HTTPS (mise à jour automatiquement appliquée)

Déploiement d'un Mon domaine (mise à jour déjà publiée)

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. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '21.

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. Toutes les organisations de production créées dans Winter '21 ou version supérieure reçoivent par défaut un Mon domaine.

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 pour pouvoir définir une stratégie de connexion personnalisée qui détermine comment les utilisateurs sont authentifiés., configurer l'authentification unique (SSO) avec des fournisseurs externes et utiliser des services plus récents tels que Customer 360 Data Manager. 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 dans Winter '22, 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 après sa configuration.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Notes de publication de Summer '20 : Déployer un Mon domaine (mise à jour)

Mises à jour de version

Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour retirée)

Cette mise à jour a été retirée. Pour retirer les noms d'instance de vos URL, utilisez des domaines avancés.

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 été retirée et n'est plus affichée dans la page Mise à jour de version dans la Configuration.

Pourquoi : Un nom d'instance identifie l'emplacement où votre organisation Salesforce est hébergée. Dans les organisations qui ont déployé un Mon domaine, cette mise à jour de version retire les noms d'instance de plusieurs URL. Les URL sont ainsi plus courtes et plus faciles à mémoriser pour les utilisateurs. Suite à la publication initiale de cette mise à jour de version, plusieurs navigateurs et systèmes d'exploitation ont mis à jour leurs exigences en URL. Les domaines avancés fournissent la norme la plus récente aux URL de votre organisation Salesforce.

Comment : pour retirer les noms d'instance des URL de votre organisation et respecter les toutes dernières exigences en navigateur, activez les domaines avancés.

Pour activer ou désactiver les modifications d'URL précédemment contrôlées par cette mise à jour de version, utilisez le nouveau champ Paramètres de Mon domaine : Retirer des noms d'instance de Visualforce, du Générateur d'expérience, de Site.com Studio et des URL de fichier de contenu. Pour accéder au nouveau champ, dans Configuration, saisissez `Mon domaine` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mon domaine**. Sous Détails Mon domaine, cliquez sur **Modifier**.

Remarque: Lorsque le nom d'instance est retiré de vos URL, vos noms d'hôte changent. Pour plus d'informations, consultez Formats d'URL Mon domaine dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes de publication de Winter '21 : Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu

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

Salesforce Shield

L'application Event Monitoring offre de nouveaux jeux de données qui facilitent l'analyse de l'utilisation dans Salesforce. La Surveillance des événements en temps réel prend désormais en charge la configuration automatisée par programmation avec l'API de métadonnées. Les types d'événement Lightning contiennent un champ CLIENT_GEO qui aide à localiser les requêtes de navigateur client. Shield Platform Encryption prend désormais en charge le champ Énoncé dans l'objet Suggestion d'énoncé. Vous pouvez également synchroniser plus rapidement et plus efficacement des volumes d'enregistrements importants avec vos politiques de cryptage.

DANS CETTE SECTION :

Shield Platform Encryption

Ajoutez une couche de sécurité aux données éventuellement confidentielles utilisées pour entraîner les robots. Vous pouvez désormais crypter le champ Énoncé dans l'objet Suggestion d'énoncé. Le service de cryptage en arrière-plan synchronise également les volumes d'enregistrements importants plus rapidement et plus efficacement.

Surveillance des événements

Vous pouvez désormais analyser plus de données avec les nouveaux jeux de données disponibles dans l'application Event Monitoring Analytics. Vous pouvez automatiser la configuration de la Surveillance des événements en temps réel avec l'API de métadonnées. Localisez les utilisateurs dans tous les types d'événement Lightning avec le nouveau champ CLIENT_GEO. Utilisez le nouveau filtre UserId dans des requêtes ReportEvent pour examiner l'activité des utilisateurs (bêta).

Shield Platform Encryption

Ajoutez une couche de sécurité aux données éventuellement confidentielles utilisées pour entraîner les robots. Vous pouvez désormais crypter le champ Énoncé dans l'objet Suggestion d'énoncé. Le service de cryptage en arrière-plan synchronise également les volumes d'enregistrements importants plus rapidement et plus efficacement.

DANS CETTE SECTION :

Cryptage des données d'énoncés pour les robots

Si vous utilisez des robots pour aider les clients à obtenir les meilleurs résultats possible, vous pouvez désormais crypter les données potentiellement confidentielles utilisées pour entraîner les robots. Le cryptage des données du champ Énoncé dans l'objet Suggestion d'énoncé peut aider à atteindre vos exigences de conformité HIPPA. Pour obtenir les meilleurs résultats de recommandation possibles, utilisez le schéma de cryptage déterministe sensible à la casse.

Accélération du chiffrement de données supplémentaires avec le cryptage en arrière-plan

Shield Platform Encryption a optimisé le service de cryptage en arrière-plan afin de synchroniser plus efficacement un plus grand nombre d'enregistrements. Les processus de synchronisation que vous lancez depuis la page Statistiques de cryptage ont été accélérés. Les clients qui ont des volumes de données importants bénéficient désormais d'une expérience de Support client Salesforce plus rapide. Reprenez votre activité grâce à de nouvelles opérations qui synchronisent plus vite quatre fois plus d'enregistrements.

Cryptage des données d'énoncés pour les robots

Si vous utilisez des robots pour aider les clients à obtenir les meilleurs résultats possible, vous pouvez désormais crypter les données potentiellement confidentielles utilisées pour entraîner les robots. Le cryptage des données du champ Énoncé dans l'objet Suggestion d'énoncé peut aider à atteindre vos exigences de conformité HIPPA. Pour obtenir les meilleurs résultats de recommandation possibles, utilisez le schéma de cryptage déterministe sensible à la casse.

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 Shield Platform Encryption et Service Cloud avec le Chat sont activés.

Comment : Dans la page Politique de cryptage, dans la Configuration, cliquez sur **Crypter les champs**. Cliquez ensuite sur **Modifier**, puis cliquez sur le champ Énoncé. Ce champ prend en charge uniquement le schéma de cryptage déterministe insensible à la casse. Vous pouvez utiliser le service de cryptage en arrière-plan pour chiffrer les données de champ existantes. Les tâches normales de gestion du cache suppriment les données du champ Énoncé en moyenne tous les sept jours.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Sécurité accrue avec Shield Platform Encryption pour les robots Einstein

Accélération du chiffrement de données supplémentaires avec le cryptage en arrière-plan

Shield Platform Encryption a optimisé le service de cryptage en arrière-plan afin de synchroniser plus efficacement un plus grand nombre d'enregistrements. Les processus de synchronisation que vous lancez depuis la page Statistiques de cryptage ont été accélérés. Les clients qui ont des volumes de données importants bénéficient désormais d'une expérience de Support client Salesforce plus rapide. Reprenez votre activité grâce à de nouvelles opérations qui synchronisent plus vite quatre fois plus d'enregistrements.

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

Surveillance des événements

Vous pouvez désormais analyser plus de données avec les nouveaux jeux de données disponibles dans l'application Event Monitoring Analytics. Vous pouvez automatiser la configuration de la Surveillance des événements en temps réel avec l'API de métadonnées. Localisez les utilisateurs dans tous les types d'événement Lightning avec le nouveau champ CLIENT_GEO. Utilisez le nouveau filtre UserId dans des requêtes ReportEvent pour examiner l'activité des utilisateurs (bêta).

DANS CETTE SECTION :

Analyse d'événements supplémentaires dans l'application Event Monitoring Analytics

L'application Event Monitoring Analytics a gagné en convivialité avec plus de données d'événements. Les nouveaux jeux de données d'événements permettent d'analyser plus de données d'utilisation d'API et de données Apex dans l'application Analytics sans charger les jeux de données manuellement ou via l'API Données externes Analytics.

Modification des réponses par défaut dans l'assistant de configuration de l'application Analytics

Lorsque vous créez une application Event Monitoring Analytics en utilisant l'assistant Personnaliser dans Analytics Studio, le paramètre par défaut est désormais Non pour chaque jeu de données sélectionné à inclure dans votre application. Auparavant, le paramètre par défaut était Oui pour tous les jeux de données. Ils étaient tous inclus sauf s'ils étaient explicitement définis sur Non.

Automatisation de la configuration de la Surveillance des événements en temps réel avec l'API de métadonnées

Vous pouvez désormais activer et désactiver la diffusion en continu et le stockage de tous les Événements en temps réel en utilisant l'API de métadonnées afin d'automatiser la configuration de la Surveillance des événements en temps réel. Auparavant, vous utilisiez uniquement l'interface utilisateur pour activer ou désactiver la diffusion en continu et le stockage d'événements individuels.

Localisation des utilisateurs dans tous les types d'événement Lightning

Utilisez le nouveau champ CLIENT_GEO pour localiser le pays et la région des requêtes depuis le navigateur client. Le champ CLIENT_GEO est disponible dans tous les types d'événement Lightning : Erreur Lightning, Interaction Lightning, Vue de page Lightning et Performance Lightning. En tant qu'administrateur, vous pouvez surveiller les performances de vos pages Lightning par pays pour optimiser l'expérience Salesforce de vos utilisateurs et améliorer votre workflow métier.

Récupération d'informations sur les événements Commerce dans EventLogFile

Le nouveau type d'événement One Commerce Usage dans l'objet EventLogFile capture des informations sur votre instance Commerce. Utilisez ce nouvel événement pour analyser la santé de vos services et identifier les problèmes potentiels.

Suivi des fournisseurs d'identité pour les requêtes d'authentification

Le big object `IdentityProviderEventStore` est désormais disponible pour suivre les événements de requête d'authentification d'un autre fournisseur d'application. Vous pouvez également l'utiliser pour suivre les réponses SAML sortantes lorsque Salesforce agit en tant que fournisseur d'identité.

Obtention d'informations sur les requêtes de composants Lightning dans EventLogFile

Le nouveau type d'événement Aura Request dans l'objet `EventLogFile` capture des informations sur les requêtes à des méthodes Apex depuis des composants Aura ou Web Lightning. Utilisez ce nouvel événement pour analyser les performances et identifier les problèmes potentiels. Vous pouvez par exemple évaluer le temps de réponse ou identifier l'URI d'une requête échouée.

Analyse d'événements supplémentaires dans l'application Event Monitoring Analytics

L'application Event Monitoring Analytics a gagné en convivialité avec plus de données d'événements. Les nouveaux jeux de données d'événements permettent d'analyser plus de données d'utilisation d'API et de données Apex dans l'application Analytics sans charger les jeux de données manuellement ou via l'API Données externes Analytics.

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.

Pourquoi : vous pouvez par exemple créer une perspective dans votre application Analytics avec des données du jeu Appel externe Apex, qui indique le nombre de requêtes d'appel Apex que votre organisation a exécutés hier. Vous pouvez également consulter le temps moyen de vos requêtes d'appel externe du mois dernier.

Comment : créez une application Event Monitoring Analytics ou mettez à niveau votre application existante pour bénéficier de ces nouveaux jeux de données :

- Appel externe Apex : détails sur les appels externes (requêtes externes) durant l'exécution de code Apex
- API REST Apex : capture des informations sur chaque requête d'API REST Apex
- SOAP Apex : détails sur les appels d'API Services Web
- Déclencheur Apex : détails sur les déclencheurs activés dans une organisation
- API de transfert en masse : détails sur les requêtes d'API de transfert en masse
- Limite Apex en exécutions longues concurrentes : informations sur les requêtes Apex longues concurrentes dans votre organisation, que Salesforce a arrêtées après avoir atteint les limites en requêtes concurrentes de votre organisation
- Vue d'article Knowledge : activité des utilisateurs avec votre base de connaissances Knowledge
- Recherche : détails sur les requêtes de recherche des utilisateurs
- Clic dans les recherches : détails sur l'interaction des utilisateurs avec les résultats de recherche

- Téléchargement Wave : téléchargements effectués à partir d'explorations de perspective et de widgets de tableau de bord

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Mise à niveau de l'application Event Monitoring Analytics
Object Reference : Apex Callout Event Type
Object Reference : Apex REST API Event Type
Object Reference : Apex SOAP Event Type
Object Reference : Apex Trigger Event Type
Object Reference : Bulk API Event Type
Object Reference : Concurrent Long-Running Apex Limit Event Type
Object Reference : Knowledge Article View Event Type
Object Reference : Search Event Type
Object Reference : Search Click Event Type
Object Reference : Wave Download Event Type

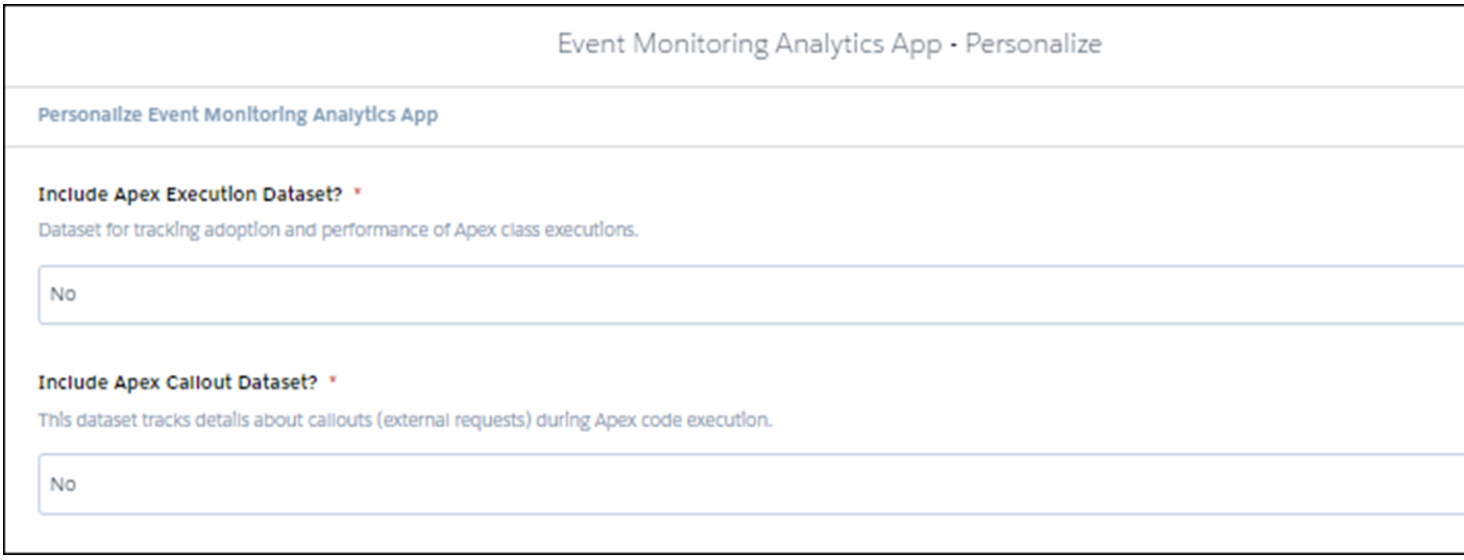
Modification des réponses par défaut dans l'assistant de configuration de l'application Analytics

Lorsque vous créez une application Event Monitoring Analytics en utilisant l'assistant Personnaliser dans Analytics Studio, le paramètre par défaut est désormais Non pour chaque jeu de données sélectionné à inclure dans votre application. Auparavant, le paramètre par défaut était Oui pour tous les jeux de données. Ils étaient tous inclus sauf s'ils étaient explicitement définis sur Non.

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 : dans la liste déroulante sous le jeu de données, choisissez **Oui** pour chaque jeu de données que vous souhaitez ajouter à votre application, puis spécifiez le nombre de jours de données à inclure.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création et partage de l'application Event Monitoring Analytics (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Automatisation de la configuration de la Surveillance des événements en temps réel avec l'API de métadonnées

Vous pouvez désormais activer et désactiver la diffusion en continu et le stockage de tous les Événements en temps réel en utilisant l'API de métadonnées afin d'automatiser la configuration de la Surveillance des événements en temps réel. Auparavant, vous utilisiez uniquement l'interface utilisateur pour activer ou désactiver la diffusion en continu et le stockage d'événements individuels.

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.

Pourquoi : lorsque vous utilisez l'interface utilisateur pour définir vos préférences en diffusion en continu et en stockage, vous modifiez un seul élément à la fois. Avec l'API de métadonnées, vous pouvez modifier par programmation plusieurs éléments en même temps.

Comment : utilisez le fichier manifest `package.xml` pour récupérer les paramètres actuels de tous vos événements en temps réel. utilisez le fichier `RealtimeEvent.settings` pour activer ou désactiver les modifications d'autant d'événements en temps réel que vous souhaitez.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Metadata API Developer Guide : Sample package.xml Manifest Files (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Metadata API Developer Guide : Deploying and Retrieving Metadata (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Localisation des utilisateurs dans tous les types d'événement Lightning

Utilisez le nouveau champ CLIENT_GEO pour localiser le pays et la région des requêtes depuis le navigateur client. Le champ CLIENT_GEO est disponible dans tous les types d'événement Lightning : Erreur Lightning, Interaction Lightning, Vue de page Lightning et Performance Lightning. En tant qu'administrateur, vous pouvez surveiller les performances de vos pages Lightning par pays pour optimiser l'expérience Salesforce de vos utilisateurs et améliorer votre workflow métier.

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

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté un abonnement Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaire et qui utilisent les données d'objet EventLogFile pour surveiller les événements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

SOAP API Developer Guide : Lightning Error Event Type (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

SOAP API Developer Guide : Lightning Interaction Event Type (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

SOAP API Developer Guide : Lightning Page View Event Type (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

SOAP API Developer Guide : Lightning Performance Event Type (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Récupération d'informations sur les événements Commerce dans EventLogFile

Le nouveau type d'événement One Commerce Usage dans l'objet EventLogFile capture des informations sur votre instance Commerce. Utilisez ce nouvel événement pour analyser la santé de vos services et identifier les problèmes potentiels.

Où : cette modification s'applique aux éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Cet événement est disponible dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires et qui utilisent EventLogFile pour surveiller les événements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Object Reference : One Commerce Usage Event Type

Suivi des fournisseurs d'identité pour les requêtes d'authentification

Le big object `IdentityProviderEventStore` est désormais disponible pour suivre les événements de requête d'authentification d'un autre fournisseur d'application. Vous pouvez également l'utiliser pour suivre les réponses SAML sortantes lorsque Salesforce agit en tant que fournisseur d'identité.

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

Qui : disponible pour les clients qui ont acheté un abonnement Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaire et qui utilisent les données d'objet EventLogFile pour surveiller les événements.

Comment : activez le stockage de l'événement dans le Gestionnaire d'événements. Accédez ensuite à l'événement avec une requête SOQL.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Platform Events Developer Guide : Real-Time Event Monitoring Objects (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Obtention d'informations sur les requêtes de composants Lightning dans EventLogFile

Le nouveau type d'événement Aura Request dans l'objet `EventLogFile` capture des informations sur les requêtes à des méthodes Apex depuis des composants Aura ou Web Lightning. Utilisez ce nouvel événement pour analyser les performances et identifier les problèmes potentiels. Vous pouvez par exemple évaluer le temps de réponse ou identifier l'URI d'une requête échouée.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer. Cet événement est disponible dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Qui : la surveillance des événements est disponible pour les clients qui ont acheté des abonnements Salesforce Shield ou Salesforce Event Monitoring supplémentaires et qui utilisent EventLogFile pour surveiller les événements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Object Reference : Aura Request Event Type

Centre de sécurité

Le Centre de sécurité offre de nouvelles méthodes pratiques pour examiner les données de sécurité. Les pages de détail présentent des graphiques optimisés qui facilitent le suivi des modifications. Vous pouvez désormais mettre à jour les données des métriques à la demande au lieu d'attendre les mises à jour d'application planifiées quotidiennes. Vous pouvez afficher un graphique de tendance Scores de contrôle d'intégrité moyens sur 30 jours, plus six mois d'informations historiques de Contrôle d'intégrité, directement depuis l'application. Tous ces détails supplémentaires permettent de répondre proactivement aux modifications et aux paramètres qui se rapportent aux données clients confidentielles.

DANS CETTE SECTION :

Mise à jour à la demande des données des métriques

Il n'est plus nécessaire d'attendre la mise à jour quotidienne du Centre de sécurité pour consulter les toutes dernières données des métriques. Vous pouvez désormais mettre à jour des métriques individuelles à la demande. Les mises à jour des métriques à la demande renvoient les toutes dernières informations permettant de prendre des décisions informées. Elles facilitent également le suivi des situations qui évoluent rapidement.

Affichage des détails historiques du contrôle d'intégrité dans le Centre de sécurité

Vous pouvez désormais accéder à davantage de données de Contrôle d'intégrité de sécurité dans l'application Centre de sécurité. La page de détail Contrôle d'intégrité de sécurité présente un nouveau graphique de tendance qui permet de calculer les scores moyens de Contrôle d'intégrité de tous les locataires connectés au fil du temps. Vous pouvez afficher les six derniers mois de données du Contrôle d'intégrité directement dans le Centre de sécurité, pour un gain de clics et de temps.

Mise en évidence des modifications avec des graphiques de page de détail améliorés

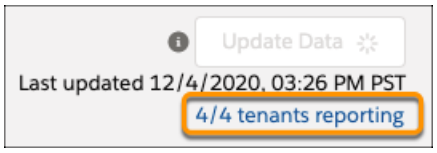
Le nouveau plan du graphique Modifications quotidiennes montre plus clairement l'évolution des métriques par jour. Vous pouvez désormais suivre aisément les modifications sur des jours spécifiques.

Mise à jour à la demande des données des métriques

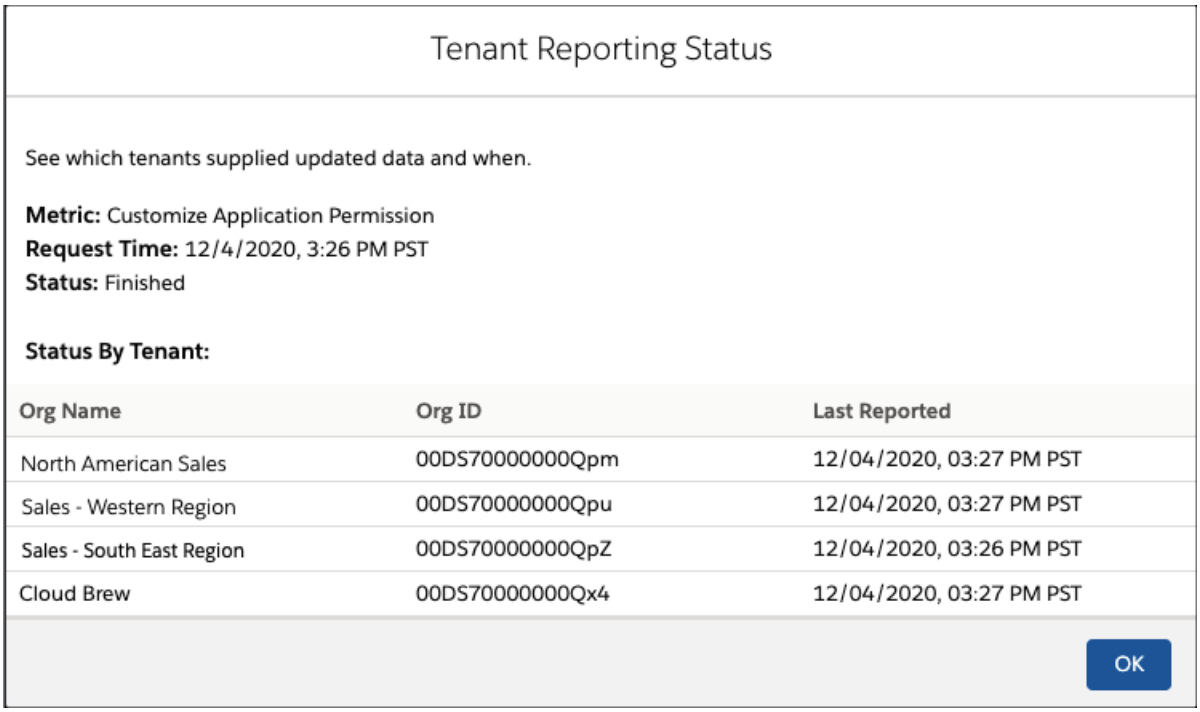
Il n'est plus nécessaire d'attendre la mise à jour quotidienne du Centre de sécurité pour consulter les toutes dernières données des métriques. Vous pouvez désormais mettre à jour des métriques individuelles à la demande. Les mises à jour des métriques à la demande renvoient les toutes dernières informations permettant de prendre des décisions informées. Elles facilitent également le suivi des situations qui évoluent rapidement.

Où : le Centre de sécurité est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer en tant qu'abonnement complémentaire. Il n'est pas disponible dans Government Cloud ni Government Cloud Plus.

Comment : dans la page de détail d'une métrique, cliquez sur **Mettre à jour les données**. Les lignes de statut indiquent la dernière mise à jour de vos métriques et le nombre de locataires renvoyant des données mises à jour.



À tout moment pendant la mise à jour, vous pouvez cliquer sur le lien **locataires sur n répondent** pour afficher la liste des locataires connectés et la date à laquelle ils ont renvoyé les toutes dernières données.



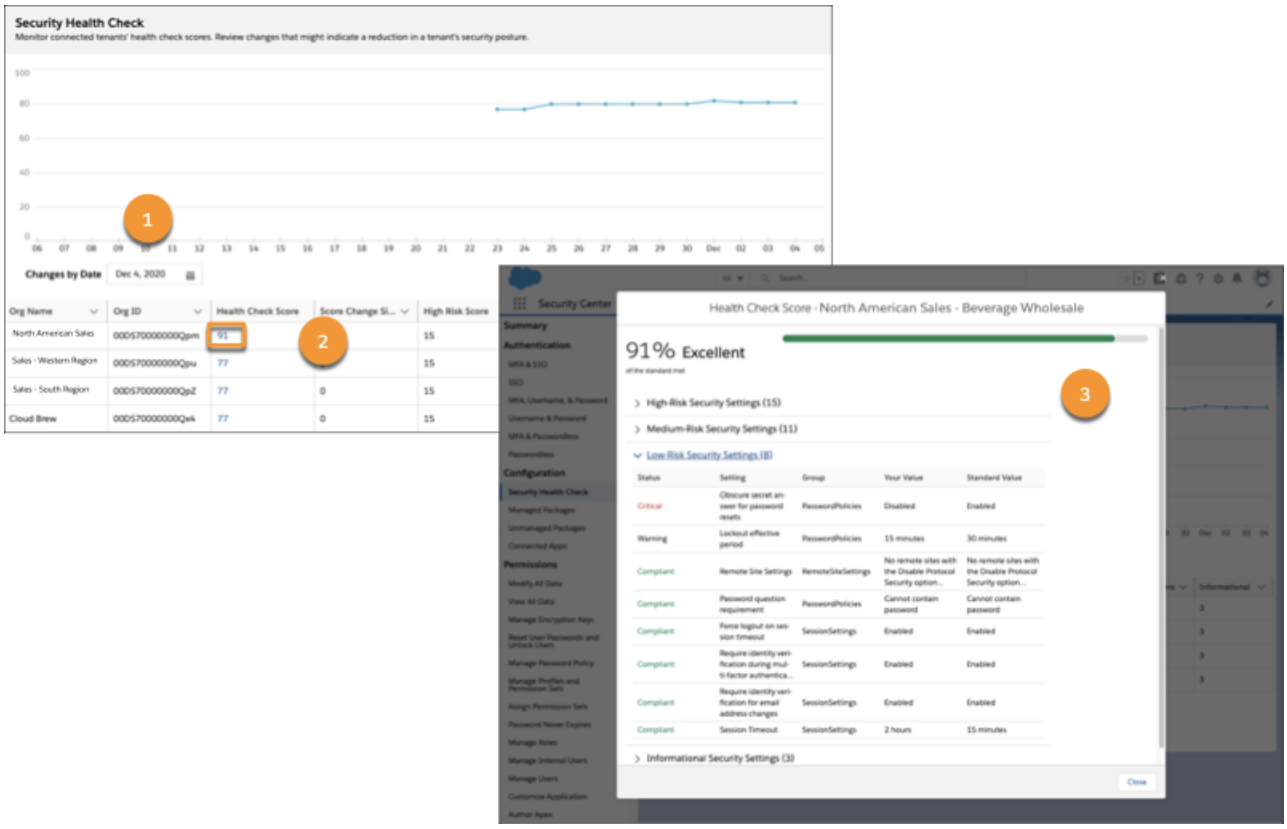
Lorsque la mise à jour est terminée, actualisez la page pour afficher les données mises à jour dans la page de détail. La mise à jour à la demande des données des métriques est disponible pour toutes les métriques, à l'exception du Contrôle d'intégrité de sécurité. Vous pouvez mettre à jour les données des métriques une fois par heure.

Affichage des détails historiques du contrôle d'intégrité dans le Centre de sécurité

Vous pouvez désormais accéder à davantage de données de Contrôle d'intégrité de sécurité dans l'application Centre de sécurité. La page de détail Contrôle d'intégrité de sécurité présente un nouveau graphique de tendance qui permet de calculer les scores moyens de Contrôle d'intégrité de tous les locataires connectés au fil du temps. Vous pouvez afficher les six derniers mois de données du Contrôle d'intégrité directement dans le Centre de sécurité, pour un gain de clics et de temps.

Où : le Centre de sécurité est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer en tant qu'abonnement complémentaire. Il n'est pas disponible dans Government Cloud ni Government Cloud Plus.

Comment : dans le Centre de sécurité, sélectionnez la catégorie Configuration, puis cliquez sur **Contrôle d'intégrité de sécurité**. Le graphique Tendance en haut de la page affiche le Score de contrôle d'intégrité moyen quotidien de tous les locataires connectés. Pour consulter les paramètres de Contrôle d'intégrité d'un locataire spécifique un jour donné, saisissez une date dans le sélecteur (1). Sélectionnez une valeur dans la colonne Score de contrôle d'intégrité (2), puis examinez les paramètres de Contrôle d'intégrité de ce jour pour ce locataire (3). Les informations historiques de Contrôle d'intégrité de sécurité sont disponibles sur les six derniers mois.



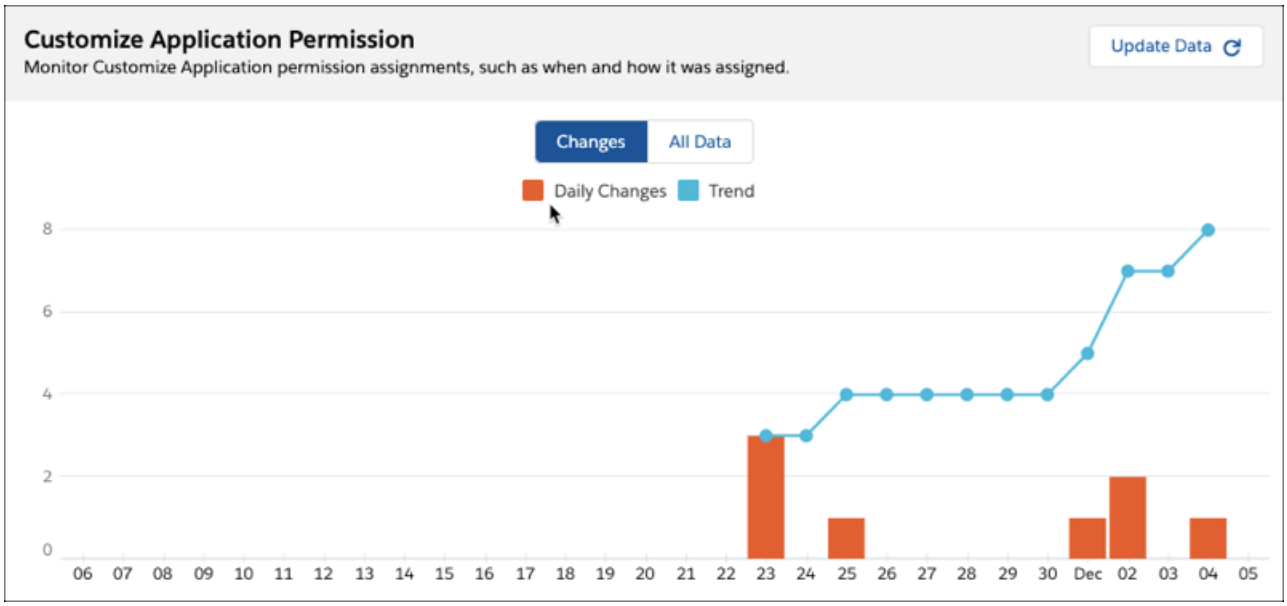
Mise en évidence des modifications avec des graphiques de page de détail améliorés

Le nouveau plan du graphique Modifications quotidiennes montre plus clairement l'évolution des métriques par jour. Vous pouvez désormais suivre aisément les modifications sur des jours spécifiques.

Où : le Centre de sécurité est disponible dans les éditions Enterprise, Performance, Unlimited et Developer en tant qu'abonnement complémentaire. Il n'est pas disponible dans Government Cloud ni Government Cloud Plus.

Pourquoi : la vue Modifications quotidiennes est pratique lorsque les ajouts et les retraits sont identiques pour une métrique, laissant le nombre total quotidien inchangé. Par exemple, un administrateur installe cinq packages non gérés et retire cinq autres packages non gérés le même jour. Le nombre total de packages non gérés n'a pas changé depuis la veille. Le plan Modifications quotidiennes montre ces installations et ces retraits, qui peuvent être examinés de plus près si nécessaire.

Comment : la vue Modifications quotidiennes est disponible pour toutes les métriques de la catégorie Autorisations et dans toutes les métriques de Configuration, à l'exception du Contrôle d'intégrité de sécurité. Les Modifications quotidiennes sont automatiquement activées. Vous pouvez masquer et réafficher les graphiques Modifications quotidiennes et Tendance en cliquant sur les cases correspondantes.



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.

DANS CETTE SECTION :

Customer 360 Audiences

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

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.

Customer 360 Identity

Identité pour les clients et les partenaires porte un nouveau nom : Customer 360 Identity. Nous avons également reporté la mise à jour de version qui nécessite une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients Experience Cloud changent leur adresse e-mail.

Centre de confidentialité Customer 360

Utilisez le Journal de portabilité pour examiner comment votre organisation respecte les demandes d'accès aux données de la personne concernée. Notez que les données des clients sont sécurisées avec la suppression automatique des fichiers de portabilité dans le Centre de confidentialité Customer 360. Soumettez une requête PATCH à l'API Consent Write pour mettre simultanément à jour le contenu de plusieurs enregistrements.

Customer 360 Audiences

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.

DANS CETTE SECTION :

Découverte des nouveautés dans Customer 360 Audiences

Consultez les toutes dernières fonctionnalités et mises à jour de Customer 360 Audiences dans : Notes de publication de Customer 360 Audiences.

Découverte des nouveautés dans Customer 360 Audiences

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

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.

DANS CETTE SECTION :

Découverte des nouveautés dans Customer 360 Data Manager

Consultez les toutes dernières fonctionnalités et mises à jour de Customer 360 Data Manager dans les Notes de publication de Customer 360 Data Manager.

Découverte des nouveautés dans Customer 360 Data Manager

Consultez les toutes dernières fonctionnalités et mises à jour de Customer 360 Data Manager dans les Notes de publication de Customer 360 Data Manager.

Customer 360 Identity

Identité pour les clients et les partenaires porte un nouveau nom : Customer 360 Identity. Nous avons également reporté la mise à jour de version qui nécessite une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients Experience Cloud changent leur adresse e-mail.

DANS CETTE SECTION :

Identité pour les clients et les partenaires renommée en Customer 360 Identity

Identité pour les clients et les partenaires porte un nouveau nom qui reflète notre volonté de vous apporter une source de preuve unique. Découvrez Customer 360 Identity, qui offre les mêmes fonctionnalités d'identité que vous connaissez et appréciez. Pour plus d'informations sur l'identité dans votre organisation Salesforce, vous pouvez accéder à la documentation en cliquant sur la vignette Identification de vos utilisateurs et gestion de l'accès dans help.salesforce.com.

Demander une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients de Experience Cloud changent leur adresse e-mail (mise à jour reportée)
Cette mise à jour est reportée à la version Summer ’21. Son activation (application) automatique était prévue dans Spring '21. Cette mise à jour de sécurité nécessite que les utilisateurs externes confirment la modification de leur adresse e-mail de communauté.

Identité pour les clients et les partenaires renommée en Customer 360 Identity

Identité pour les clients et les partenaires porte un nouveau nom qui reflète notre volonté de vous apporter une source de preuve unique. Découvrez Customer 360 Identity, qui offre les mêmes fonctionnalités d'identité que vous connaissez et appréciez. Pour plus d'informations sur l'identité dans votre organisation Salesforce, vous pouvez accéder à la documentation en cliquant sur la vignette Identification de vos utilisateurs et gestion de l’accès dans help.salesforce.com.

Demander une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients de Experience Cloud changent leur adresse e-mail (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer ’21. Son activation (application) automatique était prévue dans Spring '21. 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 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 mise à jour de version s'applique à tous les sites du Générateur d'expérience.

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.

Centre de confidentialité Customer 360

Utilisez le Journal de portabilité pour examiner comment votre organisation respecte les demandes d'accès aux données de la personne concernée. Notez que les données des clients sont sécurisées avec la suppression automatique des fichiers de portabilité dans le Centre de confidentialité Customer 360. Soumettez une requête PATCH à l'API Consent Write pour mettre simultanément à jour le contenu de plusieurs enregistrements.

DANS CETTE SECTION :

Surveillance du Respect des demandes d'accès aux données de la personne concernée avec le journal de portabilité
Assurez-vous que votre organisation Salesforce respecte chaque demande d'accès aux données personnelles de clients conformément aux lois relatives à la conformité des données. Utilisez le Journal de portabilité du Centre de confidentialité Customer 360 pour afficher un historique de toutes les politiques de portabilité exécutées dans votre organisation. Personnalisez le journal pour afficher les informations que vous souhaitez consulter, par exemple l'exécution terminée d'une politique ou le téléchargement par votre client de son fichier de portabilité.

Changement de comportement dans Centre de confidentialité Customer 360 : suppression automatique des fichiers de portabilité de plus de 60 jours
Salesforce protège vos données client en supprimant automatiquement les fichiers de portabilité 60 jours après leur génération. L'administrateur qui soumet la requête est averti par e-mail sept jours avant l'expiration des fichiers.

Synchronisation des données de consentement à travers plusieurs enregistrements
Une nouvelle ressource API REST est désormais globalement disponible pour les requêtes Consent Write.

Surveillance du Respect des demandes d'accès aux données de la personne concernée avec le journal de portabilité

Assurez-vous que votre organisation Salesforce respecte chaque demande d'accès aux données personnelles de clients conformément aux lois relatives à la conformité des données. Utilisez le Journal de portabilité du Centre de confidentialité Customer 360 pour afficher un historique de toutes les politiques de portabilité exécutées dans votre organisation. Personnalisez le journal pour afficher les informations que vous souhaitez consulter, par exemple l'exécution terminée d'une politique ou le téléchargement par votre client de son fichier de portabilité.

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 dans le Centre de confidentialité Customer 360, l'autorisation Exécuter les politiques d'accès aux données de la personne concernée est requise.

Comment : dans Configuration, saisissez `Centre de confidentialité Customer 360` dans la case Recherche rapide, puis cliquez sur **Journal de portabilité**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Affichage du journal de portabilité (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Changement de comportement dans Centre de confidentialité Customer 360 : suppression automatique des fichiers de portabilité de plus de 60 jours

Salesforce protège vos données client en supprimant automatiquement les fichiers de portabilité 60 jours après leur génération. L'administrateur qui soumet la requête est averti par e-mail sept jours avant l'expiration des fichiers.

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 dans le Centre de confidentialité Customer 360, l'autorisation Exécuter les politiques d'accès aux données de la personne concernée est requise.

Synchronisation des données de consentement à travers plusieurs enregistrements

Une nouvelle ressource API REST est désormais globalement disponible pour les requêtes Consent Write.

Où : ce lancement s'applique aux éditions Professional (avec l'accès API activé), Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Pourquoi : soumettez une requête PATCH dans l'API Consent Write API pour mettre à jour ou écrire le consentement simultanément pour des enregistrements qui ont une relation de référence ou qui partagent une adresse e-mail. Si vous utilisez Customer 360 Audiences, vous pouvez créer automatiquement un enregistrement Individu et lui connecter plusieurs enregistrements associés. Cette API simplifie la création et la gestion des enregistrements de consentement pour les objets suivants :

- Contact
- ContactPointTypeConsent
- DataUsePurpose
- Individual
- Lead

- PersonAccount
- User

Comment : utilisez la nouvelle ressource `/consent/action`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce REST API Developer Guide : Consent Write (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Déploiement

Pour utiliser l'outil de migration Ant version 51.0, installez la version 11 ou supérieure de Java.

DANS CETTE SECTION :

Composants nouveaux et modifiés pour les ensembles de modifications
Les composants disponibles pour un ensemble de modifications varient en fonction de l'édition. Ces composants sont désormais disponibles pour les ensembles de modifications.

Java version 11 ou supérieure requise pour l'outil de migration Ant
L'outil de migration Ant version 51.0 et supérieure Sping '21 nécessite la version 11 ou supérieure de Java. Les versions antérieures de l'outil de migration Ant continuent de prendre en charge Java version 7 ou supérieure.

Composants nouveaux et modifiés pour les ensembles de modifications

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

Configuration de l'abonné à l'événement de plate-forme
Représente les paramètres de l'utilisateur actif et de la taille de lot pour un déclencheur Apex d'événement de plate-forme.

Modèle Discovery
Représente un modèle Einstein Discovery déployé. Pour plus d'informations, consultez Empaquetage, promotion et distribution de vos prédictions à la page 370.

Prédiction Discovery
Représente une définition de prédiction Einstein Discovery déployée qui contient un ou plusieurs modèles Einstein Discovery. Pour plus d'informations, consultez Empaquetage, promotion et distribution de vos prédictions à la page 370.

Java version 11 ou supérieure requise pour l'outil de migration Ant

L'outil de migration Ant version 51.0 et supérieure Sping '21 nécessite la version 11 ou supérieure de Java. Les versions antérieures de l'outil de migration Ant continuent de prendre en charge Java version 7 ou supérieure.

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

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.

DANS CETTE SECTION :

Composants Lightning

Personnalisation du comportement des marqueurs et de la carte dans le composant de base `lightning-map`

Création d'une action de composant Web Lightning (pilote)

Créez un composant Web Lightning (LWC) et utilisez-le en tant qu'action rapide. Dans vos pages, les actions de composant Web Lightning travaillent de concert avec les composants Lightning et les actions Visualforce. Les actions LWC offrent des avantages tels que la possibilité de personnaliser les en-têtes et les pieds de page, et créent des actions qui ne sont pas représentées dans l'interface utilisateur.

Einstein Vision et Language

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.

Fonctions Salesforce : extension de Salesforce avec des fonctions (bêta)

La fonctionnalité Fonctions Salesforce permet aux développeurs d'étendre Salesforce avec une logique métier personnalisée, flexible et évolutive, élaborée avec des langages de programmation de haut niveau et des composants open-source. Les Fonctions Salesforce réduisent les responsabilités de votre infrastructure, ce qui permet d'élaborer et d'intégrer des application FaaS (fonction en tant que service) en utilisant les langages et les outils de votre choix.

Visualforce

Une mise à jour de version continue empêche les appels de navigation d'API consécutifs dans les pages Visualforce. Une nouvelle mise à jour de version renforce la sécurité en appelant l'API Remoting Visualforce. Les deux mises à jour de version sont automatiquement appliquées dans Winter '22.

Apex

La fonctionnalité Finaliseurs de transaction est désormais en version bêta et prend en charge l'empaquetage. Utilisez des déclencheurs BatchApexErrorEvent pour surveiller les applications d'éditeur de logiciel (ISV). La fonctionnalité Éditeur de propriétés personnalisé pour les Actions invocables est désormais globalement disponible. La capacité Cache de la plate-forme est disponible pour les éditeurs de logiciels dans les organisations Developer Edition. Utilisez l'attribut d'annotation callout pour des actions invocables qui effectuent des appels externes. Les curseurs de requête ont été fortement optimisés afin d'améliorer les performances.

API

Certaines versions héritées des API seront retirées dans la version Summer '21.

Empaquetage

Testez les prochaines fonctionnalités de vos packages en spécifiant la version de publication du package. Essayez des packages dépendants de l'organisation, désormais globalement disponibles, afin de simplifier l'utilisation de packages déverrouillés lorsque les métadonnées de votre organisation sont difficiles à interpréter. Sécurisez la console de support des abonnés dans votre Organisation de gestion des licences en utilisant l'authentification multifacteur. Surveillez les opérations d'empaquetage avec de nouveaux champs d'API.

Organisations tests

Une organisation test est un environnement Salesforce configurable et dédié que vous pouvez rapidement transformer à de nombreuses fins. Nous complétons en permanence les nouvelles fonctionnalités configurables prises en charge.

Sandbox

Masquez vos données plus rapidement, contrôlez la configuration de votre masquage ou masquez de façon incrémentielle uniquement les nouvelles données ajoutées. Consultez la liste des modifications entre votre projet local et l'organisation avec le suivi de la source.

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.

Lightning Design System

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 présentons l'extension du support pour les hooks de style.

Partenaires AppExchange

Recueillez de nouvelles connaissances sur l'utilisation de code personnalisé Apex par vos abonnés avec AppExchange App Analytics. Soumettez votre solution pour un contrôle de sécurité, suivez la progression et consultez l'historique dans l'interface de contrôle de sécurité redessinée d'AppExchange.

Capture des données de modification

Enrichissez vos messages d'événement avec des champs et recevez des notifications de changement pour davantage d'objets.

Événements de plate-forme

Configurez un déclencheur d'événement de plate-forme pour remplacer l'utilisateur par défaut et la taille de lot.

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

Personnalisation du comportement des marqueurs et de la carte dans le composant de base `lightning-map`

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 :

Personnalisation des marqueurs et du comportement des contrôles de la carte dans le composant de base lightning-map

Vous pouvez définir librement la présentation et le comportement de votre carte. Personnalisez les emplacements de la carte pour utiliser votre image SVG à la place des marqueurs Google Maps standard, ou définissez un cercle, un rectangle ou un polygone ombré autour d'un emplacement. Modifiez ou désactivez le comportement de zoom et de glissé, ou désactivez tous les contrôles afin de créer une carte statique.

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.

Dépréciation des composants Aura dans l'espace de noms ui

Nous envisageons d'arrêter le support des composants dépréciés le 1er mai 2021.

Création d'éditeurs de propriétés personnalisées Flow Builder qui accèdent à des sorties automatiques

Les éditeurs de propriétés personnalisées peuvent accéder à des sorties automatiques, ce qui facilite l'utilisation en amont de valeurs de variable sous forme d'options de champ d'entrée dans un flux. Auparavant, les éditeurs de propriétés personnalisées pouvaient accéder uniquement aux valeurs que les administrateurs attribuaient manuellement à des variables de flux.

Mises à jour de version

Nous appliquons automatiquement deux mises à jour critiques et d'autres vont être activées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide

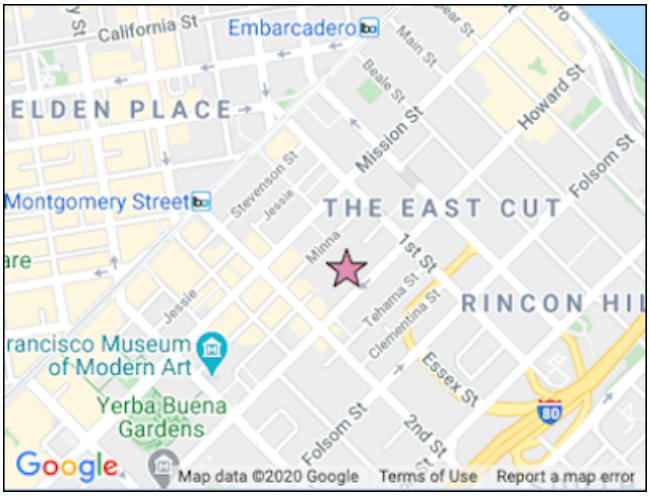
Lightning Aura Components Developer Guide

Personnalisation des marqueurs et du comportement des contrôles de la carte dans le composant de base `lightning-map`

Vous pouvez définir librement la présentation et le comportement de votre carte. Personnalisez les emplacements de la carte pour utiliser votre image SVG à la place des marqueurs Google Maps standard, ou définissez un cercle, un rectangle ou un polygone ombré autour d'un emplacement. Modifiez ou désactivez le comportement de zoom et de glissé, ou désactivez tous les contrôles afin de créer une carte statique.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, aux sites Experience Builder et à l'application mobile Salesforce.

Pourquoi : par exemple, vous souhaitez créer une simple carte de localisation pour montrer aux clients accéder à votre entreprise. Vous pouvez retirer le zoom et les boutons Carte | Satellite, désactiver le glissé et ajouter votre propre SVG pour utiliser une étoile en tant que marqueur.



Comment : dans votre composant, utilisez le nouvel attribut `options` pour spécifier les propriétés qui activent ou désactivent les contrôles d'interface utilisateur. Cet exemple utilise un objet `mapOptions` dans le code JavaScript du composant pour définir les valeurs des propriétés.

```
<template>
    <lightning-map
        map-markers={mapMarkers}
        options={mapOptions}
   ></lightning-map>
</template>
```

Dans `mapOptions`, définissez la propriété `disableDefaultUI`, qui désactive le zoom et retire les boutons Carte | Satellite. Pour désactiver la vue panoramique de la carte, définissez la propriété `draggable`.

Dans `mapMarkers`, ajoutez la propriété `mapIcon` à la définition du marqueur, puis spécifiez la propriété SVG `path` sur une étoile. Ajoutez les propriétés `fillColor` et `fillOpacity` pour définir la couleur et l'opacité de remplissage de l'image. Ajoutez la

propriété `strokeWeight` pour définir l'épaisseur de la ligne qui entoure l'image SVG. Vous pouvez également ajuster la taille de l'image en définissant la propriété `scale`.

```
import { LightningElement } from 'lwc';

export default class LightningExampleMapCustomMarker extends LightningElement {
    mapOptions = {
          'disableDefaultUI': true // when true disables Map|Satellite, +|- zoom buttons
          'draggable': false, // when false prevents panning by dragging on the map
        };

    mapMarkers = [
        {
            location: {
                City: 'San Francisco',
                Country: 'USA',
                PostalCode: '94105',
                State: 'CA',
                Street: '425 Mission St',
            },
            mapIcon : {
                path: 'M 125,5 155,90 245,90 175,145 200,230 125,180 50,230 75,145 5,90
95,90 z',
                fillColor: '#CF3476',
                fillOpacity: .5,
                strokeWeight: 1,
                scale: .10,
            }
       }
    ];
}
```

Les fonctionnalités de carte sont également disponibles dans le composant Aura `lightning:map` de base.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Documentation lightning-map
- Composants Web Lightning nouveaux et modifiés
- Composants Aura nouveaux et modifiés

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 dans vos tests d'interface utilisateur automatisés, tels que des localisateurs rompus. Pour consulter des conseils de résolution des problèmes, visitez le groupe Test Automation de la Trailblazers Community.

Dépréciation des composants Aura dans l'espace de noms `ui`

Nous envisageons d'arrêter le support des composants dépréciés 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 : Salesforce envisage d'arrêter le support des composants Aura dans l'espace de noms `ui` le 1er mai 2021. Vous pouvez continuer à utiliser ces composants au-delà 1er mai 2021, mais nous n'accepterons pas les requêtes de support associées après cette date. Nous avons initialement annoncé ce plan de dépréciation dans la version Winter '20.

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 les suivants.

`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`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Aura Components Developer Guide : Migrate Components from the UI Namespace

Création d'éditeurs de propriétés personnalisées Flow Builder qui accèdent à des sorties automatiques

Les éditeurs de propriétés personnalisées peuvent accéder à des sorties automatiques, ce qui facilite l'utilisation en amont de valeurs de variable sous forme d'options de champ d'entrée dans un flux. Auparavant, les éditeurs de propriétés personnalisées pouvaient accéder uniquement aux valeurs que les administrateurs attribuaient manuellement à des variables de flux.

Où : cette modification s'applique aux composants Web Lightning dans Lightning Experience.

Pourquoi : il n'est plus nécessaire d'inspecter et de décrire chaque élément d'un flux pour inclure en amont des variables dans des listes de sélection et d'autres champs d'entrée.

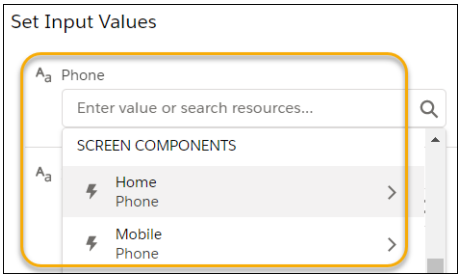
Comment : dans votre éditeur de propriétés personnalisées, exposez une propriété publique intitulée `automaticOutputVariables`. Lors de l'initialisation de l'éditeur de propriétés personnalisées ou de la modification de l'une de ses valeurs par l'administrateur, Flow Builder transmet les valeurs automatiquement stockées à `automaticOutputVariables`.

Écrivez une logique personnalisée afin d'afficher automatiquement les valeurs stockées sous forme d'options lorsqu'un administrateur définit une valeur pour un champ, tel qu'une zone de liste déroulante ou une liste de sélection.

```
// myCustomPropertyEditor.js
import { LightningElement, api } from 'lwc';
export default class MyCustomPropertyEditor extends LightningElement {
    @api automaticOutputVariables;
```

```
    //Insert custom logic.
}
```

Par exemple, cet éditeur de propriétés personnalisées reçoit une liste de champs de fusion de `automaticOutputVariables` et les affiche sous forme d'options d'entrée dans le champ Téléphone. Dans ce cas, les champs de fusion sont des composants Téléphone standard pour Domicile et Mobile.



La structure des données transmises dans l'éditeur de propriétés personnalisées via `automaticOutputVariables` décrit les valeurs automatiquement stockées. Dans notre exemple, le flux contient deux composants téléphone standard avec les noms d'API `Home` et `Mobile`. Ainsi, Flow Builder transmet ces données à l'éditeur de propriétés personnalisées.

```
    "Home":[
        {
            "apiName":"label",
            "dataType":"string",
            "description":"The label that appears above the phone field.",
            "hasDefaultValue":true,
            "isRequired":true,
            "label":"Label",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1,
            "defaultValue":"Home"
        },

        {
            "apiName":"pattern",
            "dataType":"string",
            "description":"To require the value to follow a specific pattern, use the
Inputs tab to set this attribute's value to a regular expression.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Pattern",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"placeholder",
            "dataType":"string",
           "description":"Text that appears in the field when it's empty. Use placeholder
 text to give users a hint about what to enter in the field.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Placeholder text",
```

```
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"readonly",
            "dataType":"boolean",
           "description":"Prevents the user from modifying the value, but not from copying
 it.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Read Only",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"required",
            "dataType":"boolean",
            "description":"Requires the user to enter a value.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Required",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"value",
            "dataType":"string",
            "description":"The value of the phone field. To pre-populate the field, use
the Inputs tab to set this attribute's value. To use the value elsewhere in your flow, use
 the Outputs tab to pass this attribute's value to a variable.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Value",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        }
    ]
    "Mobile":[
        {
            "apiName":"label",
            "dataType":"string",
            "description":"The label that appears above the phone field.",
            "hasDefaultValue":true,
            "isRequired":true,
            "label":"Label",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1,
            "defaultValue":"Mobile"
        },
```

```
        {
            "apiName":"pattern",
            "dataType":"string",
            "description":"To require the value to follow a specific pattern, use the
Inputs tab to set this attribute's value to a regular expression.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Pattern",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"placeholder",
            "dataType":"string",
           "description":"Text that appears in the field when it's empty. Use placeholder
 text to give users a hint about what to enter in the field.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Placeholder text",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"readonly",
            "dataType":"boolean",
          "description":"Prevents the user from modifying the value, but not from copying
 it.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Read Only",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"required",
            "dataType":"boolean",
            "description":"Requires the user to enter a value.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Required",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"value",
            "dataType":"string",
            "description":"The value of the phone field. To pre-populate the field, use
the Inputs tab to set this attribute's value. To use the value elsewhere in your flow, use
 the Outputs tab to pass this attribute's value to a variable.",
            "hasDefaultValue":false,
```

```
            "isRequired":false,
            "label":"Value",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        }
    ]
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Web Components Developer Guide : Develop Custom Property Editors for Flow Builder

Mises à jour de version

Nous appliquons automatiquement deux mises à jour critiques et d'autres vont être activées.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de with sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour automatiquement appliquée)

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.

Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour automatiquement appliquée)

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. Cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Spring '21.

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.

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

Cette mise à jour est reportée à la version Winter '22. 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.

Utilisation de `with sharing` pour des contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite (mise à jour automatiquement appliquée)

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, les sites de Générateur d'expérience 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, puis sélectionnez **Mises à jour de version**.
2. Recherchez Utiliser `with sharing` pour les contrôleurs Apex `@AuraEnabled` avec le partage implicite, puis cliquez sur **Afficher les détails** ou **Commencer**.

3. 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

Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour automatiquement appliquée)

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. Cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Spring '21.

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 a commencé 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.

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, puis sélectionnez **Mises à jour de version**.
2. Recherchez Désactiver l'accès aux méthodes de contrôleur non `globales` dans les packages gérés, puis cliquez sur **Afficher les détails** ou **Commencer**.
3. Testez le fonctionnement de vos composants Aura personnalisés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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, les sites de Générateur d'expérience 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, puis sélectionnez **Mises à jour de version**.
2. Recherchez « Appliquer les modificateurs d'accès dans les propriétés Apex du balisage de composant Lightning », puis cliquez sur **Afficher les détails** ou sur **Commencer**.
3. 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

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

Cette mise à jour est reportée à la version Winter ’22. 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 sites de Générateur d'expérience 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 Winter ’22. pour connaître 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

Création d'une action de composant Web Lightning (pilote)

Créez un composant Web Lightning (LWC) et utilisez-le en tant qu'action rapide. Dans vos pages, les actions de composant Web Lightning travaillent de concert avec les composants Lightning et les actions Visualforce. Les actions LWC offrent des avantages tels que la possibilité de personnaliser les en-têtes et les pieds de page, et créent des actions qui ne sont pas représentées dans l'interface utilisateur.

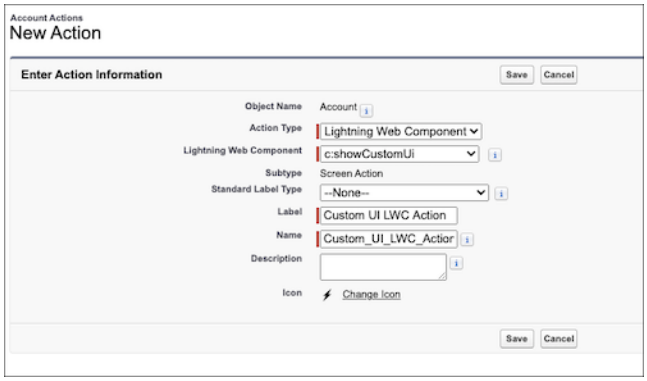
Remarque: Nous offrons les actions de composant Web Lightning via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Les actions de composant Web Lightning ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n’a pas annoncé leur 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.

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

Quand : cette fonctionnalité pilote est disponible avec la version Spring ’21.

Qui : disponible dans les organisations qui activent la fonctionnalité pilote.

Comment : créez un composant Web Lightning, puis une action rapide spécifique à un objet qui référence le composant Web Lightning.



Ajoutez ensuite l'action à la page d'enregistrement de l'objet en utilisant la présentation de page ou le Générateur d'applications Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Prise en charge supplémentaire des actions dynamiques

Einstein Vision et Language

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 :

Einstein Vision et Language compatibles HIPAA

Einstein Vision et Language sont désormais conformes à la norme Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA). Einstein Vision et Language respectent les normes HIPAA strictes pour le traitement des informations médicales protégées (PHI). La conformité HIPAA permet aux services Einstein Vision et Language de fournir des capacités qui peuvent être utilisées dans le secteur de la santé qui est hautement régulé.

Einstein Vision

Einstein OCR (reconnaissance optique de caractères) prend désormais en charge les documents PDF (bêta) en plus des formats d'image graphiques. La taille maximale d'une image ou d'un fichier PDF que vous pouvez envoyer au modèle OCR est passée de 5 à 10 Mo.

Einstein Language

La prise en charge des langues suivantes par Einstein Intent est globalement disponible : Portugais (Brésil), Chinois, Hollandais, Japonais et Russe. Lorsque vous créez un jeu de données d'intention, nous recommandons désormais un minimum de 50 exemples par étiquette. Auparavant, nous recommandions au minimum 150 exemples.

Einstein Vision et Language compatibles HIPAA

Einstein Vision et Language sont désormais conformes à la norme Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA). Einstein Vision et Language respectent les normes HIPAA strictes pour le traitement des informations médicales protégées (PHI). La conformité HIPAA permet aux services Einstein Vision et Language de fournir des capacités qui peuvent être utilisées dans le secteur de la santé qui est hautement régulé.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Vision

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Language

Einstein Vision

Einstein OCR (reconnaissance optique de caractères) prend désormais en charge les documents PDF (bêta) en plus des formats d'image graphiques. La taille maximale d'une image ou d'un fichier PDF que vous pouvez envoyer au modèle OCR est passée de 5 à 10 Mo.

DANS CETTE SECTION :

Détection de texte supplémentaire avec Einstein OCR

Vous pouvez désormais traiter des fichiers plus volumineux. La taille maximale d'une image ou d'un fichier PDF que vous pouvez envoyer au modèle OCR est passée de 5 à 10 Mo.

Nouveau champ dans la réponse du statut de formation de l'API Vision

La réponse JSON d'un appel d'API Einstein Vision, qui renvoie le statut d'entraînement du modèle, contient un nouveau champ : `globalResourceDownloadTime`. Ce champ est renvoyé lorsque `modelType` est `image-detection`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein

Détection de texte supplémentaire avec Einstein OCR

Vous pouvez désormais traiter des fichiers plus volumineux. La taille maximale d'une image ou d'un fichier PDF que vous pouvez envoyer au modèle OCR est passée de 5 à 10 Mo.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : la nouvelle taille d'image maximale s'applique à l'appel de détection de texte dans une image : POST `/v2/vision/ocr`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : What is Einstein OCR

Einstein Platform Services Developer Guide : Detect Text

Nouveau champ dans la réponse du statut de formation de l'API Vision

La réponse JSON d'un appel d'API Einstein Vision, qui renvoie le statut d'entraînement du modèle, contient un nouveau champ : `globalResourceDownloadTime`. Ce champ est renvoyé lorsque `modelType` est `image-detection`.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : le nouveau champ est affiché dans la réponse de cet appel : Obtenir le statut d'entraînement : GET `/v2/vision/train/<ID_MODELE>`

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Training Status

Einstein Language

La prise en charge des langues suivantes par Einstein Intent est globalement disponible : Portugais (Brésil), Chinois, Hollandais, Japonais et Russe. Lorsque vous créez un jeu de données d'intention, nous recommandons désormais un minimum de 50 exemples par étiquette. Auparavant, nous recommandions au minimum 150 exemples.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge de langues supplémentaires par Einstein Intent globalement disponible

La prise en charge des langues suivantes par Einstein Intent est globalement disponible : Portugais (Brésil), Chinois, Hollandais, Japonais et Russe. Lorsque vous créez un jeu de données d'intention, vous spécifiez la langue. Lorsque vous entraînez ce jeu de données, le modèle hérite de la langue du jeu de données.

Création d'un modèle d'intention Einstein avec moins de données

Les données (plus elles sont nombreuses mieux c'est) sont essentielles pour créer un modèle pertinent. Parfois, vos données ne sont pas assez nombreuses ou suffisamment variées pour générer les exemples requis par la création d'un modèle précis. Lorsque vous créez un jeu de données d'intention, sur lequel la création d'un modèle repose, nous recommandons désormais un minimum de 50 exemples par étiquette. Auparavant, nous recommandions au minimum 150 exemples.

Nouveau champ dans la réponse du statut de formation de l'API Language

La réponse JSON d'un appel d'API Einstein Language, qui renvoie le statut d'entraînement du modèle, contient un nouveau champ : `globalResourceDownloadTime`. Ce champ est renvoyé lorsque `modelType` est `text-intent` ou `text-sentiment`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Language

Salesforce Einstein

Prise en charge de langues supplémentaires par Einstein Intent globalement disponible

La prise en charge des langues suivantes par Einstein Intent est globalement disponible : Portugais (Brésil), Chinois, Hollandais, Japonais et Russe. Lorsque vous créez un jeu de données d'intention, vous spécifiez la langue. Lorsque vous entraînez ce jeu de données, le modèle hérite de la langue du jeu de données.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : Lorsque vous créez le jeu de données, vous spécifiez la langue dans le paramètre `language`. Lorsque vous entraînez le jeu de données pour créer un modèle, vous transmettez le paramètre `algorithm` avec une valeur `multilingual-intent` ou

`multilingual-intent-ood` (pour créer un modèle qui gère les prédictions hors domaine). Ces appels prennent le paramètre `language`.

- Créer un jeu de données de façon asynchrone : POST `/v2/language/datasets/upload`
- Créer un jeu de données de façon synchrone : POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

Ces appels prennent le paramètre `algorithm`.

- Entraîner un jeu de données : POST `/v2/language/train`
- Entraîner de nouveau un jeu de données : POST `/v2/language/retrain`

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Langues prises en charge

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset From a File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Train a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Retrain a Dataset

Création d'un modèle d'intention Einstein avec moins de données

Les données (plus elles sont nombreuses mieux c'est) sont essentielles pour créer un modèle pertinent. Parfois, vos données ne sont pas assez nombreuses ou suffisamment variées pour générer les exemples requis par la création d'un modèle précis. Lorsque vous créez un jeu de données d'intention, sur lequel la création d'un modèle repose, nous recommandons désormais un minimum de 50 exemples par étiquette. Auparavant, nous recommandions au minimum 150 exemples.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : lorsque vous créez un jeu de données, chaque catégorie de données a une étiquette. L'étiquette peut être par exemple Indice de mot de passe. Les exemples que vous ajoutez au jeu de données ont une étiquette. Deux exemples pour l'étiquette Indice de mot de passe : Je souhaite réinitialiser mon mot de passe et J'ai oublié mon mot de passe. Désormais, seuls 50 exemples par étiquette sont requis au lieu de 150. Cette modification s'applique aux jeux de données de type `text-intent`. Vous créez un jeu de données d'intention en utilisant l'un des appels d'API ci-dessous.

- Créer un jeu de données de façon asynchrone : POST `/v2/language/datasets/upload`
- Créer un jeu de données de façon synchrone : POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

Si vous créez un jeu de données d'intention avec moins de données (50 exemples minimum par étiquette), utilisez l'algorithme `multilingual-intent` ou `multilingual-intent-ood` lorsque vous entraînez le jeu de données à créer un modèle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset From a File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Train a Dataset

Nouveau champ dans la réponse du statut de formation de l'API Language

La réponse JSON d'un appel d'API Einstein Language, qui renvoie le statut d'entraînement du modèle, contient un nouveau champ : `globalResourceDownloadTime`. Ce champ est renvoyé lorsque `modelType` est `text-intent` ou `text-sentiment`.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce dans les éditions Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer et Contact Manager.

Comment : le nouveau champ est affiché dans la réponse de cet appel : Obtenir le statut d'entraînement : GET `/v2/language/train/<ID_MODELE>`

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Training Status

Fonctions Salesforce : extension de Salesforce avec des fonctions (bêta)

La fonctionnalité Fonctions Salesforce permet aux développeurs d'étendre Salesforce avec une logique métier personnalisée, flexible et évolutive, élaborée avec des langages de programmation de haut niveau et des composants open-source. Les Fonctions Salesforce réduisent les responsabilités de votre infrastructure, ce qui permet d'élaborer et d'intégrer des application FaaS (fonction en tant que service) en utilisant les langages et les outils de votre choix.

Où :

Remarque: en tant que fonctionnalité bêta, les Fonctions Salesforce correspondent à un aperçu et ne sont pas considérées comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions dans le groupe Salesforce Functions de la Trailblazer Community. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité dans votre organisation, contactez Salesforce.

Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application mobile dans les éditions Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : la disponibilité de la fonctionnalité bêta Fonctions Salesforce est prévue après la publication de Salesforce Spring '21. Consultez les annonces et détails publiés à l'adresse developer.salesforce.com et dans le groupe Salesforce Functions de la Trailblazer Community.

Pourquoi : une Fonction est votre code, exécuté à la demande, dans le cloud de confiance Salesforce Functions. Exécutez un code de logique métier complexe, écrit en utilisant vos langues et infrastructures préférées. Les Fonctions Salesforce sont entièrement gérées par Salesforce Platform, qui se charge de toutes les opérations utiles pour invoquer votre code dans un environnement sécurisé, mutualisé et auto-évolutif.

Comment : écrivez un code JavaScript ou TypeScript qui utilise le kit Salesforce Functions Node pour communiquer avec votre organisation. Déployez votre fonction dans le cloud Salesforce Functions avec la Salesforce CLI. Invoquez ensuite votre fonction en utilisant Apex. L'infrastructure Salesforce Functions authentifie et exécute votre fonction à la demande.

Visualforce

Une mise à jour de version continue empêche les appels de navigation d'API consécutifs dans les pages Visualforce. Une nouvelle mise à jour de version renforce la sécurité en appelant l'API Remoting Visualforce. Les deux mises à jour de version sont automatiquement appliquées dans Winter '22.

DANS CETTE SECTION :

Appel sécurisé avec l'API Visualforce Remoting (mise à jour)
L'API Visualforce Remoting utilise JavaScript pour appeler des méthodes dans des contrôleurs Apex directement depuis des pages Visualforce. Pour vous assurer que l'API est correctement sécurisée, la validation des appels est désormais plus stricte. Cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Winter '22.

Empêcher les appels de navigation d'API consécutifs dans les pages Visualforce (mise à jour déjà publiée)
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. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Summer '20.

Appel sécurisé avec l'API Visualforce Remoting (mise à jour)

L'API Visualforce Remoting utilise JavaScript pour appeler des méthodes dans des contrôleurs Apex directement depuis des pages Visualforce. Pour vous assurer que l'API est correctement sécurisée, la validation des appels est désormais plus stricte. Cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Winter '22.

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

Quand : cette mise à jour est disponible à compter de la version Spring '21 et automatiquement appliquée dans les organisations de production avec Winter '22. Cette mise à jour est appliquée les organisations sandbox avec 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 : afin d'améliorer la sécurité de l'API Remoting JavaScript Visualforce, cette mise à jour change le mode de création de jeton CSRF pour la variable globale Visualforce `$RemoteAction`. Cette validation ajoute une protection aux appels d'API distants par des utilisateurs invités. Elle valide également le paramètre `{"apexType": "Object"}`, utilisé par la variable globale Visualforce `$RemoteAction`, par rapport au paramètre de la méthode Apex, et renvoie une erreur si le paramètre `apexType` n'est pas valide. Cette validation empêche les utilisateurs de fournir des objets Apex auxquels ils n'ont pas accès ou qui ne satisfont pas le paramètre de la méthode Apex.

Comment : nous recommandons d'exécuter ces étapes de test dans un environnement sandbox afin d'évaluer l'impact de la mise à jour de version et de corriger les erreurs de validation avant l'activation automatique dans Winter '22.

1. Pour retrouver l'utilisation de l'API Remoting Visualforce, recherchez dans votre code d'application.

   L'API Remoting invoque des méthodes de contrôleur Apex avec une annotation `@RemoteAction`. Les méthodes de contrôleur Apex utilisent cette signature :

   ```
   @RemoteAction
   global static String myMethod(String inputArgument) { ... }
   ```

   Les pages Visualforce utilisent ce code JavaScript pour invoquer les méthodes de contrôle Apex :

   ```
   Visualforce.remoting.Manager.invokeAction(
     '{!$RemoteAction.MyController.myMethod}',
     myArgument,
     function(result, event){...}
     ...
   ```

2. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour de version`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Mises à jour de version**. Pour Activer l'application distante de Visualforce JavaScript, suivez les étapes de test, mais n'activez pas la mise à jour de version.

3. Pour identifier les appels d'API Remoting Visualforce qui échouent à la validation, activez l'exécution test de la mise à jour de version. Testez manuellement toutes les pages qui utilisent Remoting, puis consultez les exceptions et les échecs de validation dans le journal de la console.
4. Examinez chaque échec de validation et corrigez l'utilisation de l'API Remoting Visualforce dans votre code.

   Les messages d'erreur décrivent les échecs de validation et indiquent comment corriger les problèmes. Par exemple, si un message d'erreur indique que la valeur `apexType` ne satisfait pas le type d'argument de la méthode Apex, remplacez la valeur `apexType` par le type approprié.

5. La résolution des fonctionnalités plus complexes n'est pas toujours aussi simple, ce qui vous oblige à reconcevoir des parties de votre application. Pour plus informations, consultez Declaring a Remote Method with Interface Parameters.

   Par exemple, si une valeur `apexType` est inaccessible, vous devez reconcevoir l'utilisation de l'API Remoting Visualforce afin d'empêcher les utilisateurs d'utiliser la valeur `apexType` non valide.

6. Lorsque le test manuel est terminé, désactivez l'exécution test de la mise à jour de version, puis transférez le code modifié à votre organisation de production.
7. Dans votre organisation de production, activez la mise à jour de version ou attendez son activation automatique dans la version Winter '22.

   Remarque: Toutes les modifications que vous apportez au code pendant les tests sont valides, que vous activiez immédiatement la mise à jour de version ou que vous attendiez son activation automatique.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mises à jour de version

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

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. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Summer '20.

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

Apex

La fonctionnalité Finaliseurs de transaction est désormais en version bêta et prend en charge l'empaquetage. Utilisez des déclencheurs BatchApexErrorEvent pour surveiller les applications d'éditeur de logiciel (ISV). La fonctionnalité Éditeur de propriétés personnalisé pour les Actions invocables est désormais globalement disponible. La capacité Cache de la plate-forme est disponible pour les éditeurs de logiciels dans les organisations Developer Edition. Utilisez l'attribut d'annotation callout pour des actions invocables qui effectuent des appels externes. Les curseurs de requête ont été fortement optimisés afin d'améliorer les performances.

Pour plus d'informations sur ces améliorations, consultez le Apex Developer Guide.

DANS CETTE SECTION :

Actions jointes à des tâches Apex asynchrones à l'aide de finaliseurs de transaction (bêta)

Dans Spring '21, la fonctionnalité Finaliseurs de transaction est en version bêta. Une nouvelle limite détermine qu'une tâche Queueable échouée en raison d'une exception non gérée peut être remise en file d'attente seulement cinq fois de suite par un Finaliseur de transaction. Cette limite s'applique à une série de tâches Queueable échouées consécutives. Le décompte est réinitialisé lorsque la tâche Queueable est exécutée sans exception non gérée. Les Finaliseurs peuvent être implémentés en tant que classe interne. Vous pouvez également implémenter des interfaces Queueable et Finalizer avec la même classe.

Utilisation de déclencheurs BatchApexErrorEvent pour surveiller les applications d'éditeur de logiciel (ISV)

Insérez des déclencheurs BatchApexErrorEvent dans votre package géré afin de surveiller l'intégrité des tâches par lot et de prendre les mesures correctives nécessaires sans aucune étape de post-installation.

Création d'éditeurs de propriété personnalisés pour des actions invocables (globalement disponible)

Créez un éditeur de propriété personnalisé qui aide l'administrateur à configurer une action invocable personnalisée dans Flow Builder. L'éditeur de propriété personnalisé est un simple composant Web Lightning. Cette fonctionnalité, désormais globalement disponible, a été modifiée depuis la version bêta. L'empaquetage et les ensembles de modifications sont désormais pris en charge pour les flux qui incluent des éditeurs de propriétés personnalisés pour des actions invocables.

Cache de la plate-forme disponible pour les packages gérés (globalement disponible)

Salesforce fournit 3 Mo de capacité de Cache de la plate-forme pour les packages gérés certifiés et sécurisés par AppExchange. Cette fonctionnalité est disponible par l'intermédiaire d'une capacité appelée Provider Free. Elle est automatiquement activée dans les organisations Developer Edition.

Marquage des méthodes Apex invocables qui exécutent des appels externes

Pour des actions invocables qui exécutent des appels externes, vous pouvez désormais ajouter un attribut callout à l'annotation de la méthode Apex invocable. Cette information indique au flux qui appelle l'action comment gérer la transaction à l'exécution.

Optimisation des curseurs de requête pour améliorer les performances

Apex a optimisé l'utilisation des curseurs de requête. Lorsque les requêtes SOQL utilisent une boucle `for`, Apex ne génère plus ou n'utilise plus de curseur de requête en interne. À la place, les enregistrements sont mis en mémoire tampon afin d'améliorer les performances et de réduire la contention en curseurs de requête. Cette optimisation ne s'applique pas aux requêtes Apex par lot.

Conversion simultanée de pistes en compte personnel et compte professionnel avec les nouvelles méthodes LeadConvert

Si vos clients comprennent des personnes et des groupes, vos équipes commerciales peuvent associer simultanément les pistes converties en compte personnel et compte professionnel. Une banque peut par exemple créer un compte personnel pour chaque membre d'une famille et regrouper la famille dans un compte professionnel.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex : éléments nouveaux et modifiés

Actions jointes à des tâches Apex asynchrones à l'aide de finaliseurs de transaction (bêta)

Dans Spring '21, la fonctionnalité Finaliseurs de transaction est en version bêta. Une nouvelle limite détermine qu'une tâche Queueable échouée en raison d'une exception non gérée peut être remise en file d'attente seulement cinq fois de suite par un Finaliseur de transaction. Cette limite s'applique à une série de tâches Queueable échouées consécutives. Le décompte est réinitialisé lorsque la tâche Queueable est exécutée sans exception non gérée. Les Finaliseurs peuvent être implémentés en tant que classe interne. Vous pouvez également implémenter des interfaces Queueable et Finalizer avec la même classe.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic. Pour utiliser cette fonctionnalité bêta, il n'est pas nécessaire d'activer la fonctionnalité « Finaliseurs de transaction » dans des organisations tests. La fonctionnalité Finaliseurs de transaction n'est pas limitée aux organisations tests, peut être utilisée dans des organisations de production et sandbox, et peut être incluse dans des packages gérés.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, Finaliseurs de transaction correspond à un aperçu et n'est pas considérée comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur cette fonctionnalité dans le groupe TransactionFinalizers de la Trailblazer Community.

Comment : l'interface `System.FinalizerContext` contient quatre méthodes.

- Méthode `getAsyncApexJobId` : Renvoie l'ID de la tâche Queueable pour laquelle ce finaliseur est défini.
- Méthode `getRequestId` : renvoie l'ID de requête partagé par l'exécution du finaliseur et la tâche Queueable à laquelle le finaliseur est joint. Cet ID partagé aide à filtrer les journaux d'une tâche Queueable et de son finaliseur joint.
- Méthode `getResult` : Renvoie l'énumération `System.ParentJobResult`, qui représente le résultat de la tâche Queueable asynchrone Apex parente à laquelle le finaliseur est joint. Les valeurs correctes pour l'énumération sont `SUCCESS` et `UNHANDLED_EXCEPTION`.
- Méthode `getException` : Renvoie l'exception avec laquelle la tâche Queueable a échoué lorsque `getResult` est `UNHANDLED_EXCEPTION`, sinon null.

Pour rejoindre des actions à vos tâches Queueable, vous devez implémenter l'interface FinalizerContext. Une seule instance finaliseur peut être jointe à une tâche Queueable. Vous pouvez mettre en file d'attente une seule tâche Apex asynchrone (Queueable, future ou batch) dans l'implémentation de la méthode `execute` du finaliseur. Les appels externes sont autorisés dans les implantations de finaliseur.

Pour plus d'informations sur l'implémentation de Finaliseurs de transaction, avec des exemples, consultez Transaction Finalizers (Beta) dans le *Apex Developer Guide*.

Utilisation de déclencheurs BatchApexErrorEvent pour surveiller les applications d'éditeur de logiciel (ISV)

Insérez des déclencheurs BatchApexErrorEvent dans votre package géré afin de surveiller l'intégrité des tâches par lot et de prendre les mesures correctives nécessaires sans aucune étape de post-installation.

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

Comment : l'objet BatchApexErrorEvent représente un événement plate-forme associé à une exécution Apex par lot échouée. pour déclencher cet événement de plate-forme, une déclaration de classe Apex par lot doit implémenter l'interface `Database.RaisesPlatformEvents`. Un événement de plate-forme `BatchApexErrorEvent` est déclenché lorsqu'une tâche Apex par lot rencontre une exception non gérée. Pour plus d'informations, consultez Firing Platform Events from Batch Apex dans *Apex Developer Guide*.

Création d'éditeurs de propriété personnalisés pour des actions invocables (globalement disponible)

Créez un éditeur de propriété personnalisé qui aide l'administrateur à configurer une action invocable personnalisée dans Flow Builder. L'éditeur de propriété personnalisé est un simple composant Web Lightning. Cette fonctionnalité, désormais globalement disponible, a été modifiée depuis la version bêta. L'empaquetage et les ensembles de modifications sont désormais pris en charge pour les flux qui incluent des éditeurs de propriétés personnalisés pour des actions invocables.

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 d'actions invocables dans Flow Builder avec les éditeurs de propriétés personnalisées (globalement disponible)

Cache de la plate-forme disponible pour les packages gérés (globalement disponible)

Salesforce fournit 3 Mo de capacité de Cache de la plate-forme pour les packages gérés certifiés et sécurisés par AppExchange. Cette fonctionnalité est disponible par l'intermédiaire d'une capacité appelée Provider Free. Elle est automatiquement activée dans les organisations Developer Edition.

Où : 3 Mo de Cache de la plate-forme disponible dans Developer Edition.

Comment : allouez la capacité Provider Free à une partition Cache de la plate-forme, puis ajoutez-la à votre package géré. Lors de l'installation dans l'organisation abonnée du package géré certifié et sécurisé par AppExchange, la capacité Provider Free est allouée et automatiquement disponible pour la partition Cache de la plate-forme installée. Le package géré peut commencer à utiliser la partition Cache de la plate-forme.

La capacité Provider Free est disponible avec l'empaquetage de première et de deuxième génération. Si vous souhaitez créer une organisation test pour l'empaquetage de deuxième génération avec la capacité Provider Free, consultez la fonctionnalité ProviderFreePlatformCache.

Remarque: Si le package géré n'est pas certifié et sécurisé par AppExchange, la capacité Provider Free est réinitialisée à zéro lors de l'installation du package.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide en ligne de Salesforce : Configuration d'une partition Cache de la plate-forme avec la capacité Provider Free (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Marquage des méthodes Apex invocables qui exécutent des appels externes

Pour des actions invocables qui exécutent des appels externes, vous pouvez désormais ajouter un attribut callout à l'annotation de la méthode Apex invocable. Cette information indique au flux qui appelle l'action comment gérer la transaction à l'exécution.

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

Comment : pour marquer des appels externes dans des méthodes Apex annotées avec `@InvocableMethod`, ajoutez l'attribut `callout` à l'annotation, puis définissez-la sur `true`.

```
@InvocableMethod(callout=true, label="My Action Label")
```

Si votre action exécute un appel externe, définissez l'attribut `callout` sur `true`. Si l'action est exécutée par un flux, le flux détermine à l'exécution comment exécuter l'action avec succès, dans une nouvelle transaction ou dans la transaction en cours.

Si l'attribut callout est défini sur `false`, l'action est marquée pour être exécutée en toute sécurité dans la transaction, même si cette dernière a une tâche non engagée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Erreurs d'appel externe automatiquement évitées dans les flux d'écran

Optimisation des curseurs de requête pour améliorer les performances

Apex a optimisé l'utilisation des curseurs de requête. Lorsque les requêtes SOQL utilisent une boucle `for`, Apex ne génère plus ou n'utilise plus de curseur de requête en interne. À la place, les enregistrements sont mis en mémoire tampon afin d'améliorer les performances et de réduire la contention en curseurs de requête. Cette optimisation ne s'applique pas aux requêtes Apex par lot.

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

Conversion simultanée de pistes en compte personnel et compte professionnel avec les nouvelles méthodes LeadConvert

Si vos clients comprennent des personnes et des groupes, vos équipes commerciales peuvent associer simultanément les pistes converties en compte personnel et compte professionnel. Une banque peut par exemple créer un compte personnel pour chaque membre d'une famille et regrouper la famille dans un compte professionnel.

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

Comment : pour les organisations Salesforce qui utilisent Conversion des pistes pilotée par Apex, Comptes personnels et Contacts de comptes multiples, de nouvelles méthodes sont disponibles dans la classe LeadConvert. Les méthodes `getRelatedPersonAccountId()`, `setRelatedPersonAccountId()`, `getRelatedPersonAccountRecord()` et `setRelatedPersonAccountRecord()` permettent de convertir des pistes en comptes professionnels et comptes personnels au lieu de contacts.

La nouvelle méthode `getRelatedPersonAccountId()` dans la classe `LeadConvertResult` renvoie l'ID du compte personnel associé nouveau ou existant.

API

Certaines versions héritées des API seront retirées dans la version Summer '21.

DANS CETTE SECTION :

Notification préalable sur le prochain retrait des versions héritées de l'API Platform

Avec la version Summer '21, les versions héritées de l'API Salesforce Platform vont être retirées et ne seront plus prises en charge par Salesforce.

Notification préalable sur le prochain retrait des versions héritées de l'API Platform

Avec la version Summer '21, les versions héritées de l'API Salesforce Platform vont être retirées et ne seront plus prises en charge par Salesforce.

Où : les versions d'API qui vont être retirées et qui ne seront plus prises en charge par Salesforce sont les suivantes :

API SOAP
7.0, 8.0, 9.0, 10.0, 11.0, 11.1, 12.0, 13.0, 14.0, 15.0, 16.0, 17.0, 18.0, 19.0, 20.0

API REST
20.0

API de transfert en masse
16.0, 17.0, 18.0, 19.0, 20.0

Cette modification s'applique aux éditions Professional (avec l'accès API activé), Enterprise, Performance, Unlimited et Developer.

Quand : les clients peuvent continuer à utiliser ces versions d'API héritées jusqu'à la publication de la version Summer '21, avec laquelle elles ne seront plus disponibles. Lorsque ces versions héritées auront été retirées, les applications qui les utilisent rencontreront des interruptions. Les requêtes échoueront avec message d'erreur indiquant que le point de terminaison demandé a été désactivé.

Qui : ce retrait affecte toutes les éditions dans les organisations dans lesquelles l'API est activée, et s'applique aussi bien à Salesforce Classic qu'à Lightning Experience.

Pourquoi : nous concentrons nos efforts de développement sur l'amélioration des dernières versions d'API afin d'améliorer l'expérience générale d'élaboration de fonctionnalités personnalisées via des applications dans Salesforce.

Comment : avant la publication de la version Summer '21, les clients doivent modifier ou mettre à jour leurs applications pour qu'elles fonctionnent avec les toutes dernières versions d'API disponibles. Les nouvelles versions de nos API offrent des capacités avancées et améliorent la sécurité et les performances.

Pour plus d'informations, consultez l'article Knowledge numéro 000351312.

Empaquetage

Testez les prochaines fonctionnalités de vos packages en spécifiant la version de publication du package. Essayez des packages dépendants de l'organisation, désormais globalement disponibles, afin de simplifier l'utilisation de packages déverrouillés lorsque les métadonnées de votre organisation sont difficiles à interpréter. Sécurisez la console de support des abonnés dans votre Organisation de gestion des licences en utilisant l'authentification multifacteur. Surveillez les opérations d'empaquetage avec de nouveaux champs d'API.

DANS CETTE SECTION :

Ciblage d'une version spécifique de vos packages pendant les transitions de versions Salesforce

Pendant les transitions de versions majeures de Salesforce, vous pouvez spécifier `preview` ou `previous` lors de la création d'une version de package. La spécification de la version de publication d'un package permet de tester les prochaines fonctionnalités, d'exécuter des tests de régression et d'assister des clients quelle que soit la version Salesforce de leur organisation. Auparavant, vous pouviez créer uniquement des versions de package correspondant à la version Salesforce exécutée par votre organisation Dev Hub.

Vous ne parvenez pas à résoudre vos métadonnées ? Essayez les packages déverrouillés dépendants de l'organisation (globalement disponibles)

Les packages déverrouillés dépendants de l'organisation, une variation des packages déverrouillés, permettent de créer des packages dépendant de métadonnées non empaquetées dans l'organisation d'installation. Lorsque l'interprétation des métadonnées de votre organisation de production est trop complexe, utilisez des packages déverrouillés dépendants de l'organisation. Lorsque vous utilisez des packages déverrouillés dépendants de l'organisation, la validation des métadonnées est effectuée pendant l'installation du package, pas lors de la création de la version du package.

Surveillance des opérations d'empaquetage avec de nouveaux champs d'API

Trois nouveaux champs dans les objets API SOAP et API Tooling permettent de surveiller et de dépanner les problèmes de mises à niveau automatiques et de création de packages. Les objets PackagePushRequest et PackagePushJob de l'API SOAP contiennent de nouveaux champs qui indiquent l'heure de début, l'heure de fin et la durée de mise à niveau automatique. L'objet Package2Version de l'API Tooling contient un nouveau champ qui indique la durée de création d'une version de package. Vous pouvez également utiliser `--verbose` dans `package:version:list` ou `package:version:report` pour afficher les `BuildDurationInSeconds` d'une version de package.

Demande de l'authentification multifacteur pour les connexions aux organisations abonnées (mise à jour)

Sécurisez l'accès des organisations abonnées en demandant l'authentification multifacteur (MFA) lors de la connexion à l'Organisation de gestion des licences (LMO).

Spécification de métadonnées non gérées pour des tests de création de versions de package (globalement disponibles)

Vous demandez parfois des métadonnées dont vous n'avez pas besoin dans votre package, mais qui sont nécessaires pour l'exécution de tests Apex lors de la création d'une version de package. Dans ce cas, vous pouvez spécifier le chemin vers 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.

Ciblage d'une version spécifique de vos packages pendant les transitions de versions Salesforce

Pendant les transitions de versions majeures de Salesforce, vous pouvez spécifier `preview` ou `previous` lors de la création d'une version de package. La spécification de la version de publication d'un package permet de tester les prochaines fonctionnalités, d'exécuter des tests de régression et d'assister des clients quelle que soit la version Salesforce de leur organisation. Auparavant, vous pouviez créer uniquement des versions de package correspondant à la version Salesforce exécutée par votre organisation Dev Hub.

Où : cette modification s'applique aux packages gérés déverrouillés et de deuxième génération.

Quand : une fois votre organisation Dev Hub mise à jour vers la version Spring '21, vous pouvez créer des packages avec la version de publication définie sur `previous`.

À compter de la transition vers la version Summer '21, vous pouvez spécifier `preview` ou `previous` pour la version de publication.

Comment : pour créer une version de package basée sur la version de publication précédente de Salesforce, créez un fichier de définition test contenant :

```
{
    "release": "previous"
}
```

Spécifiez ensuite le fichier de définition lors de la création de la version de votre package.

```
sfdx force:package:version:create -f config/project-scratch-def.json
```

Vous ne parvenez pas à résoudre vos métadonnées ? Essayez les packages déverrouillés dépendants de l'organisation (globalement disponibles)

Les packages déverrouillés dépendants de l'organisation, une variation des packages déverrouillés, permettent de créer des packages dépendant de métadonnées non empaquetées dans l'organisation d'installation. Lorsque l'interprétation des métadonnées de votre organisation de production est trop complexe, utilisez des packages déverrouillés dépendants de l'organisation. Lorsque vous utilisez des packages déverrouillés dépendants de l'organisation, la validation des métadonnées est effectuée pendant l'installation du package, pas lors de la création de la version du package.

Où : cette modification s'applique aux packages déverrouillés créés en utilisant la CLI Salesforce.

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 organisations anciennes et importantes accumulent souvent de larges volumes de métadonnées qui sont difficiles à moduler en adoptant une approche de Gestion du cycle de vie des applications (ALM) basée sur le package. Avec les packages déverrouillés dépendants de l'organisation, les clients d'organisation volumineuses et complexes peuvent désormais utiliser des packages déverrouillés sans avoir à résoudre toutes les dépendances de leurs métadonnées.

Remarque: Les packages déverrouillés dépendants de l'organisation sont une variation des packages déverrouillés, pas un type de package distinct. Ils suivent les mêmes étapes de développement de package, et utilisent les mêmes types de métadonnées que les packages déverrouillés.

Comment : pour activer l'empaquetage, commencez par activer la Dev Hub. Dans Configuration, saisissez `Dev Hub` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Dev Hub**. Sélectionnez ensuite **Activer Dev Hub**, puis **Activer les packages déverrouillés et les packages gérés de deuxième génération**.

Utilisez le paramètre CLI `orgdependent` dans la commande CLI `package:create`.

Pour développer votre package déverrouillé dépendant de l'organisation, utilisez le Suivi de la source dans des organisations sandbox.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce DX Developer Guide : Create Org-Dependent Unlocked Packages

Surveillance des opérations d'empaquetage avec de nouveaux champs d'API

Trois nouveaux champs dans les objets API SOAP et API Tooling permettent de surveiller et de dépanner les problèmes de mises à niveau automatiques et de création de packages. Les objets PackagePushRequest et PackagePushJob de l'API SOAP contiennent de nouveaux champs qui indiquent l'heure de début, l'heure de fin et la durée de mise à niveau automatique. L'objet Package2Version de l'API Tooling contient un nouveau champ qui indique la durée de création d'une version de package. Vous pouvez également utiliser `--verbose` dans `package:version:list` ou `package:version:report` pour afficher les `BuildDurationInSeconds` d'une version de package.

Où : ces modifications s'appliquent aux packages gérés déverrouillés et de deuxième génération. Les heures de début et de fin de mise à niveau automatique sont également disponibles pour les packages gérés de première génération.

Demande de l'authentification multifacteur pour les connexions aux organisations abonnées (mise à jour)

Sécurisez l'accès des organisations abonnées en demandant l'authentification multifacteur (MFA) lors de la connexion à l'Organisation de gestion des licences (LMO).

Où : cette modification s'applique aux Organisations de gestion des licences utilisées pour prendre en charge les packages gérés de première et de deuxième génération.

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 : cette modification fournit aux abonnés qui ont besoin d'assistance avec leur package géré une couche de sécurité supplémentaire en vérifiant l'identité de l'utilisateur qui accède à leur organisation. Elle renforce également le contrôle et la responsabilité sur les utilisateurs qui se connectent à une organisation d'abonné.

Comment : si la session Organisation de gestion des licences a été établie en utilisant l'authentification multifacteur, cette mise à jour bloque les tentatives d'accès à la Console de support des abonnés.

Pour tester et 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**. Accédez à Demander l'authentification multifacteur pour les connexions aux organisations abonnées, puis suivez les étapes de test et d'activation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Guide ISVforce : Connexion à des organisations abonnées

Mises à jour de version

Spécification de métadonnées non gérées pour des tests de création de versions de package (globalement disponibles)

Vous demandez parfois des métadonnées dont vous n'avez pas besoin dans votre package, mais qui sont nécessaires pour l'exécution de tests Apex lors de la création d'une version de package. Dans ce cas, vous pouvez spécifier le chemin vers 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.

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 : spécifiez le chemin des métadonnées non gérées dans votre 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
    }
]
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce DX Developer Guide : Specify Unpackaged Metadata for Package Version Creation Tests

Organisations tests

Une organisation test est un environnement Salesforce configurable et dédié que vous pouvez rapidement transformer à de nombreuses fins. Nous complétons en permanence les nouvelles fonctionnalités configurables prises en charge.

DANS CETTE SECTION :

Création d'organisations tests avec plus de fonctionnalités
Ces nouvelles fonctionnalités vous offrent plus d'options pour définir la forme de votre organisation test.

Création d'organisations tests avec plus de fonctionnalités

Ces nouvelles fonctionnalités vous offrent plus d'options pour définir la forme de votre organisation test.

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.

- AddCustomFields :<valeur>
- AdmissionsConnectUser
- AIReplyRecommendations
- AnalyticsAppEmbedded
- CallCoaching
- CampaignInfluence2
- CoachingManagerGroupAccess
- CustomerAssetLifecycleManagement
- CustomerExperienceAnalytics
- CustomFieldDataTranslation
- DecisionTable
- EinsteinAnalyticsForB2BMarketing
- EinsteinSearch
- EnableSetPasswordInApi
- ERMAnalytics
- FinanceLogging
- GoalManagerGroupAccess
- IndustriesCompliantDataSharing
- ManufacturingAnalytics
- MyTrailhead
- OrderManagement
- OrderSaveBehaviorBoth
- OrderSaveLogicEnabled
- PardotEinstein
- PublicSector
- SalesCadenceFolderSharing
- Procédures pas à pas
- WorkPerform
- WorkplaceCommandCenterUser

Fonctionnalités d'organisation test modifiées

PlatformConnect nécessite une quantité de 1 à 5.

```
PlatformConnect:<value>
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce DX Developer Guide : Scratch Org Features

Sandbox

Masquez vos données plus rapidement, contrôlez la configuration de votre masquage ou masquez de façon incrémentielle uniquement les nouvelles données ajoutées. Consultez la liste des modifications entre votre projet local et l'organisation avec le suivi de la source.

DANS CETTE SECTION :

Ajustement de la sécurité de vos données avec Data Mask

Masquez vos données plus rapidement, contrôlez la configuration de votre masquage ou masquez de façon incrémentielle uniquement les nouvelles données ajoutées. Les fonctionnalités Data Mask optimisées offrent de nouvelles méthodes puissantes pour sécuriser vos données confidentielles. Utilisez Data Mask pour masquer automatiquement les données dans une organisation sandbox.

Suivi des modifications entre votre projet local et votre organisation sandbox (globalement disponible)

En développant sur la plate-forme Salesforce DX, exécutez le suivi de la source pour afficher la liste des composants que vous créez, mettez à jour ou supprimez entre votre projet local et une organisation sandbox Salesforce.

Ajustement de la sécurité de vos données avec Data Mask

Masquez vos données plus rapidement, contrôlez la configuration de votre masquage ou masquez de façon incrémentielle uniquement les nouvelles données ajoutées. Les fonctionnalités Data Mask optimisées offrent de nouvelles méthodes puissantes pour sécuriser vos données confidentielles. Utilisez Data Mask pour masquer automatiquement les données dans une organisation sandbox.

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

Qui : les utilisateurs qui ont le profil Administrateur système peuvent installer et mettre à jour Data Mask.

Pourquoi :

vous pouvez cibler des enregistrements de données à masquer en configurant des règles de filtrage d'enregistrements dans des champs spécifiques.

En outre, Data Mask prend en charge huit langues :

- (Brésil)
- Portugais
- Néerlandais
- Français
- Allemand
- Italien
- Japonais
- Espagnol (Mexique)
- Espagnol (Espagne)

Comment : Data Mask est un package géré que vous installez et exécutez dans une organisation de production. Vous exécutez ensuite le processus de masquage dans une sandbox créée dans l'organisation de production.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition de critères de filtrage

Suivi des modifications entre votre projet local et votre organisation sandbox (globalement disponible)

En développant sur la plate-forme Salesforce DX, exécutez le suivi de la source pour afficher la liste des composants que vous créez, mettez à jour ou supprimez entre votre projet local et une organisation sandbox Salesforce.

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

Pourquoi : en plus de répertorier les modifications que vous effectuez, le suivi de la source permet de :

- Suivre automatiquement les modifications apportées aux composants de métadonnées, ce que vous évite de les suivre manuellement.
- Afficher les modifications automatiquement appliquées à une organisation sandbox par d'autres développeurs.
- Appliquer ou extraire la source modifiée.
- Identifier et résoudre les conflits entre votre projet local et l'organisation sandbox avant l'application ou l'extraction de la source.

Comment : les exemples ci-dessous utilisent les commandes de l'Interface de ligne de commande (CLI) Salesforce. Dans une fenêtre de terminal ou de commande, accédez au répertoire du projet dont vous souhaitez afficher les modifications. Dans cet exemple, le répertoire s'intitule MyProject.

```
cd MyProject
```

Pour afficher les modifications entre votre projet local et l'organisation sandbox, exécutez la commande force:source:status. Insérez le paramètre -u afin pour spécifier le nom d'utilisateur de la sandbox que vous souhaitez comparer à votre projet local. Dans cet exemple, le nom d'utilisateur est DevSandbox.

```
sfdx force:source:status -u DevSandbox
```

La CLI affiche les différences entre le projet local et la sandbox. Dans cet exemple, le projet local comprend une classe Apex intitulée WidgetClass. La sandbox inclut les modifications apportées à l'objet personnalisé nommé Widget__c, qui n'ont pas été extraites vers le projet local, mais qui sont en conflit avec Widget__c dans le projet local. Dans cet exemple, un utilisateur qui travaille dans la sandbox supprime également une listview appelée All dans Widget__c et inclut un ensemble d'autorisations intitulé WidgetPermissions. L'application de la source à la sandbox ajoute la classe Apex WidgetClass. L'extraction de la source depuis la sandbox change Widget__c, supprime la listview All dans Widget__c et crée un ensemble d'autorisations intitulé WidgetPermissions dans le projet local.

```
=== Source Status
STATE                     FULL NAME      TYPE         PROJECT PATH
————————————————————————————————————————————————————————————
Local  Add                WidgetClass       ApexClass    /WidgetClass.cls-meta.xml
Local  Add                WidgetClass       ApexClass    /WidgetClass.cls
Remote Changed (Conflict) Widget__c .       CustomObject
force-app/main/default/objects/Widget__c/Widget__c.object-meta.xml
Remote Deleted            Widget__c.all     ListView .
force-app/main/default/objects/Widget__c/listViews/All.listView-meta.xml
Remote Add                WidgetPermissions PermissionSet
```

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.

DANS CETTE SECTION :

Simplification du développement d'applications 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.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Extensions for Visual Studio Code

Salesforce CLI Command Reference

Simplification du développement d'applications 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`.

Lightning Design System

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 présentons l'extension du support pour les hooks de style.

Nous mettons fréquemment à jour le comportement de composants et nous corrigeons des 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 également déployées avec la prochaine version majeure de Salesforce. Les principales modifications ci-dessous sont publiées avec Spring '21.

DANS CETTE SECTION :

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.

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, et de nouveau annoncée dans les notes de publication de la version Winter '21.

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.

Les hooks de style Lightning Design System (bêta) ont été introduits dans la version Winter '21 pour certains avant-projets de composants. Cette version ajoute des hooks de style aux avant-projets de composants supplémentaires ci-dessous.

- Cards
- Checkbox
- Checkbox toggle
- Input
- Radio Group
- Select
- Slider
- Textarea

La rubrique Blueprint Overview affiche les composants qui ont des hooks de style. Cliquez sur les composants pour afficher leurs avant-projets et les hooks de style disponibles.

Améliorez votre interface utilisateur avec ces mises à jour récentes apportées aux avant-projets de composants SLDS.

Accordéon

Mise à jour du bouton d'en-tête pour occuper tout l'espace disponible et favoriser un taux de basculement vers la fonctionnalité accordéon.

Ajout de hooks de style pour définir les couleurs dans les en-têtes accordéon.

Alerte

Mise à jour du nom de hook de styling pour la couleur du texte d'avertissement.

Retrait des hooks de style au niveau du composant pour les statuts.

Mise à jour du balisage pour un fonctionnement avec ou sans classe utilitaire de thème.

Boutons

Ajout de hooks de style pour les ombres.

Ajout de hooks de style spécifiques à la variante pour l'espacement.

Retrait du hook de style `--sds-c-button-inverse-color-border-focus`.

Retrait des hooks de style au niveau du composant pour les états désactivés, qui sont désormais gérés au niveau global.

Élément de formulaire
Ajustement de l'espace entre l'étiquette du formulaire et l'icône du bouton d'information pour les fenêtres d'affichage mobiles.

Icônes
Retrait des hooks pour la modification de l'état des icônes au niveau du composant.

Fenêtres modales
Ajout de hooks de style pour la couleur de texte du contenu, de l'en-tête et du pied de page.

Ajout de hooks de style pour la couleur d'arrière-plan du contenu, de l'en-tête, du pied de page et du filigrane.

Mise à jour des hooks de style incorrects dans l'en-tête.

Gélules
Mise à jour des noms de hook de style pour l'état du focus. Le suffixe est désormais `-focus` au lieu de `-active`.

Onglets d'étendue
Retrait de hooks de style spécifiques à la variante pour les onglets d'étendue.

Toupies
Ajout d'une `background-color` de démonstration aux exemples with-container et fixed-container.

Onglets
Retrait de la `background-color` blanc de `.slds-tabs_default` pour exposer la couleur de la surface du conteneur parent des onglets.

Ajout de hooks de style pour le dimensionnement, l'espacement, la hauteur de ligne et la couleur de texte.

Messages flottants
Ajout d'un hook de style pour la couleur de texte.

Sélecteur visuel
Mise à jour de la position verticale de la case à cocher

Partenaires AppExchange

Recueillez de nouvelles connaissances sur l'utilisation de code personnalisé Apex par vos abonnés avec AppExchange App Analytics. Soumettez votre solution pour un contrôle de sécurité, suivez la progression et consultez l'historique dans l'interface de contrôle de sécurité redessinée d'AppExchange.

DANS CETTE SECTION :

Analyse de votre code personnalisé Apex avec AppExchange App Analytics

Découvrez comment vos abonnés interagissent avec le code Apex de votre solution en consultant les journaux d'utilisation du package AppExchange App Analytics et les résumés d'utilisation du package. Dans le cadre de votre stratégie client, les données d'événement et d'exception Apex peuvent vous aider à orienter votre développement de fonctionnalités et à améliorer l'expérience de vos abonnés.

Accélération de la soumission de votre solution et suivi de la progression avec le contrôle de sécurité redessiné d'AppExchange

L'interface de contrôle de sécurité reconçue d'AppExchange prend charge plus de types de solution, notamment les applications Salesforce B2C Commerce et Quip. Affichez le composant de suivi de la progression pour consulter les tâches restantes, le statut de révision et les requêtes de Sécurité produit.

Mise à jour rapide de vos informations de paiement dans AppExchange

Si vous souhaitez changer votre mode de paiement pour les frais de contrôle de sécurité et de publication AppExchange annuels, cliquez sur le bouton Update Payment (Mettre à jour le paiement) de votre fiche. Cette fonctionnalité facilite la modification des informations de paiement enregistrées pour vos fiches AppExchange.

Analyse de votre code personnalisé Apex avec AppExchange App Analytics

Découvrez comment vos abonnés interagissent avec le code Apex de votre solution en consultant les journaux d'utilisation du package AppExchange App Analytics et les résumés d'utilisation du package. Dans le cadre de votre stratégie client, les données d'événement et d'exception Apex peuvent vous aider à orienter votre développement de fonctionnalités et à améliorer l'expérience de vos abonnés.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic dans l'édition Developer.

Qui : AppExchange App Analytics est disponible uniquement pour les packages gérés qui ont réussi le contrôle de sécurité.

Comment : pour activer AppExchange App Analytics, consignez une nouvelle requête dans Salesforce Partner Community Support. Connectez-vous à la Partner Community, sélectionnez **Support**, puis cliquez sur **New Case**. Sélectionnez **Other AppExchange Topics | Create a Case**. Choisissez ensuite **Enable App Analytics** dans la liste de sélection.

CONSULTER ÉGALEMENT :

AppExchange App Analytics

Accélération de la soumission de votre solution et suivi de la progression avec le contrôle de sécurité redessiné d'AppExchange

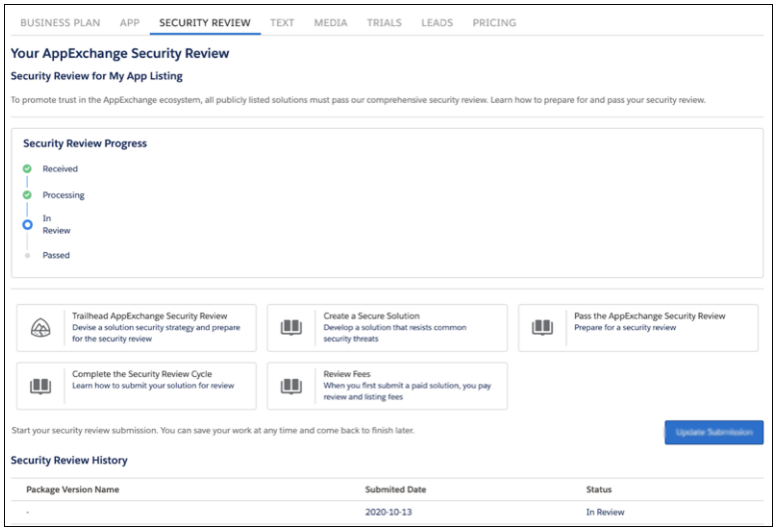
L'interface de contrôle de sécurité reconçue d'AppExchange prend charge plus de types de solution, notamment les applications Salesforce B2C Commerce et Quip. Affichez le composant de suivi de la progression pour consulter les tâches restantes, le statut de révision et les requêtes de Sécurité produit.

Où : l'interface redessinée est disponible dans Salesforce Partner Community Publishing Console.

Qui : les partenaires AppExchange qui disposent de l'autorisation Gérer les références peuvent utiliser cette fonctionnalité.

Pourquoi : le nouveau flux introduit un processus de soumission au contrôle de sécurité rationalisé pour les partenaires AppExchange. Les compétences techniques ont été augmentées avec la prise en charge des types d'application Lightning Platform, API-uniquement, B2C et B2B Commerce, et Quip.

Un composant de progression regroupe les principales informations. Consultez vos tâches de soumission restantes, suivez le statut de post-soumission de votre revue, et affichez les requêtes de Sécurité produit, le tout à un emplacement unique.



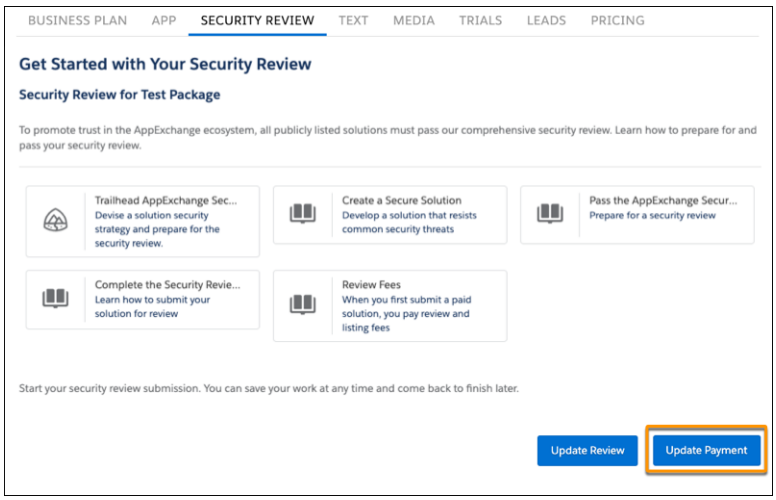
Comment : connectez-vous à Salesforce Partner Community, cliquez sur Publishing, recherchez et ouvrez votre référence AppExchange, puis accédez à l'onglet Security Review.

Mise à jour rapide de vos informations de paiement dans AppExchange

Si vous souhaitez changer votre mode de paiement pour les frais de contrôle de sécurité et de publication AppExchange annuels, cliquez sur le bouton Update Payment (Mettre à jour le paiement) de votre fiche. Cette fonctionnalité facilite la modification des informations de paiement enregistrées pour vos fiches AppExchange.

Qui : les partenaires AppExchange qui disposent de l'autorisation Gérer les fiches peuvent accéder à cette fonctionnalité dans leurs fiches AppExchange qui contiennent des abonnements actifs.

Comment : connectez-vous à la Salesforce Partner Community, puis cliquez sur Publishing. Recherchez et ouvrez votre fiche AppExchange. Accédez ensuite à l'onglet Security Review, puis cliquez sur Update Payment.



Capture des données de modification

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 (globalement disponible)

L'enrichissement des événements permet d'inclure les champs non modifiés dans des événements de modification afin de faciliter le traitement et la réplication des données. Vous pouvez sélectionner n'importe quel champ dont le type est pris en charge. Par exemple, utilisez l'enrichissement lorsque votre application a besoin d'un champ ID externe pour la correspondance d'enregistrements dans un système externe. Alternativement, vous pouvez inclure un champ qui fournit des informations importantes sur l'enregistrement modifié. L'enrichissement des événements est pris en charge uniquement dans les abonnés basés sur CometD. L'enregistrement des événements était offert en pilote dans les versions précédentes. Il est désormais globalement disponible.

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

Avec la Capture des données de modification, vous pouvez désormais recevoir des notifications de modification d'enregistrement pour les objets VideoCall et VideoCallRecording.

Enrichissement des messages d'événement de modification avec des champs supplémentaires (globalement disponible)

L'enrichissement des événements permet d'inclure les champs non modifiés dans des événements de modification afin de faciliter le traitement et la réplication des données. Vous pouvez sélectionner n'importe quel champ dont le type est pris en charge. Par exemple, utilisez l'enrichissement lorsque votre application a besoin d'un champ ID externe pour la correspondance d'enregistrements dans un système externe. Alternativement, vous pouvez inclure un champ qui fournit des informations importantes sur l'enregistrement modifié. L'enrichissement des événements est pris en charge uniquement dans les abonnés basés sur CometD. L'enregistrement des événements était offert en pilote dans les versions précédentes. Il est désormais globalement disponible.

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

Comment : vous définissez les champs d'enregistrement d'un canal et un membre de ce canal, qui référence un objet sélectionné pour la Capture des données de modification. 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`). Pour configurer les champs enrichis avec l'API Tooling, soumettez une requête REST POST à `/services/data/v51.0/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

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

Avec la Capture des données de modification, vous pouvez désormais recevoir des notifications de modification d'enregistrement pour les objets VideoCall et VideoCallRecording.

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

Comment : la Capture des données de modification est disponible pour tous les objets personnalisés définis dans votre organisation Salesforce et pour une sélection d'objets standard. Sélectionnez les objets pour lesquels vous souhaitez recevoir des notifications dans la page Capture des données de modification de la Configuration ou créer un canal personnalisé. Les nouveaux objets qui prennent en charge la capture des données de modification sont les suivants.

- LoyaltyLedger
- TransactionJournal

Événements de plate-forme

Configurez un déclencheur d'événement de plate-forme pour remplacer l'utilisateur par défaut et la taille de lot.

DANS CETTE SECTION :

Configuration de l'utilisateur et de la taille du lot pour votre déclencheur d'événement de plate-forme

Vous pouvez remplacer l'utilisateur actif et la taille du lot par défaut d'un déclencheur Apex d'événement de plate-forme. Par défaut, le déclencheur est exécuté au nom de l'utilisateur système Processus automatisé avec une taille de lot de 2000 messages d'événement. La configuration de l'utilisateur et de la taille du lot permet de contourner ces limitations qui sont parfois dues à l'utilisation des paramètres par défaut. Par exemple, les champs d'enregistrement système et `OwnerId` sont remplis au nom de l'utilisateur spécifié. La définition d'une taille de lot inférieure à 2000 peut aider à respecter les limites du gouverneur Apex.

Événements de plate-forme à volume standard désormais publiés de façon asynchrone

Auparavant, les événements à volume standard étaient publiés de façon synchrone, ce qui signifie que l'événement était publié avec succès lorsque SaveResult renvoyait une valeur de réussite True. Désormais, la réception d'un résultat de réussite signifie que la publication de l'événement est mise en file d'attente. Le système tente ultérieurement une nouvelle publication, de la même façon qu'avec des événements de plate-forme à haut volume.

Configuration de l'utilisateur et de la taille du lot pour votre déclencheur d'événement de plate-forme

Vous pouvez remplacer l'utilisateur actif et la taille du lot par défaut d'un déclencheur Apex d'événement de plate-forme. Par défaut, le déclencheur est exécuté au nom de l'utilisateur système Processus automatisé avec une taille de lot de 2000 messages d'événement. La configuration de l'utilisateur et de la taille du lot permet de contourner ces limitations qui sont parfois dues à l'utilisation des paramètres par défaut. Par exemple, les champs d'enregistrement système et `OwnerId` sont remplis au nom de l'utilisateur spécifié. La définition d'une taille de lot inférieure à 2000 peut aider à respecter les limites du gouverneur Apex.

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

Comment : configurez un déclencheur d'événement de plate-forme en utilisant PlatformEventSubscriberConfig dans l'API de métadonnées ou l'API Tooling.

Cet exemple affiche la configuration de OrderEventTrigger en utilisant l'API de métadonnées. L'utilisateur est défini sur `user@example.com` et la taille du lot est `200`.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<PlatformEventSubscriberConfig xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <platformEventConsumer>OrderEventTrigger</platformEventConsumer>
    <batchSize>200</batchSize>
    <masterLabel>OrderEventTriggerConfig</masterLabel>
    <user>user@example.com</user>
    <isProtected>false</isProtected>
</PlatformEventSubscriberConfig>
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Platform Events Developer Guide : Configuration de l'utilisateur et de la taille du lot pour votre déclencheur d'événement de plate-forme

Metadata API Developer Guide : PlatformEventSubscriberConfig

Tooling API Developer Guide : PlatformEventSubscriberConfig

Événements de plate-forme à volume standard désormais publiés de façon asynchrone

Auparavant, les événements à volume standard étaient publiés de façon synchrone, ce qui signifie que l'événement était publié avec succès lorsque SaveResult renvoyait une valeur de réussite True. Désormais, la réception d'un résultat de réussite signifie que la publication de l'événement est mise en file d'attente. Le système tente ultérieurement une nouvelle publication, de la même façon qu'avec des événements de plate-forme à haut volume.

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

Remarque: Depuis la version Spring '19, vous ne pouvez plus définir d'événements de plate-forme à volume standard. Vous pouvez toujours publier les événements de plate-forme à volume standard déjà définis.

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. Exécutez des actions supplémentaires avec B2B Commerce pour les commandes et les listes de souhaits Lightning. Certaines méthodes B2B Commerce pour Lightning sont disponibles pour les utilisateurs invités. Récupérez des contenus gérés CMS en utilisant des clés de contenu.

API : éléments nouveaux et modifiés
Accédez à davantage d'objets de données et de types de métadonnées dans l'API version 51.0.

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.

Les composants de base ci-dessous sont globalement disponibles.

- lightning-formatted-date-time
- lightning-formatted-number
- lightning-relative-date-time

Composants Web Lightning modifiés

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

lightning-button
Cet attribut est nouveau.

- `aria-haspopup` : indique aux technologies d'assistance le type d'élément contextuel qui est déclenché par le bouton. Les valeurs valides comprennent `true`, `dialog`, `menu`, `listbox`, `tree`, `grid`.

lightning-button-menu
Cet événement est nouveau.

- `close` : événement déclenché lorsque le menu déroulant est fermé.

lightning-datatable

La propriété `typeAttribute` suivante est nouvelle pour les types de données devise et pourcentage.

- `step` : granularité de la valeur lors de la modification en ligne, spécifiée sous forme de nombre à virgule flottante, par exemple `0.001`. Utilisez `any` lorsque la granularité n'est pas requise. La valeur par défaut est `0.01`.

lightning-formatted-phone

Cet attribut est nouveau.

- `disabled` : affiche le numéro de téléphone sous forme de texte brut au lieu d'un lien. Le numéro peut être cliqué ou recevoir le focus.

lightning-formatted-url

Cet attribut a été modifié.

- `target` : dans l'application mobile Salesforce, le comportement de la valeur cible `_blank` est désormais similaire à celui de la cible `_self`, et ouvre le lien dans l'application, si possible, au lieu d'un navigateur Web.

lightning-icon

Le comportement charge désormais lentement l'icône SLDS que vous transmettez avec l'attribut `icon-name`, ce qui améliore les performances générales du composant. Le balisage généré d'un composant peut changer. Par conséquent, ne le basez pas sur un style personnalisé ou un hook fonctionnel. Le délai de chargement peut impacter votre code si vous interrogez le balisage de l'icône durant la restitution initiale.

Si vous souhaitez travailler avec le balisage interne du composant, par exemple pour ajouter un style personnalisé à une icône, utilisez des hooks de style SLDS. Par exemple, pour ajouter une couleur de remplissage personnalisée à une icône, utilisez la propriété personnalisée CSS `--sds-c-icon-color-foreground` ou `--sds-c-icon-color-foreground-default`.

lightning-input

Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `selection-start` : spécifie l'index du premier caractère à sélectionner dans l'élément d'entrée. Cet attribut est pris en charge uniquement pour le type de texte. Utilisez-le avec `selection-end` pour sélectionner une chaîne par programmation.
- `selection-end` : spécifie l'index du dernier caractère à sélectionner dans l'élément d'entrée. Cet attribut est pris en charge uniquement pour le type de texte. Utilisez-le avec `selection-start` pour sélectionner une chaîne par programmation.

Les attributs ci-dessous ont été modifiés.

- `label` : prend en charge les étiquettes personnalisées masquées pour les appareils qui utilisent des technologies d'assistance. Spécifiez les attributs `label` et `variant="label-hidden"`, et utilisez `aria-labelledby` pour référencer une étiquette. Ce composant ne restitue pas d'élément HTML `<label>`.

lightning-input-rich-text

Lorsque vous insérez un lien, initialement, le champ URL du lien de la fenêtre contextuelle est vide. Auparavant, le champ était rempli avec le protocole `https://`. Vous devez inclure un protocole dans votre lien.

Cet attribut est nouveau.

- `required` : marque l'éditeur de texte pour indiquer que la saisie de l'utilisateur est obligatoire. Pour afficher un astérisque afin d'indiquer que l'entrée est obligatoire, spécifiez également `label-visible`. Une étiquette par défaut est affichée après l'astérisque. Écrivez votre propre logique de validation, car le composant ne valide pas l'entrée requise.

lightning-map

Cet attribut est nouveau.

- `options` : spécifie les propriétés booléennes que vous pouvez définir pour activer ou désactiver les contrôles de la carte.
  - `draggable` : permet de faire glisser pour afficher une vue panoramique de la carte. La valeur par défaut est true.
  - `zoomControl` active les contrôles du zoom. La valeur par défaut est true.

  - `scrollwheel` active le zoom avec la molette de la souris. La valeur par défaut est true.
  - `disableDefaultUI` active le zoom et le choix de la couche de la carte. La valeur par défaut false.
  - `disableDoubleClickZoom` désactive le zoom avec un double clic. La valeur par défaut false.

Ces propriétés sont nouvelles pour l'attribut `map-markers`.

- `type` : définit des formes colorées pour marquer un emplacement. Les types de forme disponibles sont `Circle`, `Rectangle` et `Polygon`.
- `radius` : définit la taille du type `Circle` en mètres.
- `bounds` : définit les coins du type `Rectangle` en coordonnées Nord, Sud, Est et Ouest.
- `paths` : définit les segments du type `Polygon` en paires de coordonnées.
- `mapIcon` : définit une icône SVG pour un marqueur.
- `path` : définit le chemin SVG de `mapIcon`.
- `scale` : définit l'échelle de `mapIcon` pour la taille appropriée.
- Les propriétés de style de `type` et `mapIcon` comprennent : `strokeColor`, `strokeOpacity`, `strokeWeight`, `fillColor` et `fillOpacity`.

Pour plus d'informations, consultez Personnalisation des marqueurs et du comportement des contrôles de la carte dans le composant de base lightning-map à la page 523.

lightning-tree

Cette propriété de l'attribut `items` a été modifiée.

- `disabled` : un élément d'arborescence désactivé est désormais affiché dans le texte estompé et ne peut pas recevoir le focus. Auparavant, un élément désactivé était affiché en texte normal et pouvait recevoir le focus.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Bibliothèque de composants

Modules nouveaux et modifiés pour composants Web Lightning

Les modules permettent d'exécuter plus d'actions avec les composants au Web Lightning.

Module modifié

Cet module a été modifié.

`lightning/navigation`

Ce type de pageReference est nouveau.

- `standard__managedContentPage` : permet à un composant d'utiliser une pageReference pour accéder à une page de contenu CMS spécifique dans un site Générateur d'expérience.

Composants Aura nouveaux et modifiés

Élaborez aisément une interface utilisateur avec ces composants nouveaux et modifier.

Les composants de base ci-dessous sont globalement disponibles.

- lightning:formattedDateTime
- lightning:formattedNumber
- lightning:relativeDateTime

Composants Web Lightning modifiés

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

lightning:datatable

La propriété `typeAttribute` suivante est nouvelle pour les types de données devise et pourcentage.

- `step` : granularité de la valeur lors de la modification en ligne, spécifiée sous forme de nombre à virgule flottante, par exemple `0.001`. Utilisez `any` lorsque la granularité n'est pas requise. La valeur par défaut est `0.01`.

lightning:formattedPhone

Cet attribut est nouveau.

- `disabled` : affiche le numéro de téléphone sous forme de texte brut au lieu d'un lien. Le numéro peut être cliqué ou recevoir le focus.

lightning:formattedUrl

Cet attribut a été modifié.

- `target` : dans l'application mobile Salesforce, le comportement de la valeur cible `_blank` est désormais similaire à celui de la cible `_self`, et ouvre le lien dans l'application, si possible, au lieu d'un navigateur Web.

lightning:icon

Le comportement charge désormais lentement l'icône SLDS que vous transmettez avec l'attribut `iconName`, ce qui améliore les performances générales du composant. Le balisage généré d'un composant peut changer. Par conséquent, ne le basez pas sur un style personnalisé ou un hook fonctionnel. Le délai de chargement peut impacter votre code si vous interrogez le balisage de l'icône durant la restitution initiale.

lightning:input

Les attributs ci-dessous sont nouveaux.

- `selectionStart` : spécifie l'index du premier caractère à sélectionner dans l'élément d'entrée. Cet attribut est pris en charge uniquement pour le type de texte. Utilisez-le avec `selectionEnd` pour sélectionner une chaîne par programmation.
- `selectionEnd` : spécifie l'index du dernier caractère à sélectionner dans l'élément d'entrée. Cet attribut est pris en charge uniquement pour le type de texte. Utilisez-le avec `selectionStart` pour sélectionner une chaîne par programmation.

Cet attribut a été modifié.

- `label` : prend en charge les étiquettes personnalisées masquées pour les appareils qui utilisent des technologies d'assistance. Spécifiez les attributs `label` et `variant="label-hidden"`, et utilisez `aria-Labelledby` pour référencer une étiquette. Ce composant ne restitue pas d'élément HTML `<label>`.

lightning:inputRichText

Cet attribut est nouveau.

- `required` : marque l'éditeur de texte pour indiquer que la saisie de l'utilisateur est obligatoire. Pour afficher un astérisque afin d'indiquer que l'entrée est obligatoire, définissez également `labelVisible="true"`. Une étiquette par défaut est affichée après l'astérisque. Écrivez votre propre logique de validation, car le composant ne valide pas l'entrée requise.

lightning:map

Cet attribut est nouveau.

- `options` : spécifie les propriétés booléennes que vous pouvez définir pour activer ou désactiver les contrôles de la carte.
  - `draggable` : permet de faire glisser pour afficher une vue panoramique de la carte. La valeur par défaut est true.
  - `zoomControl` active les contrôles du zoom. La valeur par défaut est true.
  - `scrollwheel` active le zoom avec la molette de la souris. La valeur par défaut est true.
  - `disableDefaultUI` active le zoom et le choix de la couche de la carte. La valeur par défaut false.
  - `disableDoubleClickZoom` désactive le zoom avec un double clic. La valeur par défaut false.

Ces propriétés sont nouvelles pour l'attribut `mapMarkers`.

- `type` : définit des formes colorées pour marquer un emplacement. Les types de forme disponibles sont `Circle`, `Rectangle` et `Polygon`.
- `radius` : définit la taille du type `Circle` en mètres.
- `bounds` : définit les coins du type `Rectangle` en coordonnées Nord, Sud, Est et Ouest.
- `paths` : définit les segments du type `Polygon` en paires de coordonnées.
- `mapIcon` : définit une icône SVG pour un marqueur.
- `path` : définit le chemin SVG de `mapIcon`.
- `scale` : définit l'échelle de `mapIcon` pour la taille appropriée.
- Les propriétés de style de `type` et `mapIcon` comprennent : `strokeColor`, `strokeOpacity`, `strokeWeight`, `fillColor` et `fillOpacity`.

Pour plus d'informations, consultez Personnalisation des marqueurs et du comportement des contrôles de la carte dans le composant de base lightning-map à la page 523.

lightning:navigation

Ce type de pageReference est nouveau.

- `standard__managedContentPage` : permet à un composant d'utiliser une pageReference pour accéder à une page de contenu CMS spécifique dans un site Générateur d'expérience.

lightning:textarea

Cet attribut est nouveau.

- `autocomplete` : les champs Textarea peuvent être automatiquement remplis si votre navigateur prend en charge cette fonctionnalité. La valeur de l'attribut est transmise au navigateur.

lightning:tree

Cette propriété de l'attribut `items` a été modifiée.

- `disabled` : un élément d'arborescence désactivé est désormais affiché dans le texte estompé et ne peut pas recevoir le focus. Auparavant, un élément désactivé était affiché en texte normal et pouvait recevoir le focus.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Bibliothèque de composants

Apex : éléments nouveaux et modifiés

Ces classes, énumérations et interfaces sont nouvelles ou ont été modifiées.

Pour plus d'informations, consultez le guide Apex Developer Guide.

DANS CETTE SECTION :

Espace de noms Database

L'espace de noms Database contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

Espace de noms Schema

L'espace de noms Schema contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

Espace de noms Sfdc_Checkout

L'espace de noms Sfdc_Checkout contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

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 Database

L'espace de noms Database contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

Méthodes nouvelles ou modifiées dans les classes existantes

Convertir une piste simultanément en compte professionnel et en compte personnel

Utilisez les nouvelles méthodes Apex `getRelatedPersonAccountId()`, `setRelatedPersonAccountId(relatedPersonAccountId)`, `getRelatedPersonAccountRecord()` et `setRelatedPersonAccountRecord(Entity relatedPersonAccountRecord)` de la classe ConvertLead pour convertir une piste en enregistrement de compte personnel nouveau ou existant.

Remarque: Pour définir le compte personnel associé, utilisez `setRelatedPersonAccountId()` pour spécifier un ID existant ou `setRelatedPersonAccountRecord()` pour spécifier un nouvel enregistrement, mais pas les deux. Le compte personnel est affiché dans la liste Contacts associés, dans la page d'accueil d'enregistrement du compte professionnel.

Spécifier un enregistrement compte personnel nouveau ou existant lors de la conversion d'une piste en compte professionnel et compte personnel

Les nouvelles propriétés `relatedPersonAccountId` et `relatedPersonAccountRecord` permettent d'indiquer un ID d'enregistrement existant ou un nouvel enregistrement d'entité.

Obtenir l'ID de compte personnel résultant de la conversion d'une piste

Utilisez la méthode `getRelatedPersonAccountId()` de la classe LeadConvertResult pour renvoyer l'ID du compte personnel associé nouveau ou existant.

Espace de noms Schema

L'espace de noms Schema contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

Méthodes nouvelles ou modifiées dans les classes existantes

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT SELON LA VERSION : Pour les versions 51.0 et ultérieures, la méthode `getReferenceTo()` de la classe `Schema.DescribeFieldResult` renvoie des objets référencés qui ne sont pas accessibles à l'utilisateur contextuel.

Si l'utilisateur contextuel à accès au champ d'un objet qui référence un autre objet, quel que soit l'accès de l'utilisateur contextuel à l'objet référencé, la méthode `DescribeFieldResult.getReferenceTo()` renvoie les références. Dans les versions 50.0 et antérieures, si l'utilisateur contextuel n'a pas accès à l'objet référencé, la méthode renvoie une liste vide.

Espace de noms Sfdc_Checkout

L'espace de noms Sfdc_Checkout contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

Nouvelles classes

Prise en charge des exécutions synchrones d'intégrations B2B Commerce

Correspondent aux points clés des propriétés dans la nouvelle classe `IntegrationStatus`. La propriété `IntegrationStatus.Status` indique le statut d'une intégration en cours d'exécution.

Prise en charge des intégrations dans votre Checkout B2B Commerce

Correspondent aux points clés des propriétés dans la nouvelle classe `IntegrationInfo`. La propriété `IntegrationInfo.IntegrationId` fournit un ID d'intégration unique. La propriété `IntegrationInfo.JobId` fournit un ID unique pour la tâche d'intégration.

Personnalisation des méthodes de livraison dans votre caisse (checkout) B2B Commerce

Correspondent aux points clés des propriétés dans la nouvelle classe `B2BCheckoutController`. Utilisez la méthode `getDeliveryMethods` pour connecter votre caisse (checkout) aux informations de livraison.

Nouvelles énumérations

Vérification du statut d'une intégration B2B Commerce actuelle

Utilisez la nouvelle énumération `IntegrationStatus.Status`.

Nouvelles interfaces

Implémentation d'intégrations asynchrones dans Lightning B2B Commerce

Utilisez la nouvelle interface `AsyncCartProcessor`.

Espace de noms System

L'espace de noms System contient les classes, méthodes, interfaces, énumérations ou exceptions nouvelles ou modifiées ci-dessous.

Méthodes nouvelles ou modifiées dans les classes existantes

Récupération d'une carte contenant tous les enregistrements de métadonnées personnalisées ou un seul enregistrement sObject pour un type de métadonnées personnalisées.

Utilisez la nouvelle méthode Apex `getAll()`, `getInstance(recordId)`, `getInstance(qualifiedApiName)` ou `getInstance(developerName)` pour récupérer les enregistrements de types de métadonnées personnalisées.

Exemple :

Cet exemple renvoie un seul enregistrement sObject pour le type de métadonnées personnalisées nommé `Games_mdt` avec l'ID d'enregistrement spécifié sous `m00000000000001`.

```
Games__mdt mc = Games__mdt.getInstance('m00000000000001');
```

Convertit une valeur ID de 18 caractères en chaîne sensible à la casse de 15 caractères.

Utilisez la méthode `to15()` dans la classe `System.Id`. Cette méthode utilise la somme de contrôle sensible à la casse de la valeur ID de 18 caractères pour corriger toute casse incorrecte, et renvoie une chaîne sensible à la casse de 15 caractères.

Exemple :

```
String Id_15_char = '0D5B000001DVM9t';
String Id_18_char = '0D5B000001DVM9tkAh';
ID testId = Id_18_char;
System.assertEquals(testId.to15(),Id_15_char);
```

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT SELON LA VERSION : Dans les versions 51.0 et ultérieures, la méthode `format()` de la classe `System.String` prend charge les guillemets simples dans le paramètre `stringToFormat`.

La méthode `String.format()` prend en charge les guillemets simples dans le paramètre `stringToFormat` et renvoie une chaîne formatée en utilisant le paramètre `formattingArguments`. Dans les versions 50.0 et antérieures, les guillemets simples n'étaient pas pris en charge.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT SELON LA VERSION : Dans les versions 51.0 et ultérieures, la méthode `hashCode()` de la classe `System.System` renvoie le même hashCode pour des valeurs ID identiques.

Dans les versions 50.0 et antérieures, les valeurs ID identiques ne généraient pas toujours la même valeur hashCode.

ConnectApi (Connect dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées

Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Connect dans Apex. Exécutez des actions supplémentaires avec B2B Commerce pour les commandes et les listes de souhaits Lightning. Certaines méthodes B2B Commerce pour Lightning sont disponibles pour les utilisateurs invités. Récupérez des contenus gérés CMS en utilisant des clés de contenu.

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.

Nouvelles classes d'entrée Connect dans Apex
Les classes d'entrée ci-dessous sont nouvelles.

Classes de 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 pour Lightning

Les nouvelles méthodes ci-dessous sont dans la classe `ConnectApi.CommerceBuyerExperience`.

Obtenir des résumé de groupes de livraisons de commande

- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, pageSize)`

- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, pageParam)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, fields)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, pageParam, fields)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, fields, pageSize)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, fields, sortParam)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, fields, pageSize, sortParam)`

Obtenir des résumés d'articles de commande

- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, pageSize)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, pageSize)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, pageParam)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields, pageSize)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields, pageParam)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields, sortParam)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields, pageSize, sortParam)`

Obtenir des résumés de commande

- `getOrderSummaries(webstoreId)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields, pageSize, pageToken)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields, pageSize, pageToken, sortOrder)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields, pageSize, pageToken, sortOrder, earliestDate, latestDate)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields, pageSize, pageToken, sortOrder, earliestDate, latestDate, ownerScoped)`

Ces méthodes nouvelles ou modifiées sont dans la classe `ConnectApi.CommerceCatalog`.

Obtenir un produit avec des informations sur les variantes et les attributs

- `getProduct(webstoreId, productId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia, excludeEntitlementDetails, excludePrimaryProductCategory, excludeVariationInfo, excludeAttributeSetInfo)`

Les méthodes ci-dessous sont désormais disponibles pour les utilisateurs invités

- `getProduct(webstoreId, productId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia, excludeEntitlementDetails, excludePrimaryProductCategory)`
- `getProductCategory(webstoreId, productCategoryId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia)`
- `getProductCategoryPath(webstoreId, productCategoryId)`

Ces méthodes sont dans la classe `ConnectApi.CommerceStorePricing`.

Les méthodes ci-dessous sont désormais disponibles pour les utilisateurs invités

- `getProductPrice(webstoreId, productId, effectiveAccountId)`
- `getProductPrices(webstoreId, effectiveAccountId, pricingInput)`

Les nouvelles méthodes ci-dessous sont dans la classe `ConnectApi.CommerceWishlist`.

Remarque: Pour ajouter de nouveaux paramètres de requête importants, mais réduire le nombre de méthodes Obtenir une liste de souhaits, nous remplaçons toutes les méthodes Obtenir une liste de souhaits précédemment documentées par les nouvelles méthodes ci-dessous. La seule exception est la méthode `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList)`, introduite dans la version 49.0, qui reste disponible.

Obtenir une liste de souhaits avec des champs de produit, triée par article, qui contient un nombre spécifique d'éléments par page

- `getWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, sortItemsBy)`
- `getWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, pageSize, sortItemsBy)`

Obtenir des articles de liste de souhaits triés avec des champs de produit et un nombre d'articles par page spécifié

- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, pageParam, sortItemsBy)`
- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, pageParam, pageSize, sortItemsBy)`

Obtenir des résumés de liste de souhaits avec des champs de produit, triés par article, qui contient un nombre spécifique d'éléments par page

- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList, productFields, sortItemsBy)`
- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList, productFields, pageSize, sortItemsBy)`

Supprimer une liste de souhaits

- `deleteWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId)`

Contenu géré CMS

Ces nouvelles méthodes sont dans la classe `ConnectApi.ManagedContent`.

Obtenir toutes les versions de contenus publiés d'un canal en utilisant des clés de contenu

- `getContentByContentKeys(channelId, contentKeys, pageParam, pageSize, language, managedContentType, includeMetadata, startDate, endDate, showAbsoluteUrl)`

Obtenir les versions de contenus publiés d'une communauté en utilisant des clés de contenu

- `getManagedContentByContentKeys(communityId, contentKeys, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Obtenir les versions de contenus publiés d'une communauté en utilisant des clés de contenu et des noms de rubrique de contenu

- `getManagedContentByTopicsAndContentKeys(communityId, contentKeys, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Paiements

Les nouvelles méthodes ci-dessous sont dans la classe `ConnectApi.Payments`.

Inverser une autorisation de paiement

`reverseAuthorization(AuthReversalInput, authorizationId)`

Autoriser un paiement

`authorize(authorizePayment)`

Profils des employés

Les nouvelles méthodes ci-dessous sont dans la classe `ConnectApi.EmployeeProfiles`.

Obtenir la photo ou la photo de bannière d'un employé

- `getBannerPhoto(employeeId)`
- `getPhoto(employeeId)`

Définir et rogner la photo ou la photo de bannière d'un employé

- `setBannerPhoto(employeeId, fileId, versionNumber)`
- `setBannerPhoto(employeeId, fileUpload)`
- `setBannerPhotoWithAttributes(employeeId, bannerPhoto)`
- `setBannerPhotoWithAttributes(employeeId, bannerPhoto, fileUpload)`
- `setPhoto(employeeId, fileId, versionNumber)`
- `setPhoto(employeeId, fileUpload)`
- `setPhotoWithAttributes(employeeId, photo)`
- `setPhotoWithAttributes(employeeId, photo, fileUpload)`

Supprimer la photo ou la photo de bannière d'un employé

- `deleteBannerPhoto(employeeId)`
- `deletePhoto(employeeId)`

Field Service

Les nouvelles méthodes ci-dessous sont dans la classe `ConnectApi.FieldService`.

Prévisualiser et créer des postes de travail à partir d'un modèle

- `previewShiftsFromPattern(shiftsFromPatternInput, shiftPatternId)`
- `createShiftsFromPattern(shiftsFromPatternInput, shiftPatternId)`

Personnalisation

Cette nouvelle méthode est dans la classe `ConnectApi.Personalization`.

Obtenir les audiences attribuées qui correspondent au contexte de l'utilisateur et qui ont des critères basés sur le champ

- `getAudiences(communityId, ipAddress, domain, userId, publishStatus, includeAudienceCriteria, targetTypes, recordId)`

Gestion des commandes

Cette nouvelle méthode est dans la classe `ConnectApi.FulfillmentOrder`.

Créer plusieurs FulfillmentOrders dans une seule requête.

- `createMultipleFulfillmentOrder(multipleFulfillmentOrderInput)`

Ces méthodes sont dans la nouvelle classe `ConnectApi.Routing`.

Rechercher des combinaisons d'emplacements d'inventaire qui peuvent satisfaire une commande dans la limite de fractionnements d'expédition spécifiée.

- `findRoutesWithFewestSplits(findRoutesWithFewestSplitsInputRepresentation)`

Comparer les distances d'expédition moyennes des différents ensembles d'emplacements qui peuvent satisfaire une commande.

- `rankAverageDistance(rankAverageDistanceInputRepresentation)`

Inventaire Omnichannel

Ces méthodes sont dans la nouvelle classe `ConnectApi.OmnichannelInventoryService`.

Créer une réservation d'inventaire avec Inventaire Omnichannel.

- `createReservation(createReservationInputRepresentation)`

Satisfaire une ou plusieurs réservations d'inventaire.

- `fulfillReservation(fulfillReservationInputRepresentation)`

Récupérer les données de disponibilité de stock pour un ou plusieurs produits à un ou plusieurs emplacements ou groupes d'emplacements d'inventaire.

- `getInventoryAvailability(inventoryAvailabilityInputRepresentation)`

Récupérer le statut d'une tâche de chargement de disponibilité de stock.

- `getInventoryAvailabilityUploadStatus(uploadId)`

Récupérer le statut d'une tâche de structure d'emplacement de publication.

- `getPublishLocationStructureStatus(uploadId)`

Publier de façon asynchrone des informations sur vos emplacements d'inventaire et groupes d'inventaires dans Inventaire Omnichannel.

- `publishLocationStructure()`

Sortir une ou plusieurs réservations d'inventaire existantes pour libérer cet inventaire.

- `releaseReservation(releaseReservationInputRepresentation)`

Charger un fichier de données de disponibilité de stock dans Inventaire Omnichannel.

- `submitInventoryAvailabilityUpload(fileUpload)`

Transférer une ou plusieurs réservations d'inventaire entre des emplacements ou des groupes d'emplacements.

- `transferReservation(transferReservationInputRepresentation)`

Nouvelles classes d'entrée Connect dans Apex

Les classes d'entrée ci-dessous sont nouvelles.

Field Service

`ConnectApi.ShiftsFromPatternInput`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `schedulingEndDate` : date de fin de planification sous le format AAAA-MM-JJ.
- `schedulingOccurrences` : nombre d'occurrences de planification.
- `schedulingStartDate` : date de début de planification sous le format AAAA-MM-JJ.
- `serviceResourceId` : ID de la ressource de service à laquelle attribuer les postes.
- `serviceTerritoryId` : ID du territoire de service auquel attribuer les postes.

Paiements

`ConnectApi.AddressRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `city` : ville du mode de paiement.
- `companyName` : nom de la société du mode de paiement.
- `country` : pays du mode de paiement.
- `postalCode` : code postal du mode de paiement.
- `state` : région/province du mode de paiement.
- `street` : rue du mode de paiement.

`ConnectApi.AuthApiPaymentMethodRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.BaseApiPaymentMethodRequest` et a les propriétés suivantes.

- `cardPaymentMethod` : information sur le mode de paiement par carte.

`ConnectApi.AuthorizationReversalRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.BaseRequest` et a les propriétés suivantes.

- `accountID` : compte de l'inversion d'autorisation de paiement. Doit correspondre au compte de l'autorisation de paiement.
- `amount` : montant d'ajustement appliqué à l'autorisation de paiement.
- `comments` : les utilisateurs peuvent ajouter des commentaires pour fournir des détails supplémentaires sur un enregistrement. Limités à 1000 caractères.
- `effectiveDate` : date d'entrée en vigueur de l'ajustement dans l'autorisation.

`ConnectApi.AuthorizationRequest`

Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.BaseRequest` et a les propriétés suivantes.

- `accountId` : compte Salesforce qui contient la transaction de paiement en cours d'autorisation.
- `amount` : montant d'autorisation.
- `comments` : commentaires facultatifs pour l'autorisation de paiement.
- `currencyIsoCode` : code de devise ISO 4217 de trois lettres associé à l'enregistrement du groupe de paiement.
- `effectiveDate` : date d'application de l'autorisation à la transaction.
- `paymentGatewayId` : passerelle de paiement qui traite l'autorisation.
- `paymentGroup` : groupe de paiements pour l'autorisation. La charge de travail doit référencer un `paymentGroup` ou un `paymentGroupId`, mais pas les deux.
- `paymentMethod` : mode de paiement utilisé dans la passerelle de paiement pour la transaction d'autorisation.

`ConenctApi.BaseApiPaymentMethodRequest`

Cette nouvelle classe d'entrée abstraite est une super-classe de `ConnectApi.AuthApiPaymentMethodRequest` et a les propriétés suivantes.

- `address` : adresse du mode de paiement.
- `id` : ID d'enregistrement du mode de paiement. Utilisé dans les transactions de paiement.
- `saveForFuture` : indique si Salesforce enregistre le mode de paiement pour une prochaine utilisation.

`ConnectApi.BasePaymentMethodRequest`

Cette nouvelle classe d'entrée abstraite est une super-classe de `ConnectApi.CardPaymentMethodRequest` et n'a pas de propriété supplémentaire.

`ConnectApi.CardPaymentMethodRequest`

Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.BasePaymentMethodRequest` et a les propriétés suivantes.

- `accountId` : compte Salesforce auquel ce mode de paiement est lié.
- `cardCategory` : type de traitement de carte.
- `cardHolderFirstName` : prénom du détenteur de la carte.
- `cardHolderLastName` : nom du détenteur de la carte.
- `cardHolderName` : nom complet du détenteur de la carte.
- `cardNumber` : numéro de la carte.
- `cardType` : type de réseau de la carte de paiement.
- `comments` : commentaires facultatifs pour le mode de paiement par carte.
- `cvv` : code CVV.
- `email` : adresse e-mail.
- `expiryMonth` : mois d'expiration de la carte.
- `expiryYear` : année d'expiration de la carte.
- `nickName` : surnom facultatif de la carte.
- `startMonth` : mois de début de la carte.
- `startYear` : année de début de la carte.

`ConnectApi.BaseRequest`
Cette nouvelle classe d'entrée abstraite et une sous-classe de `ConnectApi.AuditParamsRequest`, super-classe de `ConnectApi.AuthorizationRequest`, `ConnectApi.CaptureRequest`, `ConnectApi.RefundRequest` et a les propriétés supplémentaires ci-dessous.

- `additionalData` : carte facultative de paramètres supplémentaires à envoyer à la passerelle de paiement.
- `idempotencyKey` : clé d'impotence.

Gestion des commandes

`ConnectApi.FindRoutesWithFewestSplitsInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `locationAvailableInventory` : chaque élément de liste représente la quantité disponible d'un produit à un emplacement d'inventaire.
- `maximumNumberOfSplits` : nombre maximal de fractionnements d'expédition autorisés. Les options d'acheminement qui entraînent un nombre de fractionnements supérieur à cette valeur ne sont pas renvoyées.
- `orderedQuantities` : chaque élément de liste représente une quantité d'un produit à acheminer pour l'exécution de la commande.

`ConnectApi.LocationInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `countryCode` : code de pays de l'emplacement.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement.
- `postalCode` : code postal de l'emplacement.

`ConnectApi.LocationAvailabilityInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `externalReferenceId` : ID de référence externe de l'emplacement d'inventaire.
- `quantity` : quantité disponible du produit.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit

`ConnectApi.MultipleFulfillmentOrderInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée a cette propriété :

- `fulfillmentOrders` : chaque élément contient les données nécessaires pour créer une commande d'exécution.

`ConnectApi.QuantityWithSkuInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `quantity` : quantité du produit.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit.

`ConnectApi.RankAverageDistanceInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `deliveryCountryCode` : code de pays du destinataire de la commande.
- `deliveryPostalCode` : code postal du destinataire de la commande.
- `distanceUnit` : spécifie *`mi`* ou *`km`* pour renvoyer les distances moyennes respectivement en miles ou kilomètres.
- `sortResult` : spécifie *`ASC`* ou *`DESC`* pour trier les résultats par distance d'expédition moyenne, respectivement par ordre ascendant ou descendant.

- `targetLocations` : chaque élément est un ensemble d'emplacements d'inventaire peuvent être combinés pour exécuter la commande.

`ConnectApi.TargetLocationInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée a cette propriété :

- `locations` : liste d'emplacements avec des informations sur le pays et les codes postaux.

Inventaire Omnichannel

`ConnectApi.OCICreateReservationInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête. Utilisez des ID de requête d'action dans les données de réponse afin d'identifier les requêtes réussies ou échouées.
- `allowPartialReservations` : si true, tente de créer une réservation partielle lorsque le système ne peut pas créer de réservation complète.
- `createRecords` : liste de quantités et d'emplacements ou de groupe d'emplacements de produit.
- `expirationSeconds` : délai en secondes. Si la réservation n'est pas effectuée après ce délai qui suit `reservationTime`, elle expire.
- `externalRefId` : ID de référence externe.
- `reservationTime` : heure à laquelle la réservation doit être enregistrée. Exemple : 2020-07-24T21:13:00Z

`ConnectApi.OCICreateReservationSingleInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `locationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements auquel réserver l'inventaire.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement auquel réserver l'inventaire.
- `quantity` : quantité du produit à réserver.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit à réserver.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée a cette propriété :

- `fulfillmentRecords` : liste de réservations d'inventaire.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationSingleInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête. Utilisez des ID de requête d'action dans les données de réponse afin d'identifier les requêtes réussies ou échouées.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui exécute la réservation.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui exécute la réservation.
- `quantity` : quantité exécutée.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit exécuté.

`ConnectApi.OCIGetInventoryAvailabilityInputRepresentation`
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `locationGroupIdentifier` : identificateur d'un groupe d'emplacements dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées. Lorsque cette valeur est spécifiée, les données d'inventaire sont récupérées pour tous les emplacements de ce groupe.

- `locationGroupIdentifiers` : liste contenant jusqu'à 100 identificateurs de groupe d'emplacements dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées.
- `locationIdentifiers` : liste contenant jusqu'à 100 identificateurs d'emplacement dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock d'un produit dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées. Lorsqu'une unité de gestion de stock est spécifiée sans emplacement ni groupe d'emplacements, les données de disponibilité de l'unité à tous les emplacements d'inventaire qui ne sont pas attribués à des groupes d'emplacements sont renvoyées.
- `stockKeepingUnits` : liste contenant jusqu'à 100 unités de gestion de stock de produits dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées.
- `useCache` : indique si les données d'inventaire doivent être récupérées dans le cache. La valeur par défaut est true.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationInputRepresentation`

Cette nouvelle classe d'entrée a cette propriété :

- `releaseRecords` : liste de réservations d'inventaire à libérer.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationSingleInputRepresentation`

Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête. Utilisez des ID de requête d'action dans les données de réponse afin d'identifier les requêtes réussies ou échouées.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement ou groupe d'emplacements qui contient la réservation.
- `locationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui contient la réservation.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui contient la réservation.
- `quantity` : quantité d'inventaire réservé à libérer.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit à libérer.

`ConnectApi.OCITransferReservationInputRepresentation`

Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `allOrNothingTransferId` : détermine si une requête de transfert échouée unique annule toutes les autres requêtes de l'appel.
- `transferRecords` : liste de transferts de réservation d'inventaire.

`ConnectApi.OCITransferReservationSingleInputRepresentation`

Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes.

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête. Utilisez des ID de requête d'action dans les données de réponse afin d'identifier les requêtes réussies ou échouées.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui reçoit le transfert.
- `fromLocationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui envoie le transfert.
- `fromLocationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui envoie la réservation.
- `quantity` : quantité d'unités de stock transférée.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit transféré.
- `toLocationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui reçoit la réservation.
- `toLocationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui reçoit la réservation.

Classes de sortie Connect dans Apex nouvelles et modifiées

Ces classes de sortie sont nouvelles ou ont été modifiées.

B2B Commerce pour Lightning

`ConnectApi.CartProductAttribute` (globalement disponible)

Cette 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 cette propriété globalement disponible suivante.

- `variationAttributes` : attributs des variantes associées aux produits.

`ConnectApi.OrderDeliveryGroupSummary`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `fields` : mappage de champs de résumé de groupe de livraisons de commande et d'autres objets associés interrogés.

`ConnectApi.OrderDeliveryGroupSummaryCollection`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `currentPageToken` : jeton de la page actuelle des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `currentPageUrl` : URL de la page actuelle des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `nextPageToken` : jeton de la page suivante des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `nextPageUrl` : URL de la page suivante des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `orderDeliveryGroups` : collection des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `previousPageToken` : jeton de la page précédente des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `previousPageUrl` : URL de la page précédente des résumés de groupes de livraisons de commande.

`ConnectApi.OrderItemSummary`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `fields` : mappage de champs de résumé d'articles de commande et d'autres objets associés interrogés.
- `orderItemSummaryId` : ID de résumé d'articles de commande.
- `orderSummaryId` : ID de résumé de la commande.
- `product` : information sur l'article associé.

`ConnectApi.OrderItemSummaryCollection`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `currentPageToken` : jeton de la page actuelle d'articles.
- `currentPageUrl` : URL de la page actuelle d'articles.
- `items` : collection de résumés d'articles de commande.
- `nextPageToken` : jeton de la page suivante d'articles.
- `nextPageUrl` : URL de la page suivante d'articles.
- `previousPageToken` : jeton de la page précédente d'articles.
- `previousPageUrl` : l'URL de la page précédente d'articles.

`ConnectApi.OrderItemSummaryProduct`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `canViewProduct` : spécifie si l'utilisateur contextuel peut afficher le produit (`true`) ou non (`false`).
- `errorCode` : code d'erreur du produit erroné.
- `errorMessage` : message d'erreur du produit erroné.
- `fields` : mappage des champs de produit interrogés.
- `media` : média du produit associé.
- `productAttributes` : résumé des attributs du produit.
- `productId` : ID du produit.

`ConnectApi.OrderSummaryRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `createdDate` : date de création du résumé de la commande.
- `fields` : mappage des champs du résumé de la commande demandée.
- `orderNumber` : numéro de commande de résumé de la commande.
- `orderSummaryId` : ID du résumé de la commande.
- `orderedDate` : date de commande du résumé de la commande.
- `ownerId` : ID du propriétaire du résumé de la commande.
- `status` : statut du résumé de la commande.
- `totalAmount` : montant total du résumé de la commande.

`ConnectApi.OrderSummaryCollectionRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `count` : coût total des résumés de commande renvoyés dans la page actuelle.
- `currentPageToken` : jeton qui identifie la page actuelle.
- `currentPageUrl` : l'URL de l'API REST Connect qui identifie la page actuelle.
- `nextPageToken` : jeton qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `nextPageUrl` : URL de l'API REST Connect qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `orderSummaries` : collection de résumés de commande.
- `previousPageToken` : le jeton qui identifie la page précédente, ou `null` en l'absence de page précédente.
- `previousPageUrl` : URL de l'API REST Connect qui identifie la page précédente, ou `null` en l'absence de page précédente.
- `sortOrder` : ordre de tri des résumés de commande. Les valeurs sont :
  - `CreatedDateAsc` : trie par la date de création la plus ancienne.
  - `CreatedDateDesc` : trie par la date de création la plus récente.
  - `OrderedDateAsc` : trie par la date de commande la plus ancienne.
  - `OrderedDateDesc` : trie par la date de commande la plus récente.

`ConnectApi.ProductAttributeInfo` (globalement disponible)
Cette 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` (globalement disponible)

Cette 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` (globalement disponible)

Cette 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` (globalement disponible)

Cette 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 du produit.

`ConnectApi.ProductAttributeSetSummary` (globalement disponible)

Cette classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `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.

`ConnectApi.ProductAttributeSummary` (globalement disponible)

Cette classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `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.

`ConnectApi.ProductAttributesToProductEntry` (globalement disponible)

Cette classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `canonicalKey` : valeurs d'API d'attribut concaténées avec un trait de soulignement (_), 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 propriétés globalement disponibles suivantes.

- `attributeSetInfo` : mappage du nom de développeur de l'ensemble d'attributs avec ses métadonnées.
- `productClass` : classe du produit. Les valeurs sont :
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` : ensemble d'attributs de variante du produit.
- `variationInfo` : 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` : ID du parent de la variante.

`ConnectApi.ProductVariationInfo` (globalement disponible)
Cette classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `attributesToProductMappings` : mappage de combinaison de valeurs d'attributs avec des ID de variante produit.
- `variationAttributeInfo` : mappage du nom d'API du champ avec des informations d'attribut du produit.

Chatter

`ConnectApi.CallCollaborationCapability`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.FeedElementCapability` et a les propriétés suivantes.

- `commentEndTime` : heure de fin des commentaires sur le lecteur multimédia, en secondes.
- `commentStartTime` : heure de début des commentaires sur le lecteur multimédia, en secondes.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`
Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante.

- `callCollaboration` : si un élément de fil a cette capacité, il a un commentaire d'enregistrement.

Contenu géré CMS

`ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue`
Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante.

- `contentKey` : clé du contenu géré.

`ConnectApi.ManagedContentVersion`
Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante.

- `contentKey` : clé du contenu géré.

Field Service

`ConnectApi.ShiftsFromPattern`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `count` : nombre total de postes de travail créés.
- `recordIds` : collection d'ID des postes de travail créés.

Paiements

`ConnectApi.AbstractGatewayResponse`

Cette nouvelle classe de sortie a les nouvelles 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.PaymentAuthAdjustmentResponse`

Cette nouvelle classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes.

- `accountId` : ID du compte contenant l'autorisation de paiement ajusté.
- `amount` : montant d'ajustement de l'autorisation de paiement.
- `currencyIsoCode` : code de devise ISO 4217 de trois lettres associé à l'ajustement de l'autorisation de paiement.
- `effectiveDate` : date d'entrée en vigueur de l'ajustement de l'autorisation.
- `id` : ID de l'enregistrement PaymentAuthAdjustment.
- `paymentAuthAdjustmentNumber` : numéro de référence défini par le système.
- `requestDate` : date d'exécution de la transaction de l'ajustement d'autorisation.
- `status` : statut d'ajustement de l'autorisation de paiement.

`ConnectApi.AuthReversalGatewayResponse`

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` et n'a aucune propriété supplémentaire.

`ConnectApi.AuthorizationReversalResponse`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes.

- `error` : représentation de la réponse d'erreur pour une inversion d'autorisation.
- `gatewayResponse` : représentation de la réponse de la passerelle pour l'inversion d'autorisation.
- `paymentAuthAdjustment` : représentation de la réponse d'ajustement de l'autorisation de paiement pour l'inversion d'autorisation.
- `paymentGatewayLogs` : représentation de la collection du journal de la passerelle pour l'inversion d'autorisation.

`ConnectApi.AuthorizationGatewayResponse`

Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` et a les propriétés suivantes.

- `gatewayAuthorizationCode` : code d'autorisation pour la passerelle de paiement.

`ConnectApi.AuthorizationResponse`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes.

- `error` : représentation d'erreur de l'autorisation de paiement.
- `gatewayResponse` : représentation de la réponse de la passerelle pour l'autorisation de paiement.
- `paymentAuthorization` : représentation d'autorisation de paiement.
- `paymentGatewayLogs` : représentation de la liste des journaux de la passerelle pour l'autorisation de paiement.
- `paymentGroup` : représentation du groupe de paiements pour l'autorisation de paiement.
- `paymentMethod` : représentation du mode de paiement pour l'autorisation de paiement.

`ConnectApi.PaymentAuthorizationResponse`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes.

- `accountId` : compte Salesforce de l'autorisation de paiement.

- `amount` : montant autorisé par la passerelle pour la transaction 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 de l'autorisation.
- `expirationDate` : date à laquelle l'autorisation expire.
- `id` : ID de l'enregistrement de l'autorisation de paiement.
- `paymentAuthorizationNumber` : numéro défini par le système pour l'enregistrement d'autorisation de paiement.
- `requestDate` : date à laquelle l'autorisation a été demandée.
- `status` : statut de l'autorisation de paiement tel que renvoyé par la passerelle.

`ConnectApi.PaymentMethodResponse`
Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes.

- `accountId` : compte du mode de paiement.
- `id` : ID du mode du paiement.
- `status` : statut du mode de paiement.

Personnalisation

`ConnectApi.AudienceTargetAssignment`
Cette classe de sortie a la nouvelle propriété suivante.

- `formulaScope` : étendue de la formule de la cible.

Gestion des commandes

`ConnectApi.AvailableLocationOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a cette propriété :

- `locations` : liste d'emplacements d'inventaire.

`ConnectApi.AverageDistanceResultOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a cette propriété :

- `distanceCalculation` : résultats des calculs de distance d'expédition.

`ConnectApi.DistanceCalculationOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `averageDistance` : distance moyenne depuis les emplacements vers le destinataire la commande.
- `locations` : liste des emplacements et leur distance jusqu'au destinataire de la commande.
- `rank` : rang du résultat parmi tous les résultats par distance moyenne jusqu'au destinataire de la commande.

`ConnectApi.FindRoutesWithFewestSplitsOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.BaseOutputRepresentation`. Elle a cette propriété supplémentaire.

- `targetLocations` : chaque élément de la liste est une série d'emplacements d'inventaire qui ensemble peuvent exécuter la commande en cours d'acheminement.

`ConnectApi.FulfillmentGroupOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `fulfilledFromLocationId` : (échec de création) entrée FulfilledFromLocationId.
- `fulfillmentOrderId` : FulfillmentOrderId à partir de la FulfillmentOrder créée.

- `fulfillmentType` : (échec de création) entrée FulfillmentType.
- `orderDeliveryGroupSummaryId` : (échec de création) entrée OrderDeliveryGroupSummaryId.
- `orderItemSummaries` : (échec de création) liste d'entrées de OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId` : (échec de création) entrée OrderSummaryId.
- `referenceId` : referenceId de la représentation de l'entrée FulfillmentGroup.

`ConnectApi.LocationOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `distance` : distance depuis l'emplacement vers le destinataire la commande.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement.

`ConnectApi.MultipleFulfillmentOrderOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.BaseOutputRepresentation`. Elle a cette propriété supplémentaire.

- `fulfillmentOrders` : liste de données de réponse pour les FulfillmentOrders créées ou échouées.

`ConnectApi.OrderItemSummaryOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `errors` : liste d'erreurs spécifiques à OrderItemSummary, le cas échéant.
- `orderItemSummaryId` : ID de OrderItemSummary.
- `quantity` : quantité de OrderItemSummary.

`ConnectApi.RankAverageDistanceOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.BaseOutputRepresentation`. Elle a ces propriétés supplémentaires.

- `distanceUnit` : unité de distance spécifiée (miles ou kilomètres).
- `results` : résultat des calculs de distance d'expédition.

Inventaire Omnichannel

`ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie abstraite a les propriétés suivantes.

- `errors` : erreurs renvoyées.
- `success` : indique si la requête a réussi.

`ConnectApi.OCICreateReservationErrorOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `errorCode` : code d'erreur.
- `message` : détails de l'erreur, si disponibles.

`ConnectApi.OCICreateReservationOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `details` : détails de chaque produit de la réservation.
- `errors` : erreurs renvoyées par la requête de réservation.
- `expirationTime` : heure d'expiration de la réservation.
- `reservationTime` : heure d'enregistrement de la réservation.
- `success` : indique si la réservation a été créée avec succès.

`ConnectApi.OCICreateReservationSingleOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `errorCode` : code d'erreur, le cas échéant.
- `locationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements dans lequel l'inventaire est réservé.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement dans lequel l'inventaire est réservé.
- `quantity` : quantité réservée du produit.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit réservé.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationErrorOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `details` : détails de la réservation réalisée, si elle a réussi.
- `errorCode` : code d'erreur, le cas échéant.
- `message` : détails de l'erreur, si disponibles.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `errors` : réponses aux réservations individuelles dans la requête de réalisation.
- `success` : indique si la requête a réussi.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationSingleOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête de réservation de réalisation d'origine.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui a réalisé la réservation.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui a réalisé la réservation.
- `quantity` : quantité réalisée.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit réalisé.

`ConnectApi.OCIFutureInventoryOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `expectedDate` : date à laquelle le futur inventaire est attendu.
- `quantity` : quantité de l'inventaire futur.

`ConnectApi.OCIGetInventoryAvailabilityOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Elle a ces propriétés supplémentaires.

- `locationGroups` : liste de données de disponibilité de stock pour des groupes d'emplacements individuels.
- `locations` : liste de données de disponibilité de stock pour des emplacements individuels.

`ConnectApi.OCIInventoryRecordOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `availableToFulfill` : quantité Disponible pour réaliser.
- `availableToOrder` : quantité Disponible pour commander.
- `effectiveDate` : date réelle de l'inventaire.
- `futures` : liste des futurs renouvellements de stock d'inventaire attendus.
- `onHand` : quantité disponible.
- `reserved` : quantité réservée.

- `safetyStockCount` : quantité du stock de sécurité.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit.

`ConnectApi.OCILocationAvailabilityOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `inventoryRecords` : liste de données disponibles pour des produits individuels à l'emplacement.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement.

`ConnectApi.OCILocationGroupAvailabilityOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `inventoryRecords` : liste de données de disponibilité pour des produits individuels. Les données combinent les quantités de tous les emplacements appartenant à ce groupe d'emplacements.
- `locationGroupIdentifier` : identificateur groupe d'emplacements.

`ConnectApi.OCIPublishLocationStructureOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Elle a cette propriété supplémentaire.

- `uploadId` : identificateur de la tâche de publication. Utilisez cette valeur pour récupérer le statut de la tâche.

`ConnectApi.OCIPublishLocationStructureStatusOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Elle a ces propriétés supplémentaires.

- `endTimeUTC` : heure UTC de fin de la tâche (par exemple : « 2020-07-06T22:54:08.012Z »).
- `recordsProcessedCount` : nombre d'enregistrements traités par la tâche.
- `recordsReadCount` : nombre de lectures d'enregistrement par la tâche.
- `recordsSkippedCount` : nombre d'enregistrements ignorés par la tâche.
- `startTimeUTC` : heure UTC de début de la tâche (par exemple : « 2020-07-06T22:53:06.788Z »).
- `status` : statut de la tâche (par exemple « PENDING », « COMPLETED », etc.).
- `uploadId` : identificateur de la tâche.
- `validationErrors` : liste d'erreurs de validation renvoyées par la tâche.
- `validationStatus` : statut de validation de la tâche

`ConnectApi.OCIReleaseReservationErrorOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `details` : détails de la réservation libérée, si elle a réussi.
- `errorCode` : code d'erreur, le cas échéant.
- `message` : détails de l'erreur, si disponibles.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `errors` : réponses aux réservations individuelles dans la requête de libération.
- `success` : indique si la requête a réussi.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationSingleOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête de réservation de libération d'origine.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui a libéré la réservation.

- `locationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui a libéré la réservation.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui a libéré la réservation.
- `quantity` : quantité libérée.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit libéré.

`ConnectApi.OCITransferReservationErrorOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `details` : détails de la réservation transférée, si elle a réussi.
- `errorCode` : code d'erreur, le cas échéant.
- `message` : détails de l'erreur, si disponibles.

`ConnectApi.OCITransferReservationOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `errors` : réponses aux réservations individuelles dans la requête de transfert.
- `success` : indique si la requête a réussi.

`ConnectApi.OCITransferReservationSingleOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes.

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête de réservation de transfert d'origine.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui a reçu la réservation.
- `fromLocationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui a envoyé la réservation.
- `fromLocationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui a envoyé la réservation.
- `quantity` : quantité d'inventaire transféré.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit transféré.
- `toLocationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui a reçu la réservation.
- `toLocationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui a reçu la réservation.

`ConnectApi.OCIUploadInventoryAvailabilityOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Elle a cette propriété supplémentaire.

- `uploadId` : identificateur de la tâche de chargement. Utilisez cette valeur pour récupérer le statut de la tâche.

`ConnectApi.OCIUploadInventoryAvailabilityStatusOutputRepresentation`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Elle a ces propriétés supplémentaires.

- `endTimeUTC` : heure UTC de fin de la tâche (par exemple : « 2020-07-06T22:54:08.012Z »).
- `recordsProcessedCount` : nombre d'enregistrements traités par la tâche.
- `recordsReadCount` : nombre de lectures d'enregistrement par la tâche.
- `recordsSkippedCount` : nombre d'enregistrements ignorés par la tâche.
- `startTimeUTC` : heure UTC de début de la tâche (par exemple : « 2020-07-06T22:53:06.788Z »).
- `status` : statut de la tâche (par exemple « PENDING », « COMPLETED », etc.).
- `uploadId` : identificateur de la tâche.
- `validationErrors` : liste d'erreurs de validation renvoyées par la tâche.
- `validationStatus` : statut de validation de la tâche

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.CardCategory`
Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes.

- `CreditCard` : indique que la carte est une carte de crédit.
- `DebitCard` : indique que la carte est une carte de débit.

`ConnectApi.CardType`
Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes.

- `AmericanExpress`
- `DinersClub`
- `JCB`
- `Maestro`
- `MasterCard`
- `Visa`

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`
Cette énumération a cette nouvelle valeur :

- `CallCollaboration` : l'élément de fil a un commentaire d'enregistrementt.

`ConnectApi.OrderDeliveryGroupSummarySort`
Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes.

- `IdAsc` : trie par ID, par ordre alphanumérique ascendant (A à Z, 0 à 9).
- `IdDesc` : trie par ID, par ordre alphanumérique descendant (A à Z, 0 à 9).

`ConnectApi.OrderItemSummarySort`
Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes.

- `IdAsc` : trie par ID, par ordre alphanumérique ascendant (A à Z, 0 à 9).
- `IdDesc` : trie par ID, par ordre alphanumérique descendant (A à Z, 0 à 9).

`ConnectApi.OrderSummarySortOrder`
Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes.

- `CreatedDateAsc` : trie par la date de création la plus ancienne.
- `CreatedDateDesc` : trie par la date de création la plus récente.
- `OrderedDateAsc` : trie par la date de commande la plus ancienne.
- `OrderedDateDesc` : trie par la date de commande la plus récente.

`ConnectApi.ProductClass` (globalement disponible)
Cette énumération a les valeurs suivantes.

- `Simple`
- `Variation`
- `VariationParent`

`ConnectApi.WishlistItemSortOrder`
Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes.

- `CreatedDateAsc` : trie par la date de création la plus ancienne.

- `CreatedDateDesc` : trie par la date de création la plus récente.

API : éléments nouveaux et modifiés

Accédez à davantage d'objets de données et de types de métadonnées dans l'API version 51.0.

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.

SOQL

Le langage SOQL (Salesforce Object Query Language) facilite l'insertion de groupements de champs prédéfinis dans une instruction de requête en utilisant la nouvelle fonction `FIELDS()`.

API REST

L'API REST inclut des ressources nouvelles, modifiées et dépréciées.

API REST Connect

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Connect. Exécutez davantage d'actions avec les commandes B2B Commerce pour Lightning, les listes de souhaits et les variantes produits globalement disponibles. Récupérez des contenus gérés CMS en utilisant des clés de contenu.

API REST Tableau CRM

Récupérez des informations sur les limites Analytics en utilisant l'API REST Tableau CRM. Récupérez et restaurez les enregistrements de l'historique des recettes. Filtrage des tâches de flux de données amélioré dans Experience.

API interface utilisateur

Récupérez les options d'enregistrement pour une présentation d'enregistrement.

API de transfert en masse et API de transfert en masse 2.0

La couverture étendue sur d'autres objets améliore les performances des requêtes.

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.

API Salesforce CPQ et Billing

L'API Salesforce CPQ et Billing contient des capacités nouvelles, modifiées et dépréciées pour les API CPQ et Billing Apex, REST et SOAP.

API Lightning Console JavaScript

L'API JavaScript Lightning Console inclut des méthodes nouvelles et mises à jour qui permettent de personnaliser par programmation une application de console et la barre d'utilitaires Lightning.

Objets nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de données grâce à ces objets standard nouveaux et modifiés.

Salesforce globalement

Ajout d'images et choix de position supplémentaires dans le guide dans l'application

Utilisez les nouveaux champs `ImageId`, `ImageLocation` et `ImageAltText` dans l'objet PromptVersion. Choisissez entre des options de position supplémentaires pour vos invites en utilisant le champ `DisplayPosition`. Nous avons ajouté les champs `TargetPageKey1Ref` et `TargetPageKey3` pour permettre à Salesforce d'identifier l'emplacement de la page de l'invite.

Mise en veille du guide dans l'application

Les utilisateurs peuvent mettre le guide dans l'application en veille. Utilisez les nouveaux champs `SnoozeUntil` et `TimesSnoozed` dans le champ amendé `LastResult` de l'objet PromptAction.

DÉPRÉCIATION : les champs `TargetAppDeveloperName` et `TargetAppNamespacePrefix` de l'objet PromptVersion sont dépréciés

Les champs sont dépréciés dans l'API version 51.0.

Chatter

Stockage des valeurs de date et d'heure des questions et des réponses

Utilisez le nouvel objet NetworkFeedResponseMetric.

Commerce

Ajout de l'objet CartDeliveryGroup à vos présentations

L'attribut `layoutable` de l'objet CartDeliveryGroup est désormais true.

Ajout de l'objet CartTax à vos présentations

L'attribut `layoutable` de l'objet CartTax est désormais true.

Autorisation d'affichage de votre magasin pour les utilisateurs invités

Utilisez le nouvel objet GuestBuyerProfile.

Ajout d'éléments de liste de sélection ProductAttribute à une organisation

Utilisez le nouvel objet `ProductAttribute`.

Regroupement des attributs de produit dans un ProductAttributeSet

Utilisez le nouvel objet `ProductAttributeSet`.

Association d'un ProductAttributeSetItem à un produit

Utilisez le nouvel objet `ProductAttributeSetItem`.

Obtention d'un SalesStoreCatalog

L'objet SalesStoreCatalog est désormais `retrievable`.

Identification du profil utilisateur invité pour votre magasin

Utilisez le nouveau champ `GuestBuyerProfileId` dans l'objet existant WebStore.

Déterminer si l'achat par les invités est activé pour votre magasin

Utilisez le nouveau champ `OptionsGuestBrowsingEnabled` dans l'objet existant WebStore.

Ajout de l'objet WishlistItem à vos présentations

L'attribut `layoutable` de l'objet WishlistItem est désormais true.

Gestion d'un emplacement d'inventaire avec l'inventaire Omnichannel

Utilisez le nouveau champ `ShouldSyncWithOci` dans l'objet Location.

Organisation de vos emplacements d'inventaire Omnichannel dans les groupes

Utilisez les nouveaux objets LocationGroup et LocationGroupAssignment dans la nouvelle fonctionnalité Inventaire Omnichannel.

Suivi de la progression et des informations de statut des synchronisations externes vers le service Inventaire Omnichannel
Utilisez le nouvel objet AsyncOperationLog dans la nouvelle fonctionnalité Inventaire Omnichannel.

Suivi des articles de commande par expédition
Utilisez le nouvel objet ShipmentItem ainsi que les nouveaux champs `DeliveryMethodId`, `FulfillmentOrderId`, `OrderSummaryId` et `TotalItemsQuantity` dans l'objet Shipment.

Création de commandes d'exécution sans compte ni type
Dans l'objet FulfillmentOrder, les champs `AccountId`, `Type` et `TypeCategory` peuvent désormais être nuls.

Planification et enregistrement des tentatives d'acheminement d'un résumé de commande vers des emplacements d'inventaire à exécuter
Utilisez le nouvel objet OrderSummaryRoutingSchedule.

Suivi du nombre de tentatives effectuées pour acheminer en résumé de commande vers des emplacements d'inventaire à exécuter
Utilisez le nouveau champ `RoutingAttempts` dans l'objet OrderSummary.

Paiements Commerce

Création d'une entité de mode de paiement pour stocker les informations sur les modes de paiement qui ne sont pas représentés par un autre type de mode de paiement prédéfini, tel que CardPaymentMethod ou DigitalWallet
Utilisez le nouvel objet `AlternativePaymentMethod`.

Stockage des informations sur une modification apportée à une autorisation de paiement en attente
Utilisez la nouvelle entité `PaymentAuthorizationAdjustment`.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : nouvelle formule pour TotalAuthReversalAmount dans `PaymentAuthorization`
La formule TotalAuthReversalAmount est désormais la somme de toutes les inversions d'autorisation traitées par rapport à l'autorisation de paiement.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : nouvelle formule pour Balance dans `PaymentAuthorization`
La formule Balance est désormais le montant autorisé – le montant total capturé traité – le montant total d'inversions d'autorisation traité. Balance peut être positif ou négatif.

Spécification indiquant qu'un GtwyProvPaymentMethodType peut être associé à une AlternativePaymentMethod
Utilisez la nouvelle valeur `AlternativePaymentMethod` dans le champ existant `PaymentMethodType` de l'objet `GtwyProvPaymentMethodType`.

Spécification indiquant que PaymentGatewayLogs peut enregistrer des informations sur une inversion d'autorisation
Utilisez la nouvelle valeur `AuthorizationReversal` dans le champ existant `InteractionType` de l'objet `PaymentGatewayLog`.

Personnalisation

Obtenir le statut de l'interview de flux
Utilisez le nouveau champ `InterviewStatus` dans l'objet FlowInterview.

Développement

Obtention d'informations de surveillance sur les mises à niveau push (automatiques)
Utilisez les champs `DurationSeconds`, `EndTime` et `StartTime` dans les objets PackagePushRequest et PackagePushJob. Ces champs sont nouveaux dans l'API version 51.0.

Obtention d'informations sur les applications IA dans votre organisation
Utilisez les objets AIApplication, AIApplicationConfig, MLField et MLPredictionDefinition.

Surveillance des événements

Détermination de la géolocalisation de la requête client

Utilisez le nouveau champ CLIENT_GEO dans les types d'événement Erreur Lightning, Interaction Lightning, Vue de page Lightning et Performance Lightning de l'objet EventLogFile.

Surveillance de l'utilisation dans votre instance Commerce

Utilisez le nouveau type d'événement Un usage de Commerce dans l'objet EventLogFile.

Experience Cloud

Contrôle de l'accès du profil aux champs des résultats de recherche Knowledge

Utilisez le nouveau champ `OptionsProfileBasedLayoutsForKnowledgeSearchEnabled` dans l'objet Network.

Composants Lightning

Affichage d'informations sur les requêtes à des méthodes Apex depuis le composant Aura ou Web Lightning dans vos fichiers journaux d'événements

Le type d'événement Aura Request de l'objet `EventLogFile` permet de surveiller des informations telles que l'heure de la requête d'analyse comparative ou l'identification de l'URI d'une requête échouée.

Mobile

Sélection des enregistrements que des utilisateurs spécifiques peuvent afficher hors ligne dans l'application mobile Salesforce Field Service pour iOS et Android

Utilisez le nouvel objet BriefcaseDefinition.

Attribution des enregistrements sélectionnés à des utilisateurs et des groupes d'utilisateurs

Utilisez le nouvel objet BriefcaseAssignment.

Création d'une règle pour filtrer les enregistrements

Utilisez le nouvel objet BriefcaseRule.

Insertion de critères de filtrage pour la sélection d'enregistrements

Utilisez le nouvel objet BriefcaseRuleFilter.

Chiffre d'affaires

Application de remises par palier sur la base du nombre d'articles achetés

Utilisez le nouvel objet PriceAdjustmentSchedule. Introduit dans l'API version 47.0, cet objet a été ajouté au guide *SOAP API Developer Guide*.

Définition de remises par palier pour une planification d'ajustement de prix

Utilisez le nouvel objet PriceAdjustmentTier. Introduit dans l'API version 47.0, cet objet a été ajouté au guide *SOAP API Developer Guide*.

Choix d'une méthode d'application de la tarification par palier

Utilisez le nouveau champ `AdjustmentMethod` dans l'objet PriceAdjustmentSchedule pour définir la tarification par bloc or plage par palier.

Identification de l'entrée au catalogue de prix associée à votre planification d'ajustement de prix

Utilisez l'objet PricebookEntryAdjustment. Introduit dans l'API version 47.0, cet objet a été ajouté au guide *SOAP API Developer Guide*.

Identification des produits de votre contrat de service associés à une tarification par abonnement

Utilisez le nouveau champ `SubscriptionPricing` dans l'objet ContractLineItem.

Affichage du montant total du chiffre d'affaires d'un actif
Utilisez le nouveau champ `TotalLifecycleAmount` dans l'objet Asset pour afficher le chiffre d'affaires de chaque état du cycle de vie d'un actif.

Ventes

Stockage des informations sur les appels vidéo, par exemple les participants et le contenu des échanges
Utilisez les nouveaux objets VideoCall, VideoCallRecording et VideoCallParticipant. Laissez les Connaissances des conversations Einstein vous indiquer les enregistrements les plus importants.

Création et partage de groupe d'appels vocaux utiles
Utilisez les nouveaux objets SharingRecordCollection, SharingRecordCollectionItem et SharingRecordCollectionMember afin d'organiser vos appels dans groupes utiles pour vos utilisateurs des Connaissances des conversations Einstein.

Création et distribution de calendriers publics, de ressources et de liste d'utilisateurs partagés
Utilisez l'objet CalendarView pour afficher, créer et distribuer des calendriers publics, de ressources et de liste d'utilisateurs partagés pour vos utilisateurs. Auparavant, seuls des calendriers d'objets pouvaient être créés depuis l'API.

Permettre aux utilisateurs de suivre des informations supplémentaires dans les enregistrements de produit d'opportunité via une relation de référence à n'importe quel objet standard ou personnalisé
Dans l'objet OpportunityLineItem, utilisez les nouveaux champs `LastReferencedDate` et `LastViewedDate`.

Mention indiquant si un produit de commande est une ligne de produit ou une ligne de frais
Utilisez l'objet `OrderItemType`. Introduit dans l'API version 48.0, ce type a été ajouté au guide SOAP API Developer Guide.

Définition d'une entité de partage dans une commande
Utilisez l'objet `OrderShare`. Introduit dans l'API version 48.0, ce type a été ajouté au guide SOAP API Developer Guide.

Définition du statut d'une commande
Utilisez l'objet `OrderStatus`. Introduit dans l'API version 48.0, ce type a été ajouté au guide SOAP API Developer Guide.

Salesforce Einstein

Identification de la langue utilisée dans une recommandation de réponse
Utilisez le nouveau champ `Language` dans l'objet ReplyText.

Évaluation des entrées clients à ajouter au modèle d'entraînement des intentions
Utilisez le nouvel objet MlIntentUtteranceSuggestion.

Enquêtes Salesforce

Validation ajoutée à une question d'enquête
Ajout du champ `ValidationType` dans l'objet SurveyQuestion.

Types d'entité supplémentaires disponibles
De nouvelles valeurs peuvent être sélectionnées pour le champ `SubjectEntityType` de l'objet SurveySubject.

- LoyaltyProgram
- Promotion
- Asset Campaign
- LoyaltyProgramPartner
- VolunteerProject
- TransactionJournal
- ServiceResource

- RebateProgram

Ajout de l'expéditeur d'un e-mail dans une enquête
Définissez une adresse e-mail d'organisation en utilisant le champ `EmailSender` dans l'objet SurveyVersionAddlInfo.

Ajout d'un contexte d'engagement à une enquête
Mappez un contexte d'engagement avec une enquête en utilisant le champ `EngagementContextMetadata` dans l'objet SurveyVersionAddlInfo.

Sécurité, confidentialité et identité

Affichage des informations de réussite et d'échec des événements d'authentification
Utilisez le nouvel objet IdentityProviderEventStore.

Surveillance de l'authentification par les fournisseurs d'identité des utilisateurs qui se connectent à votre organisation
Utilisez le nouveau champ `AuthMethodReference` dans l'objet existant LoginHistory.

Obtention d'informations sur l'historique et la réalisation des politiques de demande d'accès aux données de la personne concernée exécutées
Utilisez les nouveaux champs `CompletionDateTime`, `DataSubjectId`, `DeletedDateTime`, `DownloadedDateTime`, `DsarError`, `RequestDateTime` et `RequestUserId` dans l'objet existant DsarPolicyLog du Centre de confidentialité Customer 360. Vous pouvez également utiliser les nouvelles valeurs Downloaded et Expired dans le champ existant `RequestStatus`.

Service

Obtention d'informations plus précises sur les événements qui se sont produits avec une entrée de conversation
Dans l'objet ConversationEntry, utilisez les nouveaux champs : `EntryTimeMilliSecs`, `ClientTimestamp`, `ClientDuration`, `ServerReceivedTimestamp`.

Protection de la confidentialité des destinataires avec des adresses Cci, qui ne sont plus visibles pour les utilisateurs de sites Experience Cloud
Dans l'objet EmailMessage, les champs `BccAddress` et `BccIds` reflètent ce comportement mis à jour.

Calcul du coût total avec le prix unitaire et la quantité d'un article dans un enregistrement Dépense
Utilisez les nouveaux champs `Discount`, `Quantity`, `Subtotal`, `TotalPrice` et `UnitPrice` dans l'objet Expense.

Interrogation de l'ID d'enregistrement du canal utilisé pour initier la conversation
Utilisez le nouveau champ `ConversationChannelId` dans l'objet Conversation.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : `AppType` peut désormais être nul dans l'objet ConversationParticipant
Vous pouvez désormais définir le champ `AppType` sur nul et vider le contenu.

Obtention d'informations sur la version du fournisseur locataire pour une configuration Voix
Utilisez le nouveau champ `TenantConfigVersion` dans l'objet VoiceVendorInfo.

Spécification de types d'appel supplémentaires lors de l'utilisation de Voix
Utilisez la nouvelle valeur de liste de sélection `Callback` dans le champ `CallType` de l'objet VoiceCall. Nous avons également ajouté la valeur de liste de sélection `CNH` au champ `CurrencyCode` dans l'objet VoiceCall.

RETRAIT : le champ `TargetUserId` de l'objet MessagingChannel a été retiré
L'appel `TargetUserId` n'est plus pris en charge pour l'objet MessagingChannel.

Recherche de l'objet MessagingChannel
L'objet MessagingChannel peut désormais être recherché.

Recherche de l'objet MessagingTemplate
L'objet MessagingTemplate peut désormais être recherché.

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT : le champ `ConsentType` de l'objet MessagingChannel n'est plus défini par défaut lors de la création

La propriété `defaultedOnCreate` du champ `ConsentType` de l'objet MessagingChannel a changé en false.

Création de filtres de rendez-vous de service pour des postes de travail

Utilisez les nouveaux objets RecordsetFilterCriteria et RecordsetFilterCriteriaRule.

Enregistrement du fuseau horaire des entrées de feuille de temps dans l'application mobile

Utilisez le nouveau champ `IsTimeZoneEnabled` dans l'objet FieldServiceMobileSettings.

Work.com

Obtention d'informations sur les URL des photos d'employés

Utilisez les nouveaux champs `BannerPhotoUrl`, `FullPhotoUrl`, `MediumPhotoUrl` et `SmallPhotoUrl` dans l'objet Employee.

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

Réception d'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.

Ventes

Réception d'une notification lorsque le statut d'une commande change

Abonnez-vous au nouvel événement OrderStatusChangedEvent pour recevoir les notifications associées aux changements de statut de commande.

Salesforce ne publie pas d'événement lors de la création d'une commande brouillon.

Mobile

Retrait d'un champ des objets Surveillance des événements en temps réel

Le champ `Username` a été retiré des objets MobileEmailEvent, MobileEnforcedPolicyEvent, MobileScreenshotEvent et MobileTelephonyEvent.

Si votre organisation utilise des déclencheurs Apex facultatifs, retirez `obj.UserName__c = event.UserName;` des déclencheurs Apex afin d'éviter tout problème.

Sécurité et identité : Surveillance des événements en temps réel

Suivi des fournisseurs d'identité pour les requêtes d'authentification

Utilisez le nouvel objet `IdentityProviderEventStore` pour suivre les événements de requête d'authentification d'un autre fournisseur d'application.

Surveillance de la méthode d'authentification des utilisateurs à votre organisation

Utilisez le nouveau champ `AuthMethodReference` dans les objets existants LoginEvent et LoginEventStream pour observer comment les fournisseurs d'authentification tiers authentifient vos utilisateurs lors d'événements d'authentification unique OpenId Connect.

Développement

Utilisation des déclencheurs BatchApexErrorEvent pour surveiller les applications d'éditeur de logiciel (ISV)

Vous pouvez désormais ajouter BatchApexErrorEvent à des packages gérés. Insérez des déclencheurs BatchApexErrorEvent dans vos packages gérés afin de surveiller l'intégrité des tâches par lot et de prendre les mesures correctives nécessaires sans aucune étape de post-installation.

Commerce

Suivi du type de navigateur, de la version et du type de magasin dans Commerce

Utilisez les nouveaux champs `B2BEdition`, `B2BVersion`, `BrowswerDeviceType`, `OsVersion` et `WebStoreType` dans l'objet événement CommerceDiagnostic existant.

SOQL

Le langage SOQL (Salesforce Object Query Language) facilite l'insertion de groupements de champs prédéfinis dans une instruction de requête en utilisant la nouvelle fonction `FIELDS()`.

Pourquoi : dans les versions précédentes de SOQL, pour récupérer des champs, vous deviez spécifier tous les noms de tous les champs à récupérer. Dans la plupart des cas, vous deviez d'abord effectuer un appel d'API décrivant l'objet afin de récupérer la liste des champs (ou utiliser le Gestionnaire d'objet), puis construire laborieusement une requête SOQL afin de sélectionner ces champs. De plus, vous risquiez de dépasser la limite en caractères avec les requêtes complexes qui récupéraient des volumes de données importants. La nouvelle fonction `FIELDS()` permet de sélectionner tous les champs sans connaître leur nom à l'avance. Elle élimine la nécessité d'un aller-retour vers le serveur pour préparer une instruction SOQL, d'effectuer une recherche et de nombreuses saisies, et simplifie les instructions de requête ainsi que l'exploration de la forme de vos objets.

Comment : utilisez `FIELDS(ALL)`, `FIELDS(STANDARD)` ou `FIELDS(CUSTOM)` dans vos instructions `SELECT`. Pour plus d'informations, consultez FIELDS() dans *SOQL and SOSL Reference*.

API REST

L'API REST inclut des ressources nouvelles, modifiées et dépréciées.

Envoi d'e-mails enrichis à partir de votre flux

Utilisez la nouvelle propriété facultative `sendRichBody` dans le corps de requête existant pour l'action invocable standard `emailSimple`. Définissez-la sur true pour envoyer un e-mail au format texte enrichi. Sa valeur par défaut est false. Pour plus d'informations, consultez Envoi d'e-mails en texte enrichi depuis votre flux en utilisant une action Envoyer un e-mail à la page 445 dans les Notes de publication de Salesforce.

Mise à jour et écriture de consentement pour des enregistrements multiples avec l'appel d'API Consent Write

Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/consent/action`. Pour plus d'informations, consultez Synchronisation des données de consentement à travers plusieurs enregistrements à la page 519.

API REST Connect

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Connect. Exécutez davantage d'actions avec les commandes B2B Commerce pour Lightning, les listes de souhaits et les variantes produits globalement disponibles. Récupérez des contenus gérés CMS en utilisant des clés de contenu.

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 pour Lightning

Obtenir des résumés de commande
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/order-summaries`.

Obtenir des groupes de livraisons de commande
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/delivery-groups`.

Obtenir des articles de commande
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/items`.

Exclure les informations d'attribut et de variante lors de l'obtention d'un produit (globalement disponible)
Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/products/`***`productId`*** avec le paramètre `excludeAttributeSetInfo` ou `excludeVariationInfo`.

Obtenir une liste de souhaits avec des champs de produit
Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** avec le nouveau paramètre `productFields`.

Obtenir une liste de souhaits triée par article
Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** avec le nouveau paramètre `sortItemsBy`.

Obtenir une liste de souhaits avec un nombre d'articles par page spécifié
Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** avec le nouveau paramètre `pageSize`.

Obtenir des articles de liste de souhaits avec des champs de produit
Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items` avec le nouveau paramètre `productFields`.

Obtenir les articles d'une liste de souhaits triée
Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items` avec le nouveau paramètre `sortItemsBy`.

Obtenir des résumés de liste de souhaits avec des champs de produit
Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists` avec le nouveau paramètre `productFields`.

Obtenir des résumés de liste de souhaits triée par article
Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists` avec le nouveau paramètre `sortItemsBy`.

Obtenir des résumés de liste de souhaits avec un nombre d'articles par page spécifié
Soumettez une requête GET à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists` avec le nouveau paramètre `pageSize`.

Supprimer une liste de souhaits
Soumettez une requête DELETE à la ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** avec le nouveau paramètre `effectiveAccountId`.

Chatter

Accéder à la capacité de collaboration d'appel d'un élément de fil
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/call-collaboration`.

Contenu géré CMS

Obtenir les versions de contenus publiés d'une communauté en utilisant des clés de contenu
Soumettez une requête GET à la ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-content/delivery` avec le nouveau paramètre `contentKeys`.

Obtenir toutes les versions de contenus publiés d'un canal en utilisant des clés de contenu
Soumettez une requête GET à la ressource `/connect/cms/delivery/channels/`***`channelId`***`/contents/query` avec le nouveau paramètre `contentKeys`.

Conversations

Upload bulk conversations
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/conversations/upload` avec le fichier binaire dans une requête multipart/form-data.

Obtenir les statuts de chargements de conversation en masse
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/conversations/upload` avec le paramètre de requête `uploadIds`.

Obtenir des entrées de conversation
Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/conversation/`***`conversationIdentifier`***`/entries`.

Mettre à jour les entrées de conversation
Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/connect/conversation/`***`conversationIdentifier`***`/entries` avec le nouveau corps de requête Conversation Entries Update Input.

Profils des employés

Obtenir la photo de bannière d'un employé
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/banner-photo`.

Créer et rogner la photo de bannière d'un employé
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/banner-photo` avec Banner Photo Input.

Supprimer la photo de bannière d'un employé
Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/banner-photo`.

Obtenir la photo d'un employé
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/photo`.

Créer et rogner la photo d'un employé
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/photo` avec Photo Input.

Supprimer la photo d'un employé
Soumettez une requête DELETE à la nouvelle ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/photo`.

Field Service

Prévisualiser les postes de travail à partir d'un modèle
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/field-service/shift-patterns/`***`shiftPatternId`***`/shifts` avec le nouveau corps de requête Shift from Pattern Input.

Créer des postes de travail à partir d'un modèle
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/connect/field-service/shift-patterns/`***`shiftPatternId`***`/shifts` avec le nouveau corps de requête Shift from Pattern Input.

Lightning Scheduler

Obtenir la durée optimisée de créneaux horaires de rendez-vous
La ressource `/connect/scheduling/available-territory-slots` renvoie désormais les créneaux horaires disponibles sur 31 jours à compter de l'heure de début.

Modifier un rendez-vous de service
Soumettez une requête PATCH à la ressource `/connect/scheduling/service-appointments` avec le nouveau corps de requête Update Service Appointment Input pour mettre à jour les heures planifiées, les ressources attribuées, le territoire de service ou le type de travail d'un rendez-vous existant.

Paiements

Inverser un paiement autorisé

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/payments/authorizations/authorizationId/reversals` avec le nouveau corps de requête Authorization Reversal Input.

Segmenter un mode de paiement

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/payments/payment-methods` avec le nouveau corps de requête Payment Method Tokenization Input.

Personnalisation

Obtenir les audiences attribuées qui correspondent au contexte de l'utilisateur et qui ont des critères basés sur le champ

Soumettez une requête GET à la ressource `/connect/communities/communityId/personalization/audiences` avec le nouveau paramètre `recordId`.

Connexion privée

Obtenir une réponse lorsque vous provisionnez, synchronisez ou détruisez une connexion réseau entrante

Soumettez une requête GET à la ressource `/network-connection/inbound/connections/developerName`.

Dans les versions 49.0 à 50.0, cette requête renvoie une réponse vide. Dans les versions 51.0 et supérieures, cette requête renvoie le nouveau corps de réponse Network Connection.

Obtenir une réponse lorsque vous provisionnez, synchronisez ou détruisez une connexion réseau sortante

Soumettez une requête GET à la ressource `/network-connection/outbound/connections/developerName`.

Dans les versions 49.0 à 50.0, cette requête renvoie une réponse vide. Dans les versions 51.0 et supérieures, cette requête renvoie le nouveau corps de réponse Network Connection.

Gestion des commandes

Créer plusieurs FulfillmentOrders dans une seule requête.

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/fulfillment/actions/create-multiple` avec le nouveau corps de requête Multiple Fulfillment Order Input.

Rechercher des combinaisons d'emplacements d'inventaire qui peuvent satisfaire une commande dans la limite de fractionnements d'expédition spécifiée.

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/order-management/routing/actions/find-routes-with-fewest-splits` avec le nouveau code requête Find Routes With Fewest Splits Input.

Comparer les distances d'expédition moyennes des différents ensembles d'emplacements qui peuvent satisfaire une commande.

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/order-management/routing/actions/rank-byaverage-distance` avec le nouveau corps de requête Rank Average Distance Input.

Inventaire Omnichannel

Créer une réservation d'inventaire avec Inventaire Omnichannel.

Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/oci/reservation/actions/reservations` avec le nouveau corps de requête OCI Create Reservation Input.

Satisfaire une ou plusieurs réservations d'inventaire.
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/oci/reservation/actions/fulfillments` avec le nouveau corps de requête OCI Fulfill Reservation Input.

Récupérer les données de disponibilité de stock pour un ou plusieurs produits à un ou plusieurs emplacements ou groupes d'emplacements d'inventaire.
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/oci/availability/availability-records/actions/get-availability` avec le nouveau corps de requête OCI Get Inventory Availability Input.

Récupérer le statut d'une tâche de chargement de disponibilité de stock.
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/commerce/oci/availability-records/uploads/`***`uploadId`***.

Récupérer le statut d'une tâche de structure d'emplacement de publication.
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/commerce/oci/location-graph/uploads/`***`uploadId`***.

Publier de façon asynchrone des informations sur vos emplacements d'inventaire et groupes d'inventaires dans Inventaire Omnichannel.
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/oci/location-graph/uploads` sans corps de requête.

Sortir une ou plusieurs réservations d'inventaire existantes pour libérer cet inventaire.
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/oci/reservation/actions/releases` avec le nouveau corps de requête OCI Release Reservation Input.

Charger un fichier de données de disponibilité de stock dans Inventaire Omnichannel.
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/oci/availability-records/uploads` avec un corps de requête fichier JSON.

Transférer une ou plusieurs réservations d'inventaire entre des emplacements ou des groupes d'emplacements.
Soumettez une requête POST à la nouvelle ressource `/commerce/oci/reservation/actions/transfers` avec le nouveau corps de requête OCI Transfer Reservation 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 pour Lightning

Distinct Value Refinement Input
Ce corps de requête a la propriété globalement disponible suivante :

- `attributeType` : type d'attribut de recherche. Les valeurs sont :
  - `Custom`
  - `ProductAttribute`
  - `Standard`

Facetable Attribute Input
Ce corps de requête a la propriété modifiée suivante :

- `type` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `ProductAttribute` (globalement disponible).

Product Search Grouping Input (Pilot)

Remarque: Nous offrons le regroupement à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accès des conditions spécifiques. La fonctionnalité Regroupement peut changer à tout moment, et n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques.

Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `groupingOption` : option de regroupement pour les résultats de recherche. Les valeurs sont :
  - `NoGrouping` : les résultats de recherche ne sont pas regroupés.
  - `VariationParent` : les résultats de recherche sont regroupés par variante parente.
- `topProductType` : type de produit principal à renvoyer pour chaque groupe de produits dans les résultats de recherche. La valeur est `VariationParent`.

Product Search Input

Ce corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `grouping` (pilote) : spécifie si et comment les produits sont regroupés dans les résultats de recherche.

Searchable Attribute Input

Ce corps de requête a la propriété modifiée suivante :

- `type` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `ProductAttribute` (globalement disponible).

Conversations

Conversation Entries Update Input

Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `conversationEntriesUpdates` : liste de mises à jour d'entrée de conversation.

Conversation Entry Update Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `identifier` : identificateur de l'entrée de la conversation mise à jour.
- `messageText` : texte du message de l'entrée de la conversation mise à jour.

Field Service

Shifts from Pattern Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `schedulingEndDate` : date de fin de planification sous le format AAAA-MM-JJ.
- `schedulingOccurrences` : nombre d'occurrences de planification.
- `schedulingStartDate` : date de début de planification sous le format AAAA-MM-JJ.
- `serviceResourceId` : ID de la ressource de service à laquelle attribuer les postes.
- `serviceTerritoryId` : ID du territoire de service auquel attribuer les postes.

Lightning Scheduler

Available Territory Slots Input

Ce corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `filterByResources` : liste d'ID de ressource de service séparés par une virgule. L'API renvoie uniquement les ressources de service éligibles qui figurent dans la liste et dans le territoire de service sélectionné, trié par la commande dans laquelle les ID de ressource sont transmis.

Update Service Appointment Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `assignedResources` : ressource de service attribuée à un rendez-vous de service.
- `schedulingPolicyId` : ID de l'objet `AppointmentSchedulingPolicy`.
- `serviceAppointment` : rendez-vous de service à réaliser pour un client.
- `serviceAppointmentId` : ID du rendez-vous de service que vous souhaitez mettre à jour.

Gestion des commandes

Find Routes With Fewest Splits Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `locationAvailableInventory` : chaque élément de liste représente la quantité disponible d'un produit à un emplacement d'inventaire.
- `maximumNumberOfSplits` : nombre maximal de fractionnements d'expédition autorisés. Les options d'acheminement qui entraînent un nombre de fractionnements supérieur à cette valeur ne sont pas renvoyées.
- `orderedQuantities` : chaque élément de liste représente une quantité d'un produit à acheminer pour l'exécution de la commande.

Location Availability Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `externalReferenceId` : ID de référence externe de l'emplacement d'inventaire.
- `quantity` : quantité disponible du produit.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit

Location Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `countryCode` : code de pays de l'emplacement.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement.
- `postalCode` : code postal de l'emplacement.

Multiple Fulfillment Order Input

Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `fulfillmentOrders` : chaque élément contient les données nécessaires pour créer une commande d'exécution.

Quantity With Sku Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `quantity` : quantité du produit.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit.

Rank Average Distance Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `deliveryCountryCode` : code de pays du destinataire de la commande.
- `deliveryPostalCode` : code postal du destinataire de la commande.
- `distanceUnit` : spécifie mi ou km pour renvoyer les distances moyennes respectivement en miles ou kilomètres.
- `sortResult` : spécifie ASC ou DESC pour trier les résultats par distance d'expédition moyenne, respectivement par ordre ascendant ou descendant.

- `targetLocations` : chaque élément est un ensemble d'emplacements d'inventaire peuvent être combinés pour exécuter la commande.

Target Location Input

Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `locations` : liste d'emplacements avec des informations sur le pays et les codes postaux.

Inventaire Omnichannel

OCI Create Reservation Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête. Utilisez des ID de requête d'action dans les données de réponse afin d'identifier les requêtes réussies ou échouées.
- `allowPartialReservations` : si true, tente de créer une réservation partielle lorsque le système ne peut pas créer de réservation complète.
- `createRecords` : liste de quantités et d'emplacements ou de groupe d'emplacements de produit.
- `expirationSeconds` : délai en secondes. Si la réservation n'est pas effectuée après ce délai qui suit reservationTime, elle expire.
- `externalRefId` : ID de référence externe.
- `reservationTime` : heure à laquelle la réservation doit être enregistrée.

OCI Create Reservation Single Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `locationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements auquel réserver l'inventaire.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement auquel réserver l'inventaire.
- `quantity` : quantité du produit à réserver.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit à réserver.

OCI Fulfill Reservation Input

Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `fulfillmentRecords` : liste de réservations d'inventaire.

OCI Fulfill Reservation Single Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête. Utilisez des ID de requête d'action dans les données de réponse afin d'identifier les requêtes réussies ou échouées.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui exécute la réservation.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui exécute la réservation.
- `quantity` : quantité exécutée.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit exécuté.

OCI Get Inventory Availability Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `locationGroupIdentifier` : identificateur d'un groupe d'emplacements dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées. Lorsque cette valeur est spécifiée, les données d'inventaire sont récupérées pour tous les emplacements de ce groupe.

- `locationGroupIdentifiers` : liste contenant jusqu'à 100 identificateurs de groupe d'emplacements dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées.
- `locationIdentifiers` : liste contenant jusqu'à 100 identificateurs d'emplacement dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock d'un produit dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées. Lorsqu'une unité de gestion de stock est spécifiée sans emplacement ni groupe d'emplacements, les données de disponibilité de l'unité à tous les emplacements d'inventaire qui ne sont pas attribués à des groupes d'emplacements sont renvoyées.
- `stockKeepingUnits` : liste contenant jusqu'à 100 unités de gestion de stock de produits dont les données de disponibilité d'inventaire doivent être récupérées.
- `useCache` : indique si les données d'inventaire doivent être récupérées dans le cache. La valeur par défaut est true.

OCI Release Reservation Input

Ce nouveau corps de requête a la propriété suivante :

- `releaseRecords` : liste de réservations d'inventaire à libérer.

OCI Release Reservation Single Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête. Utilisez des ID de requête d'action dans les données de réponse afin d'identifier les requêtes réussies ou échouées.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement ou groupe d'emplacements qui contient la réservation.
- `locationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui contient la réservation.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui contient la réservation.
- `quantity` : quantité de l'inventaire réservé à libérer.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit à libérer.

OCI Transfer Reservation Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `allOrNothingTransferId` : détermine si une requête de transfert échouée unique annule toutes les autres requêtes de l'appel.
- `transferRecords` : liste de transferts de réservation d'inventaire.

OCI Transfer Reservation Single Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête. Utilisez des ID de requête d'action dans les données de réponse afin d'identifier les requêtes réussies ou échouées.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui reçoit le transfert.
- `fromLocationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui envoie le transfert.
- `fromLocationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui envoie la réservation.
- `quantity` : quantité d'unités de stock transférée.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit transféré.
- `toLocationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui reçoit la réservation.
- `toLocationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui reçoit la réservation.

Paiements

Authorization Reversal Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `accountId` : compte de l'inversion d'autorisation de paiement. Doit correspondre au compte de l'autorisation de paiement.
- `additionalData` : permet aux utilisateurs de saisir des données supplémentaires pour une demande de paiement si nécessaire. L'objet additionalData est composé d'entrées, chacune contenant une clé et une valeur. Prend en charge jusqu'à cinq paires clé-valeur. Chaque clé et chaque valeur peut contenir jusqu'à 255 caractères.
- `amount` : montant d'ajustement appliqué à l'autorisation de paiement.
- `comments` : les utilisateurs peuvent ajouter des commentaires pour fournir des détails supplémentaires sur un enregistrement. Limités à 1000 caractères.
- `effectiveDate` : date d'entrée en vigueur de l'ajustement dans l'autorisation.
- `email` : adresse e-mail du client qui a initié la requête.
- `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.
- `ipAddress` : adresse IP du client qui a transmis la requête.
- `macAddress` : adresse MAC du client qui a transmis la requête.
- `phone` : numéro de téléphone du client qui a initié la requête.

Payment Method Tokenization Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `additionalData` : permet aux utilisateurs de saisir des données supplémentaires pour une demande de paiement si nécessaire. L'objet additionalData est composé d'entrées, chacune contenant une clé et une valeur. Prend en charge jusqu'à cinq paires clé-valeur. Chaque clé et chaque valeur peut contenir jusqu'à 255 caractères.
- `address` : adresse du mode de paiement.
- `cardPaymentMethod` : mode de paiement par carte.
- `email` : adresse e-mail du client qui a initié la requête.
- `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.
- `ipAddress` : adresse IP du client qui a transmis la requête.
- `macAddress` : adresse MAC du client qui a transmis la requête.
- `paymentGatewayId` : ID de la passerelle de paiement.
- `phone` : numéro de téléphone du client qui a initié la requête.

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 pour Lightning

Cart Product Attribute (globalement disponible)

Ce corps de réponse 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.

Cart Product Summary

Ce corps de réponse a la propriété globalement disponible suivante :

- `variationAttributes` : attributs des variantes associées aux produits.

Distinct Value Search Facet

Ce corps de réponse a la propriété modifiée suivante :

- `attributeType` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `ProductAttribute` (globalement disponible).

Facetable Attribute

Ce corps de réponse a la propriété modifiée suivante :

- `type` : cette propriété prend désormais en charge la valeur `ProductAttribute` (globalement disponible).

Order Delivery Group Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `fields` : mappage de champs de résumé de groupe de livraisons de commande et d'autres objets associés interrogés.

Order Delivery Group Summary Collection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `currentPageToken` : jeton de la page actuelle des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `currentPageUrl` : URL de la page actuelle des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `nextPageToken` : jeton de la page suivante des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `nextPageUrl` : URL de la page suivante des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `orderDeliveryGroups` : collection des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `previousPageToken` : jeton de la page précédente des résumés de groupes de livraisons de commande.
- `previousPageUrl` : URL de la page précédente des résumés de groupes de livraisons de commande.

Order Item Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `fields` : mappage de champs de résumé d'articles de commande et d'autres objets associés interrogés.
- `orderItemSummaryId` : ID de résumé d'articles de commande.
- `orderSummaryId` : ID de résumé de la commande.
- `product` : information sur l'article associé.

Order Item Summary Collection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `currentPageToken` : jeton de la page actuelle d'articles.
- `currentPageUrl` : URL de la page actuelle d'articles.
- `items` : collection de résumés d'articles de commande.
- `nextPageToken` : jeton de la page suivante d'articles.
- `nextPageUrl` : URL de la page suivante d'articles.
- `previousPageToken` : jeton de la page précédente d'articles.
- `previousPageUrl` : l'URL de la page précédente d'articles.

Order Item Summary Product

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `canViewProduct` : spécifie si l'utilisateur contextuel peut afficher le produit (`true`) ou non (`false`).
- `errorCode` : code d'erreur du produit erroné.

- `errorMessage` : message d'erreur du produit erroné.
- `fields` : mappage des champs de produit interrogés.
- `media` : média du produit associé.
- `productAttributes` : résumé des attributs du produit.
- `productId` : ID du produit.

Order Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `createdDate` : date de création du résumé de la commande.
- `fields` : mappage des champs du résumé de la commande demandée.
- `orderNumber` : numéro de commande de résumé de la commande.
- `orderSummaryId` : ID du résumé de la commande.
- `orderedDate` : date de commande du résumé de la commande.
- `ownerId` : ID du propriétaire du résumé de la commande.
- `status` : statut du résumé de la commande.
- `totalAmount` : montant total du résumé de la commande.

Order Summary Collection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `count` : coût total des résumés de commande renvoyés dans la page actuelle.
- `currentPageToken` : jeton qui identifie la page actuelle.
- `currentPageUrl` : l'URL de l'API REST Connect qui identifie la page actuelle.
- `nextPageToken` : jeton qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `nextPageUrl` : URL de l'API REST Connect qui identifie la page suivante, ou `null` en l'absence de page suivante.
- `orderSummaries` : collection de résumés de commande.
- `previousPageToken` : le jeton qui identifie la page précédente, ou `null` en l'absence de page précédente.
- `previousPageUrl` : URL de l'API REST Connect qui identifie la page précédente, ou `null` en l'absence de page précédente.
- `sortOrder` : ordre de tri des résumés de commande. Les valeurs sont :
  - `CreatedDateAsc` : trie par la date de création la plus ancienne.
  - `CreatedDateDesc` : trie par la date de création la plus récente.
  - `OrderedDateAsc` : trie par la date de commande la plus ancienne.
  - `OrderedDateDesc` : trie par la date de commande la plus récente.

Product Attribute Info (globalement disponible)

Ce corps de réponse 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.

Product Attribute Selection Info (globalement disponible)

Ce corps de réponse 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.

Product Attribute Set (globalement disponible)

Ce corps de réponse 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.

Product Attribute Set Info (globalement disponible)

Ce corps de réponse 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 du produit.

Product Attribute Set Summary (globalement disponible)

Ce corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `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 (globalement disponible)

Ce corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `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 (globalement disponible)

Ce corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `canonicalKey` : valeurs d'API d'attribut concaténées avec un trait de soulignement (_), 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 ces propriétés globalement disponibles suivantes :

- `attributeSetInfo` : mappage du nom de développeur de l'ensemble d'attributs avec ses métadonnées.

- `productClass` : classe du produit. Les valeurs sont :
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` : ensemble d'attributs de variante du produit.
- `variationInfo` : 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` : ID du parent de la variante.

Product Summary

Ce corps de réponse a ces propriétés globalement disponibles suivantes :

- `productClass` : classe du produit. Les valeurs sont :
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` : ensemble d'attributs de variante associé au produit.

Product Variation Info (globalement disponible)

Ce corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `attributesToProductMappings` : mappage de combinaison de valeurs d'attributs avec des ID de variante produit.
- `variationAttributeInfo` : 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` (globalement disponible).

Chatter

Call Collaboration Capability

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `commentEndTime` : heure de fin des commentaires sur le lecteur multimédia, en secondes.
- `commentStartTime` : heure de début des commentaires sur le lecteur multimédia, en secondes.

Feed Element Capabilities

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `callCollaboration` : si un élément de fil a cette capacité, il a un commentaire d'enregistrement.

Contenu géré CMS

Managed Content Media Node Value

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `contentKey` : clé du contenu géré.

Managed Content Version

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `contentKey` : clé du contenu géré.

Managed Content Search Result

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `contentKey` : clé du contenu géré.

Conversations

Conversation Bulk Upload

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `conversationIdentifier` : identificateur de la conversation.
- `errorDetail` : raison de l'échec, si le chargement a échoué.
- `status` : statut de la tentative de chargement.
- `uploadId` : ID de chargement de la conversation.

Conversation Bulk Uploads

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `conversationBulkUploadsResults` : liste de résultats de chargement en masse de conversations.

Conversation Bulk Upload Status

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `conversationId` : ID de la conversation.
- `errorDetail` : détail d'erreur de la conversion.
- `failedEntryCount` : nombre d'entrées échouées pour la conversation.
- `failedEntryIds` : liste d'ID d'entrée de conversation échouée pour la conversation.
- `lastUpdatedTimestamp` : date et heure de dernière mise à jour de la conversation, en millisecondes.
- `status` : statut de la requête de chargement de la conversation.
- `successEntryCount` : nombre d'entrées réussies pour la conversation.
- `uploadId` : ID de chargement de la conversation.

Conversation Bulk Upload Statuses

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `conversationBulkUploadStatuses` : liste de statuts pour le chargement en masse de conversations.

Conversation Entries

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `conversationEntries` : liste d'entrées de conversation.

Conversation Entries Update

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `conversationEntriesUpdateResults` : liste de résultats de mise à jour d'entrée de conversation.

Conversation Entry

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `clientDuration` : durée client de l'entrée de la conversation, en millisecondes.
- `clientTimestamp` : date et heure client de l'entrée de la conversation, en millisecondes.
- `identifier` : identificateur de l'entrée de la conversation.
- `messageText` : texte du message de l'entrée de la conversation. Ce texte est renvoyé uniquement pour les types d'entrée de message qui contiennent des messages de contenu statique de type texte.

- `sender` : expéditeur de l'entrée de la conversation.
- `serverReceivedTimestamp` : date et heure de l'entrée de la conversation reçues du serveur, en millisecondes.

Conversation Entry Update

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `failureReason` : raison de l'échec, si la mise à jour a échoué.
- `identifier` : identificateur de l'entrée de la conversation mise à jour.
- `success` : spécifie si le statut de la tentative de mise à jour a réussi(`true`) ou non (`false`).

Conversation Participant

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `appType` : type d'application pour le participant.
- `role` : rôle du participant.
- `subject` : objet du participant.

Field Service

Shifts from Pattern

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `count` : nombre total de postes de travail créés.
- `recordIds` : collection d'ID des postes de travail créés.

Gestion des commandes et inventaire Omnichannel

Available Location Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `locations` : liste d'emplacements d'inventaire.

Average Distance Result Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `distanceCalculation` : résultats des calculs de distance d'expédition.

Distance Calculation Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `averageDistance` : distance moyenne depuis les emplacements vers le destinataire la commande.
- `locations` : liste des emplacements et leur distance jusqu'au destinataire de la commande.
- `rank` : rang du résultat parmi tous les résultats par distance moyenne jusqu'au destinataire de la commande.

Find Routes With Fewest Splits Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `targetLocations` : chaque élément de la liste est une série d'emplacements d'inventaire qui ensemble peuvent exécuter la commande en cours d'acheminement.

Fulfillment Group Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `fulfilledFromLocationId` : (échec de création) entrée FulfilledFromLocationId.
- `fulfillmentOrderId` : FulfillmentOrderId à partir de la FulfillmentOrder créée.
- `fulfillmentType` : (échec de création) entrée FulfillmentType.

- `orderDeliveryGroupSummaryId` : (échec de création) entrée OrderDeliveryGroupSummaryId.
- `orderItemSummaries` : (échec de création) liste d'entrées de OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId` : (échec de création) entrée OrderSummaryId.
- `referenceId` : referenceId de la représentation de l'entrée FulfillmentGroup.

Available Location Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `locations` : liste d'emplacements d'inventaire.

Average Distance Result Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `distanceCalculation` : résultats des calculs de distance d'expédition.

Distance Calculation Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `averageDistance` : distance moyenne depuis les emplacements vers le destinataire la commande.
- `locations` : liste des emplacements et leur distance jusqu'au destinataire de la commande.
- `rank` : rang du résultat parmi tous les résultats par distance moyenne jusqu'au destinataire de la commande.

Find Routes With Fewest Splits Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `targetLocations` : chaque élément de la liste est une série d'emplacements d'inventaire qui ensemble peuvent exécuter la commande en cours d'acheminement.

Fulfillment Group Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `fulfilledFromLocationId` : (échec de création) entrée FulfilledFromLocationId.
- `fulfillmentOrderId` : FulfillmentOrderId à partir de la FulfillmentOrder créée.
- `fulfillmentType` : (échec de création) entrée FulfillmentType.
- `orderDeliveryGroupSummaryId` : (échec de création) entrée OrderDeliveryGroupSummaryId.
- `orderItemSummaries` : (échec de création) liste d'entrées de OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId` : (échec de création) entrée OrderSummaryId.
- `referenceId` : referenceId de la représentation de l'entrée FulfillmentGroup.

Paiements

Authorization Adjustment Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `accountID` : ID du compte contenant l'autorisation de paiement ajusté.
- `amount` : montant d'ajustement de l'autorisation de paiement.
- `currencyIsoCode` : code de devise ISO 4217 de trois lettres associé à l'ajustement de l'autorisation de paiement.
- `effectiveDate` : date d'entrée en vigueur de l'ajustement de l'autorisation.
- `id` : ID de l'enregistrement PaymentAuthAdjustment.
- `paymentAuthAdjustmentNumber` : numéro de référence défini par le système.
- `requestDate` : date d'exécution de la transaction de l'ajustement d'autorisation.
- `status` : statut d'ajustement de l'autorisation de paiement.

Authorization Reversal Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `error` : représentation de la réponse d'erreur pour une inversion d'autorisation.
- `gatewayResponse` : représentation de la réponse de la passerelle pour l'inversion d'autorisation.
- `paymentAuthAdjustment` : représentation de la réponse d'ajustement de l'autorisation de paiement pour l'inversion d'autorisation.
- `paymentGatewayLogs` : représentation de la collection du journal de la passerelle pour l'inversion d'autorisation.

Authorization Reversal Gateway Response Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `gatewayAvsCode` : code AVS de la passerelle.
- `gatewayDate` : date de la passerelle.
- `gatewayMessage` : message renvoyé par la passerelle.
- `gatewayReferenceDetails` : détails de référence de la passerelle.
- `gatewayReferenceNumber` : numéro de référence de la passerelle.
- `gatewayResultCode` : code de résultat de la passerelle.
- `gatewayResultCodeDescription` : description du code de résultat de la passerelle.
- `salesforceResultCode` : code de résultat Salesforce.

Payment Method Tokenization Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `error` : réponse d'erreur suite à une requête de segmentation du mode de paiement échouée.
- `gatewayResponse` : réponse de la passerelle suite à une requête de segmentation du mode de paiement.
- `paymentGatewayLogs` : journaux de la passerelle de paiement suite à une requête de segmentation du mode de paiement.
- `paymentMethod` : représentation du mode de paiement pour une requête de segmentation du mode de paiement.

Payment Method Tokenization Gateway Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `gatewayAvsCode` : code AVS de la passerelle.
- `gatewayDate` : date de la passerelle.
- `gatewayMessage` : message renvoyé par la passerelle.
- `gatewayResultCode` : code de résultat de la passerelle.
- `gatewayResultCodeDescription` : description du code de résultat de la passerelle.
- `gatewayToken` : jeton du mode de paiement pour la passerelle de paiement.
- `salesforceResultCode` : code de résultat Salesforce.

Personnalisation

Audience Target Assignment

Ce corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `formulaScope` : étendue de la formule de la cible.

Connexion privée

AWS Inbound Network Connection Properties

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `awsVpcEndpointId` : ID du point de terminaison VPC de la connexion réseau entrante AWS.
- `region` : région du cloud de la connexion réseau entrante AWS.

AWS Outbound Network Connection Properties

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `awsVpcEndpointId` : ID du point de terminaison VPC de la connexion réseau sortante AWS.
- `awsVpcEndpointServiceName` : nom de service du point de terminaison VPC de la connexion réseau sortante AWS.
- `region` : région du cloud de la connexion réseau sortante AWS.

Network Connection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `connectionProperties` : noms et valeurs de propriétés de la connexion réseau.
- `connectionType` : type de connexion réseau. La valeur est `AwsPrivateLink`.
- `description` : description de la connexion réseau.
- `developerName` : nom de la connexion réseau.
- `id` : ID de la connexion réseau.
- `isActive` : spécifie si la connexion réseau est active (`true`) ou non (`false`).
- `masterLabel` : étiquette principale de la connexion réseau.
- `namespacePrefix` : préfixe de l'espace de noms de la connexion réseau.
- `status` : statut de la connexion réseau. Les valeurs sont :
  - `Allocating`
  - `DeletedRemotely`
  - `PendingAcceptance`
  - `PendingActivation`
  - `Ready`
  - `RejectedRemotely`
  - `TeardownInProgress`
  - `Unprovisioned`

Gestion des commandes

Available Location Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `locations` : liste d'emplacements d'inventaire.

Average Distance Result Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `distanceCalculation` : résultats des calculs de distance d'expédition.

Distance Calculation Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `averageDistance` : distance moyenne depuis les emplacements vers le destinataire la commande.
- `locations` : liste des emplacements et leur distance jusqu'au destinataire de la commande.
- `rank` : rang du résultat parmi tous les résultats par distance moyenne jusqu'au destinataire de la commande.

Find Routes With Fewest Splits Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `targetLocations` : chaque élément de la liste est une série d'emplacements d'inventaire qui ensemble peuvent exécuter la commande en cours d'acheminement.

Fulfillment Group Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `fulfilledFromLocationId` : (échec de création) entrée FulfilledFromLocationId.
- `fulfillmentOrderId` : FulfillmentOrderId à partir de la FulfillmentOrder créée.
- `fulfillmentType` : (échec de création) entrée FulfillmentType.
- `orderDeliveryGroupSummaryId` : (échec de création) entrée OrderDeliveryGroupSummaryId.
- `orderItemSummaries` : (échec de création) liste d'entrées de OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId` : (échec de création) entrée OrderSummaryId.
- `referenceId` : referenceId de la représentation de l'entrée FulfillmentGroup.

Location Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `distance` : distance depuis l'emplacement vers le destinataire la commande.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement.

Multiple Fulfillment Order Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `fulfillmentOrders` : liste de données de réponse pour les FulfillmentOrders créées ou échouées.

Order Item Summary Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `errors` : liste d'erreurs spécifiques à OrderItemSummary, le cas échéant.
- `orderItemSummaryId` : ID de OrderItemSummary.
- `quantity` : quantité de OrderItemSummary.

Rank Average Distance Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `distanceUnit` : unité de distance spécifiée (miles ou kilomètres).
- `results` : résultat des calculs de distance d'expédition.

Inventaire Omnichannel

OCI Create Reservation Error Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `errorCode` : code d'erreur.
- `message` : détails de l'erreur, si disponibles.

OCI Create Reservation Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `details` : détails de chaque produit de la réservation.
- `errors` : erreurs renvoyées par la requête de réservation.
- `expirationTime` : heure d'expiration de la réservation.
- `reservationTime` : heure d'enregistrement de la réservation.
- `success` : indique si la réservation a été créée avec succès.

OCI Create Reservation Single Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `errorCode` : code d'erreur, le cas échéant.
- `locationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements dans lequel l'inventaire est réservé.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement dans lequel l'inventaire est réservé.
- `quantity` : quantité réservée du produit.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit réservé.

OCI Fulfill Reservation Error Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `details` : détails de la réservation réalisée, si elle a réussi.
- `errorCode` : code d'erreur, le cas échéant.
- `message` : détails de l'erreur, si disponibles.

OCI Fulfill Reservation Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `errors` : réponses aux réservations individuelles dans la requête de réalisation.
- `success` : indique si la requête a réussi.

OCI Fulfill Reservation Single Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête de réservation de réalisation d'origine.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui a réalisé la réservation.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui a réalisé la réservation.
- `quantity` : quantité réalisée.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit réalisé.

OCI Future Inventory Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `expectedDate` : date à laquelle le futur inventaire est attendu.
- `quantity` : quantité de l'inventaire futur.

OCI Get Inventory Availability Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `locationGroups` : liste de données de disponibilité de stock pour des groupes d'emplacements individuels.
- `locations` : liste de données de disponibilité de stock pour des emplacements individuels.

OCI Inventory Record Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `availableToFulfill` : quantité Disponible pour réaliser.
- `availableToOrder` : quantité Disponible pour la commande.

- `effectiveDate` : date réelle de l'inventaire.
- `futures` : liste des futurs réapprovisionnements de stock attendus.
- `onHand` : quantité disponible.
- `reserved` : quantité réservée.
- `safetyStockCount` : quantité du stock de sécurité.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit.

OCI Location Availability Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `inventoryRecords` : liste de données disponibles pour des produits individuels à l'emplacement.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement.

OCI Location Group Availability Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `inventoryRecords` : liste de données de disponibilité pour des produits individuels. Les données combinent les quantités de tous les emplacements appartenant à ce groupe d'emplacements.
- `locationGroupIdentifier` : identificateur groupe d'emplacements.

OCI Publish Location Structure Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `uploadId` : identificateur de la tâche de publication. Utilisez cette valeur pour récupérer le statut de la tâche.

OCI Publish Location Structure Status Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `endTimeUTC` : heure UTC de fin de la tâche (par exemple : « 2020-07-06T22:54:08.012Z »).
- `recordsProcessedCount` : nombre d'enregistrements traités par la tâche.
- `recordsReadCount` : nombre de lectures d'enregistrement par la tâche.
- `recordsSkippedCount` : nombre d'enregistrements ignorés par la tâche.
- `startTimeUTC` : heure UTC de début de la tâche (par exemple : « 2020-07-06T22:53:06.788Z »).
- `status` : statut de la tâche (par exemple « PENDING », « COMPLETED », etc.).
- `uploadId` : identificateur de la tâche.
- `validationErrors` : liste d'erreurs de validation renvoyées par la tâche.
- `validationStatus` : statut de validation de la tâche

OCI Release Reservation Error Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `details` : détails de la réservation libérée, si elle a réussi.
- `errorCode` : code d'erreur, le cas échéant.
- `message` : détails de l'erreur, si disponibles.

OCI Release Reservation Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `errors` : réponses aux réservations individuelles dans la requête de libération.
- `success` : indique si la requête a réussi.

OCI Release Reservation Single Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête de réservation de libération d'origine.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui a libéré la réservation.
- `locationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui a libéré la réservation.
- `locationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui a libéré la réservation.
- `quantity` : quantité libérée.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit libéré.

OCI Transfer Reservation Error Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `details` : détails de la réservation transférée, si elle a réussi.
- `errorCode` : code d'erreur, le cas échéant.
- `message` : détails de l'erreur, si disponibles.

OCI Transfer Reservation Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `errors` : réponses aux réservations individuelles dans la requête de transfert.
- `success` : indique si la requête a réussi.

OCI Transfer Reservation Single Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `actionRequestId` : UUID qui identifie la requête de réservation de transfert d'origine.
- `externalRefId` : ID de référence externe de l'emplacement qui a reçu la réservation.
- `fromLocationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui a envoyé la réservation.
- `fromLocationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui a envoyé la réservation.
- `quantity` : quantité d'inventaire transféré.
- `stockKeepingUnit` : unité de gestion de stock du produit transféré.
- `toLocationGroupIdentifier` : identificateur du groupe d'emplacements qui a reçu la réservation.
- `toLocationIdentifier` : identificateur de l'emplacement qui a reçu la réservation.

OCI Upload Inventory Availability Output

Ce nouveau corps de réponse a la propriété ci-dessous.

- `uploadId` : identificateur de la tâche de chargement. Utilisez cette valeur pour récupérer le statut de la tâche.

OCI Upload Inventory Availability Status Output

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `endTimeUTC` : heure UTC de fin de la tâche (par exemple : « 2020-07-06T22:54:08.012Z »).
- `recordsProcessedCount` : nombre d'enregistrements traités par la tâche.
- `recordsReadCount` : nombre de lectures d'enregistrement par la tâche.
- `recordsSkippedCount` : nombre d'enregistrements ignorés par la tâche.
- `startTimeUTC` : heure UTC de début de la tâche (par exemple : « 2020-07-06T22:53:06.788Z »).
- `status` : statut de la tâche (par exemple « PENDING », « COMPLETED », etc.).
- `uploadId` : identificateur de la tâche.
- `validationErrors` : liste d'erreurs de validation renvoyées par la tâche.
- `validationStatus` : statut de validation de la tâche

API REST Tableau CRM

Récupérez des informations sur les limites Analytics en utilisant l'API REST Tableau CRM. Récupérez et restaurez les enregistrements de l'historique des recettes. Filtrage des tâches de flux de données amélioré dans Experience.

DANS CETTE SECTION :

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Tableau CRM
Ces ressources sont nouvelles ou ont été modifiées.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Tableau CRM
Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Tableau CRM
Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Tableau CRM

Ces ressources sont nouvelles ou ont été modifiées.

Obtenir les limites Analytics
Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/wave/limits`. Des paramètres de requête peuvent être utilisés pour filtrer les résultats.

Obtenir un enregistrement historique de recette
Soumettez une requête GET à la ressource `/wave/recipes/`*`recipeId`* avec le nouveau paramètre de requête `historyId`.

Rétablir l'enregistrement historique antérieur d'une recette
Soumettez une requête PUT la ressource `/wave/recipes/`*`recipeId`* avec une ressource `AssetRevertHistoryInputRepresentation`.

Obtenir des tâches de flux de données par type de licence
Soumettez une requête GET à la ressource `/wave/dataflowjobs/` avec le nouveau paramètre de requête `licenseType`. Les valeurs valides sont : `EinsteinAnalytics` et `Sonic`.

Obtenir les tâches de jeux de données par statut
Soumettez une requête GET à la ressource `/wave/dataflowjobs/` avec le nouveau paramètre de requête `status`.

Obtenir les tâches de jeux de données en utilisant des termes de recherche
Soumettez une requête GET à la ressource `/wave/dataflowjobs` avec le nouveau paramètre de requête `q`.

Obtenir une requête par source de requête
Soumettez une requête GET à la ressource `/wave/query` avec le nouveau paramètre de requête `querySource`.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Tableau CRM

Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Component Saved View Input (ComponentSavedViewInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `pageId` : ID de la page du composant de la vue enregistrée.
- `state` : sélections et filtres appliqués au composant dans la vue enregistrée.

Component Saved View State Input (ComponentSavedViewStateInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `datasets` : mappage de noms de jeux de données complets avec des états de jeux de données.
- `steps` : mappage d'ID d'étape avec des états d'étape.

Component Widget Parameters Input (ComponentWidgetParametersInputRepresentation)

Le corps de requête a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `shareState` : indique si l'état du composant est partagé avec le tableau de bord parent (`true`) ou non (`false`).
- `attributes` : collection de valeurs d'attributs du composant.
- `step` : étape du composant.

Dashboard Input (DashboardInputRepresentation)

Le corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `visibility` : indique si le tableau de bord est masqué pour les utilisateurs, qu'ils aient accès en lecture ou non. Les valeurs valides sont : `All` et `Limited`.

Dashboard Saved View Input (DashboardSavedViewInputRepresentation)

Le corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `visibility` : indique si le tableau de bord est masqué pour les utilisateurs, qu'ils aient accès en lecture ou non. Les valeurs valides sont : `All` et `Limited`.

Dataset Input (DatasetInputRepresentation)

Le corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `visibility` : indique si le jeu de données est masqué pour les utilisateurs, qu'ils aient accès en lecture ou non. Les valeurs valides sont : `All` et `Limited`.

Lens Input (LensInputRepresentation)

Le corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `visibility` : indique si la perspective est masquée pour les utilisateurs, qu'ils aient accès en lecture ou non. Les valeurs valides sont : `All` et `Limited`.

Number Widget Parameters Input (NumberWidgetParametersInputRepresentation)

Le corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `tooltip` : info-bulle de ce widget.

Recipe Input (RecipeInputRepresentation)

Le corps de requête a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `historyLabel` : étiquette historique facultative pour baliser la version de la recette enregistrée.
- `licenseAttributes` : attributs de licence facultatifs pour baliser la recette enregistrée.

Recipe Name Label Input (RecipeNameLabelInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `label` : étiquette du nœud de la recette.
- `name` : nom du nœud de la recette.

Recipe Node Input (RecipeNodeInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `action` : type de nœud de la recette. Les valeurs valides sont : `Aggregate`, `Append`, `Append_V2`, `Bucket`, `Clustering`, `ComputeRelative`, `DateFormatConversion`, `DetectSentiment`, `DiscoveryPredict`,

`Export`, `Extract`, `Filter`, `Flatten`, `Formula`, `Join`, `Load`, `OutputExternal`, `PredictMissingValues`, `Save`, `Schema`, `Split`, `SqlFilter`, `TimeSeries` et `TypeCast`.

- `schema` : modifications du schéma pour le nœud.
- `sources` : liste d'ID de nœud source.

Chaque action du nœud de la recette a des représentations de requête uniques, qui sont des extensions de `RecipeNodeInputRepresentation` de base. Le guide du développeur complet présente en détail ces représentations.

Recipe Type Name Input (RecipeTypeNameInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `label` : étiquette du type de recette.
- `name` : nom du type de recette.

SQL Step Input (SqlStepInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `broadcastFacet` : indique si l'étape diffuse le facettage (`true`) ou non (`false`).
- `connectionName` : nom de la connexion utilisée pour interroger des données externes.

Tooltip Content Input (TooltipContentInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `body` : contenu de la visualisation de l'info-bulle.
- `description` : contenu du texte de l'info-bulle.

Tooltip Input (TooltipInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `content` : contenu de l'info-bulle.
- `customizeTooltip` : indique si l'info-bulle est personnalisée (`true`) ou non (`false`).

Tooltip Source Input (TooltipSourceInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `name` : nom de la source de l'info-bulle.
- `namespace` : espace de noms de la source de l'info-bulle.
- `type` : type de la source de l'info-bulle. La valeur prise en charge est : `Step`.

Tooltip Visualization Input (TooltipVisualizationInputRepresentation)

Le nouveau corps de requête a les propriétés ci-dessous.

- `height` : la hauteur de la source de l'info-bulle.
- `source` : source de la visualisation de l'info-bulle affichée.
- `width` : largeur de la source de l'info-bulle.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Tableau CRM

Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

Component Saved View (ComponentSavedViewRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `pageId` : ID de la page du composant de la vue enregistrée.

- `state` : sélections et filtres appliqués au composant dans la vue enregistrée.

Component Saved View State (ComponentSavedViewStateRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les nouvelles propriétés ci-dessous.

- `datasets` : mappage de noms de jeux de données complets avec des états de jeux de données.
- `steps` : mappage d'ID d'étape avec des états d'étape.

Component Widget Parameters (ComponentWidgetParametersRepresentation)

Le corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `shareState` : indique si l'état du composant est partagé avec le tableau de bord parent (`true`) ou non (`false`).
- `attributes` : collection de valeurs d'attributs du composant.
- `step` : l'étape du composant.

Dashboard (DashboardRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `visibility` : indique si le tableau de bord est masqué pour les utilisateurs, qu'ils aient accès en lecture ou non. Les valeurs valides sont : `All` et `Limited`.

Dashboard Saved View (DashboardSavedViewRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `visibility` : indique si le tableau de bord est masqué pour les utilisateurs, qu'ils aient accès en lecture ou non. Les valeurs valides sont : `All` et `Limited`.

Dataflow Job (DataflowJobRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `licenseAttributes` : attributs de licence facultatifs pour baliser la recette enregistrée.

Dataflow Job Collection (DataflowJobCollectionRepresentation)

Le corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `nextPageUrl` : URL de la page suivantes de tâches de la collection.
- `totalSize` : nombre total de tâches de flux de données dans la collection, quelle que soit la page.

Dataset (DatasetRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `visibility` : indique si le jeux de données est masqué pour les utilisateurs, qu'ils aient accès en lecture ou non. Les valeurs valides sont : `All` et `Limited`.

Lens (LensRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `visibility` : indique si la perspective est masquée pour les utilisateurs, qu'ils aient accès en lecture ou non. Les valeurs valides sont : `All` et `Limited`.

Link Mass Action Destination (LinkMassActionDestinationRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `actionName` : nom de l'action.
- `field` : nom de champ de l'action.
- `step` : étape à laquelle invoquer l'action.

Number Widget Parameters (NumberWidgetParametersRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `tooltip` : info-bulle du widget.

Recipe (RecipeRepresentation)

Le corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `historiesUrl` : URL des historiques de version de la recette.
- `licenseType` : type de licence Analytics de la recette.

Recipe Definition (RecipeDefinitionRepresentation)

Le corps de réponse a la propriété mise à jour suivante :

- `nodes` : collection d'objets `RecipeNodeRepresentation`.

Recipe Name Label (RecipeNameLabelRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `label` : étiquette du nœud de la recette.
- `name` : nom du nœud de la recette.

Recipe Node (RecipeNodeRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `action` : type de nœud de la recette. Les valeurs valides sont : `Aggregate`, `Append`, `Append_V2`, `Bucket`, `Clustering`, `ComputeRelative`, `DateFormatConversion`, `DetectSentiment`, `DiscoveryPredict`, `Export`, `Extract`, `Filter`, `Flatten`, `Formula`, `Join`, `Load`, `OutputExternal`, `PredictMissingValues`, `Save`, `Schema`, `Split`, `SqlFilter`, `TimeSeries` et `TypeCast`.
- `schema` : changements du schéma en sortie de nœud.
- `sources` : liste de nœuds d'entrée sources.

Chaque action du nœud de la recette a des représentations de réponse uniques, qui sont des extensions de `RecipeNodeRepresentation` de base. Le guide du développeur complet présente en détail ces représentations.

SQL Step (SqlStepRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `broadcastFacet` : indique si l'étape diffuse le facettage (`true`) ou non (`false`).
- `connectionName` : nom de la connexion utilisée pour interroger des données externes.
- `query` : requête de l'étape.
- `source` : valeur de début de l'étape.
- `visualizationParameters` : paramètres de visualisation de l'étape.

Tooltip Content (TooltipContentRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `body` : contenu de la visualisation de l'info-bulle.
- `description` : contenu du texte de l'info-bulle.

Tooltip (TooltipRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `content` : contenu de l'info-bulle.

- `customizeTooltip` : indique si l'info-bulle est personnalisée (`true`) ou non (`false`).

Tooltip Source (TooltipSourceRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `name` : nom de la source de l'info-bulle.
- `namespace` : espace de noms de la source de l'info-bulle.
- `type` : type de la source de l'info-bulle. La valeur prise en charge est : `Step`.

Tooltip Visualization (TooltipVisualizationRepresentation)

Le nouveau corps de réponse a les propriétés ci-dessous.

- `height` : la hauteur de la source de l'info-bulle.
- `source` : source de la visualisation de l'info-bulle affichée.
- `width` : largeur de la source de l'info-bulle.

Unsupported Record (UnsupportedRecordRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `descriptorCount` : nombre de descripteurs de l'enregistrement.

Wave Features (WaveFeaturesRepresentation)

Le corps de réponse a la nouvelle propriété suivante :

- `canUseDataPrepPilot` : indique si la préférence de pilote de préparation des données est activée (`true`) ou non (`false`).

API interface utilisateur

Récupérez les options d'enregistrement pour une présentation d'enregistrement.

Récupération des options d'enregistrement pour une présentation d'enregistrement

La nouvelle propriété `saveOptions` du corps de réponse Record Layout renvoie une liste d'options d'enregistrement pour une présentation d'enregistrement. Les options d'enregistrement définissent le comportement qui s'applique lors de la création ou de la modification d'objets en utilisant la présentation donnée.

Envoi d'une notification par e-mail lors de la création ou de la mise à jour de Case ou CaseComment

Utilisez les nouveaux paramètres de requête `triggerOtherEmail` et `triggerUserEmail` lors de la création ou de la mise à jour d'un enregistrement via `/ui-api/records` et `/ui-api/records/{recordId}`.

Utilisez `triggerOtherEmail` pour spécifier si un e-mail est envoyé aux utilisateurs extérieurs à l'organisation. Dans l'interface utilisateur de Salesforce, cet e-mail peut être déclenché lors de la création, de la modification ou de la suppression d'un contact dans une requête.

Utilisez `triggerUserEmail` pour spécifier si un e-mail est envoyé aux utilisateurs de l'organisation. Dans l'interface utilisateur de Salesforce, cet e-mail peut être déclenché lors de la réinitialisation d'un mot de passe, la création d'un utilisateur ou l'ajout de commentaires à une requête.

Spécification d'une règle d'attribution lors de la création ou de la mise à jour d'un compte, d'une requête ou d'une piste

Utilisez le nouveau paramètre de requête `useDefaultRule` lors de la création ou de la mise à jour d'un enregistrement via `/ui-api/records` et `/ui-api/records/{recordId}`.

Pour une requête ou une piste, spécifie si la règle d'attribution par défaut (`active`) est utilisée ou non. Pour un compte, spécifie si toutes les règles d'attribution de territoires sont appliquées lors de la mise à jour du compte.

Récupération du nom d'API de champ et de la liste de noms d'API d'objet pour une liste associée

Les nouvelles propriétés `fieldApiName` et `objectApiNames` du corps de réponse Related List Info renvoient plus d'informations sur la liste associée.

Objets pris en charge

Les objets ci-dessous sont désormais pris en charge par la plupart des ressources de l'API interface utilisateur. Les ressources de vues de liste et les ressources de vues de liste Récemment utilisés (MRU) prennent en charge un ensemble plus restreint d'objets, qui sont répertoriés ci-dessous.

- AiVisitTaskRcmd
- AiVisitTaskRcmdRequest
- AppExtension
- ApplicationCase
- AssessmentTaskDefinition
- AssessmentTaskIndDefinition
- BusinessHours
- CareProviderAdverseAction
- CareSpecialtyTaxonomy
- ClaimCoverage
- ClaimCoveragePaymentDetail
- ClaimCoverageReserveDetail
- ClaimCovPaymentAdjustment
- ClaimCovReserveAdjustment
- ClaimPaymentSummary
- DataStream
- FieldServiceMobileExtension
- FieldServiceMobileSettings
- ForecastingOwnerAdjustment
- Holiday
- InsurancePolicySurcharge
- InsurancePolicyTransaction
- Interaction
- InteractionAttendee
- InteractionSummary
- InteractionSummaryParticipant
- LiveChatTranscript
- MobileSettingsAssignment
- OmniDataTransform
- OmniDataTransformItem
- OmniProcess
- OmniProcessCompilation
- OmniProcessElement
- OmniScriptSavedSession
- OmniUiCard
- OpportunityHistory

- ProducerCommission
- ProductConsumed
- ProductItem
- ProductItemTransaction
- ProductRequest
- ProductRequestLineItem
- ProductRequired
- ProductServiceCampaignItem
- RegulatoryTrxnFee
- RegulatoryTrxnFeeItem
- ShiftPatternEntry
- ShiftTemplate
- SkillLevelDefinition
- Survey
- SwarmRequest
- VehicleUserAssignment
- Voucher
- VoucherDefinition
- WebStore

Les ressources des vues de liste prennent désormais en charge les objets ci-dessous.

- AiVisitTaskRcmd
- AiVisitTaskRcmdRequest
- ApplicationCase
- AssessmentTaskDefinition
- CareProviderAdverseAction
- CareSpecialtyTaxonomy
- ClaimCoverage
- ClaimCoveragePaymentDetail
- ClaimCoverageReserveDetail
- ClaimCovPaymentAdjustment
- ClaimCovReserveAdjustment
- ClaimPaymentSummary
- InsurancePolicySurcharge
- InsurancePolicyTransaction
- Interaction
- InteractionAttendee
- InteractionSummary
- InteractionSummaryParticipant
- OmniDataTransform
- OmniDataTransformItem

- OmniProcess
- OmniProcessCompilation
- OmniProcessElement
- OmniScriptSavedSession
- OmniUiCard
- ProducerCommission
- ProductConsumed
- ProductItem
- ProductItemTransaction
- ProductRequest
- ProductRequestLineItem
- ProductRequired
- ProductServiceCampaignItem
- RegulatoryTrxnFee
- RegulatoryTrxnFeeItem
- ShiftPatternEntry
- ShiftTemplate
- SkillLevelDefinition
- Survey
- SwarmRequest
- VehicleUserAssignment
- Voucher

Les ressources des vues de liste Récemment utilisés (MRU) prennent désormais en charge les objets ci-dessous.

- AiVisitTaskRcmd
- AiVisitTaskRcmdRequest
- ApplicationCase
- AssessmentTaskDefinition
- CareProviderAdverseAction
- CareSpecialtyTaxonomy
- ClaimCoverage
- ClaimCoveragePaymentDetail
- ClaimCoverageReserveDetail
- ClaimCovPaymentAdjustment
- ClaimCovReserveAdjustment
- ClaimPaymentSummary
- InsurancePolicySurcharge
- InsurancePolicyTransaction
- Interaction
- InteractionAttendee
- InteractionSummary

- InteractionSummaryParticipant
- OmniDataTransform
- OmniDataTransformItem
- OmniProcess
- OmniProcessCompilation
- OmniProcessElement
- OmniScriptSavedSession
- OmniUiCard
- ProducerCommission
- ProductConsumed
- ProductItem
- ProductItemTransaction
- ProductRequest
- ProductRequestLineItem
- ProductServiceCampaignItem
- RegulatoryTrxnFee
- RegulatoryTrxnFeeItem
- ShiftPatternEntry
- ShiftTemplate
- SkillLevelDefinition
- Survey
- SwarmRequest
- VehicleUserAssignment
- Voucher

Les ressources de vue de liste associée prennent désormais en charge les objets ci-dessous.

- Voucher
- VoucherDefinition

API de transfert en masse et API de transfert en masse 2.0

La couverture étendue sur d'autres objets améliore les performances des requêtes.

Utilisation de 12 nouveaux objets PK-Chunking activés avec l'API de transfert en masse et l'API de transfert en masse 2.0
Vous pouvez désormais demander PK-chunking pour des requêtes d'API de transfert en masse avec les objets suivants : L'API de transfert en masse 2.0 effectue automatiquement la requête.

- B2BMktActivity
- B2BMktProspect
- Claim
- ClaimParticipant
- ContractLineItem
- CustomerProperty
- InsurancePolicy

- InsurancePolicyAsset
- InsurancePolicyParticipant
- ProductConsumed
- ProductRequired
- ServiceContract

Pour la liste complète des objets pris en charge par PK-chunking, consultez la documentation pour développeur Salesforce.

Salesforce Bulk API Developer Guide : "PK Chunking Header"

Salesforce Bulk API 2.0 Developer Guide : "How Requests Are Processed"

Objets API Tooling nouveaux et modifiés

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

Mobile

Sélection des enregistrements que des utilisateurs spécifiques peuvent afficher hors ligne dans l'application mobile Salesforce Field Service pour iOS et Android

Utilisez l'objet BriefcaseDefinition. Introduit dans l'API version 50.0, cet objet a été ajouté au Tooling API Developer Guide.

Enquêtes Salesforce

Stockage des informations sur les Cartes du cycle de vie des clients

Utilisez l'objet `BusinessProcessGroup`. Introduit dans l'API version 51.0, cet objet a été ajouté au Tooling API Developer Guide.

Stockage des informations sur les étapes dans les Cartes du cycle de vie des clients

Utilisez l'objet `BusinessProcessDefinition`. Introduit dans l'API version 51.0, cet objet a été ajouté au Tooling API Developer Guide.

Stockage des informations sur l'enquête et la question associées à chaque étape d'une Carte du cycle de vie des clients

Utilisez l'objet `BusinessProcessFeedback`. Introduit dans l'API version 51.0, cet objet a été ajouté au Tooling API Developer Guide.

Stockage de la configuration de la méthode utilisée pour recueillir les commentaires

Utilisez l'objet `BusProcessFeedbackConfig`. Introduit dans l'API version 51.0, cet objet a été ajouté au Tooling API Developer Guide.

Personnalisation

Création et gestion de sources de données externes

Utilisez les nouveaux objets ExternalDataSource et CustomHttpHeader pour gérer les informations de connexion pour l'intégration à des données et des contenus stockés hors de votre organisation Salesforce.

Sécurité et identité

Création et gestion d'identifiants nommés

Utilisez le nouvel objet NamedCredential pour spécifier l'URL du point de terminaison d'un appel externe et ses paramètres d'authentification requis dans une seule définition.

Récupération des informations sur les noms et suffixes Mon domaine antérieurs de votre organisation Salesforce

Utilisez le nouvel objet MyDomainLog.

Développement

Définition de la taille du lot et de l'utilisateur actif pour un déclencheur Apex d'événement de plate-forme
Utilisez le nouvel objet PlatformEventSubscriberConfig pour configurer un déclencheur d'événement de plate-forme.

Récupération d'informations sur la version Salesforce utilisée pour créer la version du package
Utilisez le nouveau champ `ReleaseVersion` dans l'objet Package2Version. Ce champ est nouveau dans l'API version 51.0

Récupération d'informations sur le délai nécessaire pour créer une version du package
Utilisez le nouveau champ `BuildDurationInSeconds` dans l'objet Package2Version. Ce champ est nouveau dans l'API version 51.0

API de métadonnées

L'API de métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

Salesforce globalement

Ajout d'images au guide dans l'application
Utilisez les nouveaux champs `image`, `imageAltText` et `imageLocation` dans le sous-type PromptVersion du type de métadonnées Prompt.

DÉPRÉCIATION : les champs `targetAppDeveloperName` et `targetAppNamespacePrefix` dans le sous-type PromptVersion du type de métadonnées Prompt ont été dépréciés
Les champs sont dépréciés dans l'API version 51.0.

Mobile

Activation des enregistrements sélectionnés qui doivent être disponibles hors ligne pour des utilisateurs spécifiques dans l'application mobile Salesforce Field Service pour iOS et Android
Utilisez le type de métadonnées BriefcaseDefinition. Introduit dans l'API version 50.0, ce type a été ajouté au guide Metadata API Developer Guide.

Commerce

Activation d'Inventaire Omnichannel Salesforce et intégration à Salesforce B2C Commerce
Utilisez le nouveau type de métadonnées InventorySettings.

Ventes

Activation de l'envoi de notifications OrderStatusChangedEvent pour les changements de statut de commande
Utilisez le paramètre EnableOrderEvents dans le type de métadonnées OrderSettings.

Exportation des champs ContractStatus depuis une organisation Salesforce Developer Edition lors du déploiement vers une nouvelle organisation Developer Edition.
Utilisez l'API de métadonnées pour lire et déployer le champ ContractStatus de l'entité contrat.

Service

Configuration des paramètres d'une fonctionnalité Einstein pour Service
Utilisez le type de métadonnées ServiceAISetupDefinition.

Spécification d'un champ de requête ou d'article pour les Recommandations d'articles Einstein
Utilisez le type de métadonnées ServiceAISetupField.

Ajout de l'heure d'arrivée de l'agent mobile et suivi des notifications pour Field Service
Utilisez les nouveaux champs `apptAssistantExpiration`, `apptAssistantInfoUrl`, `apptAssistantRadiusUnitValue`, `apptAssistantRadiusValue` et `apptAssistantStatus` dans le type de métadonnées FieldServiceSettings.

Analytics

Activation des nouvelles fonctionnalités d'Analytics
Activez ces fonctionnalités en utilisant les nouveaux champs du type de métadonnées AnalyticsSettings.

- Activez la fonctionnalité Mobile Offline en utilisant le champ `enableOrgHasMobileOfflineEnabled`.
- Activez la fonctionnalité Masquer le rapport XLS dans les Rapports Lightning Experience en utilisant le champ `enableReportHideXlsExportPref`.
- Activez le Connecteur de sortie Salesforce en utilisant le champ `enableSalesforceOutputConnector`.
- Activez les jeux de données live SQL en utilisant le champ `enableSqlLiveDataset`.
- Activez le Connecteur de sortie Tableau Hyper en utilisant le champ `enableTableauHyperOutputConnector`.
- Activez la fonctionnalité Sonic en utilisant le champ `sonicEnabled`.

RETRAIT : les champs ci-dessous ont été retirés du type de métadonnées AnalyticsSettings dans l'API version 51.0

- `canSubscribeDashboardWidgets`
- `enablePowerInsights`
- `enableWaveTemplate`
- `enableSmartDataDiscovery`

Gestion par lot

Définition de tâches de gestion par lot pour traiter les données
Utilisez le nouveau type de métadonnées BatchProcessJobDefinition.

Moteur de traitement des données

Transformation des données avec une définition de Moteur de traitement des données
Utilisez le nouveau type de métadonnées BatchCalcJobDefinition.

Tableau de décision

Création de règles de tableau de décision pour traiter les enregistrements
Utilisez le nouveau type de métadonnées DecisionTable.

Définition des mappages d'un tableau de décision
Utilisez le nouveau type de métadonnées DecisionTableDatasetLink.

Experience Cloud

Migration des 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.

RETRAIT : le champ `enableWebruntimeBYOTemplate` du type SiteSettings est retiré
Le champ `enableWebruntimeBYOTemplate` est retiré dans l'API version 51.0.

Flux Salesforce

Ajout de parcours planifiés à des flux déclenchés par l'enregistrement

Utilisez le nouveau champ `scheduledPaths` dans le sous-type de métadonnées FlowStart du type de métadonnées Flow. Pour plus d'informations, consultez Exécution d'une partie d'un flux déclenché par l'enregistrement après l'événement de déclenchement à la page 442 dans les Notes de publication de Salesforce.

Contrôle des valeurs d'écran revisitées dans les flux

Utilisez le nouveau champ `inputsOnNextNavToAssocScrn` dans le type de métadonnées existant FlowScreenField. Pour plus d'informations, consultez Contrôle des valeurs de composant d'écran revisitées dans les flux dans les Notes de publication de Salesforce.

Définition du contrôle de transaction pour une action dans des flux d'écran

Utilisez ces nouvelles valeurs dans le sous-type FlowTransactionModel du type de métadonnées Flow.

- Pour permettre à un flux de déterminer si une action d'appel externe est automatiquement exécutée dans une nouvelle transaction ou dans la transaction en cours, utilisez la nouvelle valeur `Automatic` du champ FlowTransactionModel.
- Pour toujours démarrer une nouvelle transaction pour l'action, utilisez la valeur `NewTransaction` du champ FlowTransactionModel.
- Pour toujours continuer la transaction en cours pour l'action, utilisez la valeur `CurrentTransaction` du champ FlowTransactionModel.

Pour plus d'informations, consultez Erreurs d'appel externe automatiquement évitées dans les flux d'écran dans les Notes de publication de Salesforce.

Sécurité et identité

Automatisation de la configuration de la Surveillance des événements en temps réel en activant ou en désactivant la diffusion en continu et en stockant un ou plusieurs événements en temps réel

Utilisez le nouveau type de métadonnées RealTimeEventSettings.

Secret client requis pour les flux de jeton d'actualisation

Utilisez le nouveau champ `isSecretRequiredForRefreshToken` dans le sous-type de métadonnées ConnectedAppOauthConfig du type de métadonnées ConnectedApp.

Autorisation de l'obtention directe de sessions enfants Lightning et de contenu par des applications hybrides à l'aide de flux d'application hybride OAuth 2.0

Attribuez les nouvelles étendues `Lightning` et `Content` dans le champ `scopes` du sous-type de métadonnées ConnectedAppOauthConfig du type de métadonnées ConnectedApp.

Retrait et déploiement d'enregistrements Flux de connexion

Utilisez le nouveau champ `loginFlows` dans le type de métadonnées `Profile`.

RETRAIT : le champ `enableSetPasswordInApi` du type de métadonnées SecuritySettings est retiré

Le champ `enableSetPasswordInApi` est retiré dans l'API version 51.0.

Insertion des noms d'instance dans les URL Visualforce lorsque les cookies tiers sont bloqués

Utilisez le nouveau champ `useStabilizedMyDomainHostnames` dans le type de métadonnées existant MyDomainSettings.

Obtention du nom et du suffixe Mon domaine de votre organisation

Interrogez les nouveaux champs `MyDomainName` et `MyDomainSuffix` dans le type de métadonnées existant MyDomainSettings.

Déterminer si votre organisation réside dans le réseau Salesforce Edge

Interrogez le nouveau champ `useEdge` dans le type de métadonnées existant MyDomainSettings.

RETRAIT : le champ `securityCentralKillSession` du type SessionSettings est retiré
Le champ `securityCentralKillSession` est retiré dans l'API version 51.0.

RETRAIT : le champ `isTLSv12Required` du type de métadonnées SecuritySettings est retiré
Le champ `isTLSv12Required` est retiré dans l'API version 51.0.

RETRAIT : le champ `isTLSv12RequiredCommunities` du type de SecuritySettings est retiré
Le champ `isTLSv12RequiredCommunities` est retiré dans l'API version 51.0.

Développement

Définition de la taille du lot et de l'utilisateur actif pour un déclencheur Apex d'événement de plate-forme
Utilisez le nouveau type PlatformEventSubscriberConfig pour configurer un déclencheur d'événement de plate-forme.

Utilisation de la capacité de cache de la plate-forme disponible avec des packages certifiés et sécurisés par AppExchange dans les organisations Developer Edition
Utilisez le nouveau champ allocatedPartnerCapacity dans le sous-type de métadonnées PlatformCachePartitionTypedu type de métadonnées PlatformCachePartition.

Récupération d'informations sur les applications IA dans votre organisation
Utilisez les nouveaux types de métadonnées AIApplication et AIApplicationConfig.

Obtention d'informations sur les prédictions d'apprentissage machinent dans votre organisation
Utilisez le type de métadonnées MLPredictionDefintion, le type de métadonnées MLDataDefintion, et les sous-types MLFilter et MLField.

API Salesforce CPQ et Billing

L'API Salesforce CPQ et Billing contient des capacités nouvelles, modifiées et dépréciées pour les API CPQ et Billing Apex, REST et SOAP.

DANS CETTE SECTION :

API Salesforce CPQ
L'API Salesforce CPQ contient des capacités nouvelles, modifiées et dépréciées pour les API CPQ Apex, REST et SOAP.

API Salesforce CPQ

L'API Salesforce CPQ contient des capacités nouvelles, modifiées et dépréciées pour les API CPQ Apex, REST et SOAP.

Espace à l'écran supplémentaire avec le configurateur tiers mis à jour de Salesforce CPQ
Le configurateur Salesforce CPQ permet d'ajouter ou de retirer des options dans les produits de votre offre groupée. Avec le configurateur tiers Salesforce CPQ, vous pouvez lancer votre propre configurateur depuis l'éditeur de ligne de devis. Nous avons retiré la marge autour du cadre afin de libérer l'espace pour votre propre présentation. Nous avons également retiré le bouton **Annuler**. Vous pouvez ainsi concevoir votre propre bouton.

Indication précisant que la réponse contient l'ID du devis au lieu du modèle de devis lors du renouvellement ou de l'amendement d'un contrat
Utilisez le nouveau marqueur `returnOnlyQuoteId` dans l'API ContractRenewer API, avec la nouvelle classe `AmendmentContext` dans l'API ContractAmender.

API Lightning Console JavaScript

L'API JavaScript Lightning Console inclut des méthodes nouvelles et mises à jour qui permettent de personnaliser par programmation une application de console et la barre d'utilitaires Lightning.

Où : ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Terme
Description

Salesforce Anywhere

Adoptez la version avancée de Salesforce Anywhere, qui inclut maintenant toutes les fonctionnalités que vous connaissez et appréciez dans Quip for Customer 360. Découvrez les toutes dernières mises à jour apportées aux fonctionnalités de Salesforce Anywhere Beta.

DANS CETTE SECTION :

Disponibilité des fonctionnalités Salesforce Anywhere

Déterminez quand vous allez pouvoir utiliser les nouvelles fonctionnalités de Salesforce Anywhere et la date de retrait d'autres fonctionnalités.

Quip for Customer 360 est désormais Salesforce Anywhere Advanced

Salesforce Anywhere Advanced a été conçu pour aider votre équipe à prendre plus rapidement des décisions plus intelligentes dans le contexte de vos données Salesforce. Gardez les données au centre des activités de votre équipe avec des données Salesforce live dans vos documents, feuilles de calcul, modèles et messages.

Accélération de la prise en main avec la configuration de Salesforce Anywhere

Configurez toutes les fonctionnalités de Salesforce Anywhere à partir d'une page unique dans la Configuration de Salesforce. Les clients existants de Quip for Customer 360 peuvent désormais gérer leurs paramètres depuis la page de configuration de Salesforce Anywhere au lieu de la page de configuration de Quip. Les clients de Salesforce Anywhere Advanced et Salesforce Anywhere Beta peuvent gérer leurs paramètres depuis la page configuration de Salesforce Anywhere.

Partage à l'échelle des modèles personnalisés de votre entreprise (bibliothèque de modèles)

Publiez les modèles de votre entreprise dans les galeries de la Bibliothèque de modèles depuis la Console administrateur Quip. Les galeries d'entreprise aident à rationaliser et à partager vos processus entre vos sociétés et unités organisationnelles.

Création d'un document depuis n'importe où (création de documents dans Salesforce)

Créez un document où que vous soyez dans Lightning Experience et associez-le à un enregistrement. Avec l'action globale Nouveau document, vos utilisateurs peuvent prendre des notes de forme libre dans le contexte de leurs données Salesforce.

Modèles dynamiques avec les mentions de données Salesforce basées sur un modèle

Utilisez des mentions de données Salesforce basées sur un modèle pour remplir automatiquement et dynamiquement vos modèles incorporés en fonction d'un enregistrement Salesforce. Contrairement à une syntaxe de publipostage manuelle, vos mentions données dynamiques restent à jour, même lorsque les données changent dans Salesforce.

Définition de sections d'un modèle avec des plages de document

Ajoutez des en-têtes à vos modèles pour créer des plages de document et examiner la structure de vos modèles. Vous pouvez désormais utiliser aisément les sections de votre modèle pour créer des processus métiers et des automatisations basées sur vos noms de plage.

Mise à jour des plages de document, verrouillage des sections et exportation de documents en PDF avec Salesforce Flow

Rationalisez vos workflows de documents et de modèles avec de nouvelles actions dans Salesforce Flow. Ajoutez automatiquement de nouveaux contenus à un document en fonction des plages de document définies. Verrouillez des sections de documents pour les protéger contre toute modification accidentelle. Exportez vos documents complétés dans des fichiers PDF.

Retrait des diapositives Quip

Le retrait des diapositives Quip est prévu à compter du 31 janvier 2021. Une fois la fonctionnalité retirée, les utilisateurs ne pourront plus créer de diapositives et les diapositives existantes seront en lecture seule.

Ajout de mentions de données Salesforce sur iOS, affichage des enregistrements Salesforce liés à un document depuis la vue Tous les fichiers, et autres améliorations

Bénéficiez de l'expérience optimisée de Salesforce Anywhere dans Quip.

Simplification de l'accès aux alertes dans Lightning Experience (bêta)

Soyez informé des modifications effectuées dans Salesforce et réagissez plus vite avec la nouvelle icône d'alerte de Salesforce Anywhere (bêta).

Accélération de l'abonnement aux alertes (bêta)

Utilisez des modèles pour définir rapidement les paramètres d'abonnement. Vos utilisateurs peuvent personnaliser les critères du modèle pour recevoir uniquement les alertes qui les intéressent.

Tonalité distincte des messages Salesforce Anywhere (bêta)

Différenciez les messages Salesforce Anywhere (bêta) des autres communications avec la tonalité des messages Salesforce Anywhere. Reconnaissez le son des messages Salesforce Anywhere (bêta).

Découverte des fonctionnalités bêta publiées

Les fonctionnalités bêta de Salesforce Anywhere comprennent des alertes personnalisés, la messagerie, des actions suggérées et davantage.

Disponibilité des fonctionnalités Salesforce Anywhere

Déterminez quand vous allez pouvoir utiliser les nouvelles fonctionnalités de Salesforce Anywhere et la date de retrait d'autres fonctionnalités.

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

Fonctionnalité	Date
Nouvelle configuration Salesforce Anywhere	Lors de la publication de la version pour votre organisation
Modèles d'abonnement aux alertes (bêta)	Aperçu Salesforce
Icône d'alerte dans Lightning Experience (bêta)	Aperçu Salesforce
Tonalité du message Salesforce Anywhere dans Lightning Experience (bêta)	Lors de la publication de la version pour votre organisation
Action globale Nouveau document (création de documents dans Salesforce)	Aperçu Salesforce
Actions de flux Salesforce	Aperçu Salesforce
Retrait des diapositives	31 janvier 2021
Plages de document	Aperçu Salesforce
Mentions de données Salesforce dynamiques	Fin février 2021
Galeries d'entreprise (bibliothèque de modèles)	Fin mars 2021
Mentions de données Salesforce sur iOS	Fin février 2021
Modification des mentions de données Salesforce sur iOS	Fin mars 2021
Prise en charge de la feuille de calcul de mentions de données Salesforce	Fin janvier 2021

Fonctionnalité	Date
Présentations personnalisées pour les mentions de données Salesforce	Fin mars 2021
Filtres de recherche Salesforce dans Quip	Mars 2021
Enregistrements Salesforce liés dans la navigation	Février 2021
Amélioration de la liaison de documents	Mars 2021
Partage de lien vers un dossier	Janvier 2021
Palette de couleurs Quip	Janvier 2021

Quip for Customer 360 est désormais Salesforce Anywhere Advanced

Salesforce Anywhere Advanced a été conçu pour aider votre équipe à prendre plus rapidement des décisions plus intelligentes dans le contexte de vos données Salesforce. Gardez les données au centre des activités de votre équipe avec des données Salesforce live dans vos documents, feuilles de calcul, modèles et messages.

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

Pourquoi : combinée à Salesforce Anywhere, Quip for Customer 360 offre plus de fonctionnalités sous la marque Salesforce Anywhere. Vous remarquerez des références occasionnelles à Quip for Customer 360 dans notre produit et notre documentation, mais elle s'intitule désormais Salesforce Anywhere Advanced.

Accélération de la prise en main avec la configuration de Salesforce Anywhere

Configurez toutes les fonctionnalités de Salesforce Anywhere à partir d'une page unique dans la Configuration de Salesforce. Les clients existants de Quip for Customer 360 peuvent désormais gérer leurs paramètres depuis la page de configuration de Salesforce Anywhere au lieu de la page de configuration de Quip. Les clients de Salesforce Anywhere Advanced et Salesforce Anywhere Beta peuvent gérer leurs paramètres depuis la page configuration de Salesforce Anywhere.

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

Qui : disponible dans les organisations Salesforce avec un plan Quip pour Customer 360 existant, Salesforce Anywhere Advanced ou Salesforce Anywhere Beta.

Comment : dans la Configuration de Salesforce, saisissez `Salesforce Anywhere` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Salesforce Anywhere (Quip)**. Suivez les étapes pas à pas.

Partage à l'échelle des modèles personnalisés de votre entreprise (bibliothèque de modèles)

Publiez les modèles de votre entreprise dans les galeries de la Bibliothèque de modèles depuis la Console administrateur Quip. Les galeries d'entreprise aident à rationaliser et à partager vos processus entre vos sociétés et unités organisationnelles.

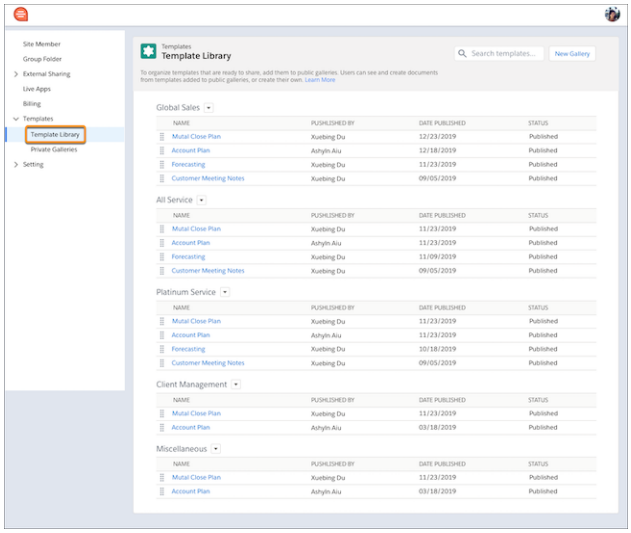
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce avec un plan Quip pour Customer 360 existant, un plan Quip Enterprise ou Salesforce Anywhere Advanced. Seuls les administrateurs Quip peuvent publier des modèles dans une galerie publique.

Pourquoi : créez différentes galeries d'entreprise adaptées à vos besoins métiers, par exemple une pour les Ventes internationales et une autre pour la Gestion des clients, puis publiez vos modèles personnalisés. Vos équipes peuvent accéder aisément aux modèles dont ils ont besoin tout en sachant qu'ils ont été approuvés par les administrateurs.

Avec la gestion de la Bibliothèque de modèles dans la Console administrateur Quip, vous pouvez afficher tous vos modèles privés, et les publier dans des galeries d'entreprise lorsque vous êtes prêt à les partager. Vos modèles restent organisés, et vous pouvez aisément les publier ou les supprimer. Vous pouvez même gérer qui a accès aux modèles de votre galerie privée.

Comment : créez des galeries d'entreprise depuis la Console administrateur Quip, puis publiez des modèles dans ces galeries. La publication d'un modèle partagé dans une galerie d'entreprise entraîne son retrait de la galerie Partagé avec moi des utilisateurs.



Création d'un document depuis n'importe où (création de documents dans Salesforce)

Créez un document où que vous soyez dans Lightning Experience et associez-le à un enregistrement. Avec l'action globale Nouveau document, vos utilisateurs peuvent prendre des notes de forme libre dans le contexte de leurs données Salesforce.

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

Qui : disponible dans les organisations Salesforce avec un plan Quip pour Customer 360 existant ou Salesforce Anywhere Advanced.

Pourquoi : utilisez l'action globale Nouveau document pour créer un document sans quitter votre page Salesforce. Ajoutez à vos documents tous les éléments que vous connaissez et appréciez, tels que des mentions, des mentions de données Salesforce et des feuilles de calcul. Lorsque vous êtes prêt à le partager, liez-le à un enregistrement Salesforce et collaborez avec votre équipe.

Comment : depuis Présentations d'éditeur dans la Configuration, ajoutez l'action globale Nouveau document à votre section Actions Salesforce Mobile et Lightning Experience.

Modèles dynamiques avec les mentions de données Salesforce basées sur un modèle

Utilisez des mentions de données Salesforce basées sur un modèle pour remplir automatiquement et dynamiquement vos modèles incorporés en fonction d'un enregistrement Salesforce. Contrairement à une syntaxe de publipostage manuelle, vos mentions données dynamiques restent à jour, même lorsque les données changent dans Salesforce.

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

Qui : disponible dans les organisations Salesforce avec un plan Quip pour Customer 360 existant ou Salesforce Anywhere Advanced.

Pourquoi : oubliez les problèmes de syntaxe de publipostage incorrecte et de publipostage ne correspondant pas aux champs d'enregistrement. Avec les mentions de données Salesforce dynamiques, les champs basés sur un modèle ajoutés à un modèle incorporé correspondent toujours à des champs disponibles d'un objet et sont toujours synchronisés avec Salesforce.

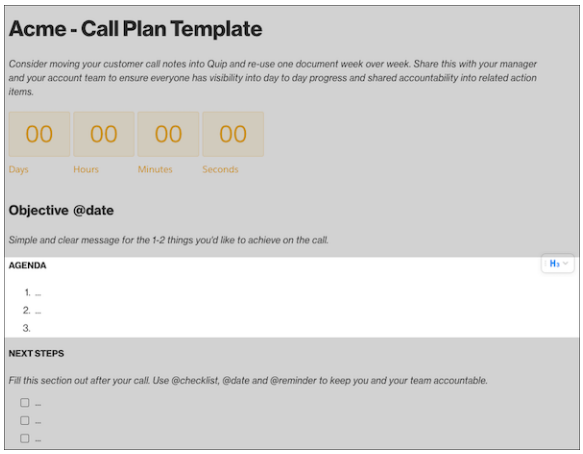
Définition de sections d'un modèle avec des plages de document

Ajoutez des en-têtes à vos modèles pour créer des plages de document et examiner la structure de vos modèles. Vous pouvez désormais utiliser aisément les sections de votre modèle pour créer des processus métiers et des automatisations basées sur vos noms de plage.

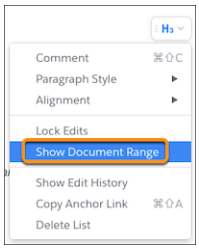
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans les éditions Enterprise, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce avec un plan Quip pour Customer 360 existant ou Salesforce Anywhere Advanced.

Pourquoi : utilisez des noms de plage de document pour créer vos propres API d'automatisation, ou utilisez Salesforce Flow pour ajouter un contenu à un modèle basé sur une plage de document.



Comment : dans un modèle, cliquez sur le menu d'en-tête, puis sélectionnez **Afficher la plage de document**. Pour mettre à jour le contenu avec Salesforce Flow sur la base d'une plage de document, utilisez l'action Modifier le document ou Copier le contenu avec Live Paste, puis sélectionnez une position de plage de document.



Mise à jour des plages de document, verrouillage des sections et exportation de documents en PDF avec Salesforce Flow

Rationalisez vos workflows de documents et de modèles avec de nouvelles actions dans Salesforce Flow. Ajoutez automatiquement de nouveaux contenus à un document en fonction des plages de document définies. Verrouillez des sections de documents pour les protéger contre toute modification accidentelle. Exportez vos documents complétés dans des fichiers PDF.

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

Qui : disponible dans les organisations Salesforce avec un plan Quip pour Customer 360 existant ou Salesforce Anywhere Advanced.

Comment : à compter de la version Spring '21, les actions Quip et Salesforce Anywhere sont disponibles dans la section Salesforce Anywhere du Générateur de processus et de Flow Builder.

Retrait des diapositives Quip

Le retrait des diapositives Quip est prévu à compter du 31 janvier 2021. Une fois la fonctionnalité retirée, les utilisateurs ne pourront plus créer de diapositives et les diapositives existantes seront en lecture seule.

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

Qui : cette modification s'applique aux organisations Salesforce avec un plan Quip pour Customer 360 existant ou Salesforce Anywhere Advanced.

Comment : le retrait des diapositives Quip affecte ces fonctionnalités dans Lightning Experience.

- Vous ne pouvez pas créer de diapositives depuis le composant Document Quip ou le composant Documents associés Quip.
- Vous ne pouvez pas créer une diapositive avec l'action Créer un document de Salesforce Flow.
- Vous ne pouvez pas insérer une nouvelle diapositive ou changer une image de diapositive avec l'action Modifier le document de Salesforce Flow.
- Vous ne pouvez pas copier le contenu d'une nouvelle diapositive avec l'action Copier le contenu de Salesforce Flow.

Ajout de mentions de données Salesforce sur iOS, affichage des enregistrements Salesforce liés à un document depuis la vue Tous les fichiers, et autres améliorations

Bénéficiez de l'expérience optimisée de Salesforce Anywhere dans Quip.

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

Qui : cette modification s'applique aux organisations Salesforce avec un plan Quip pour Customer 360 existant ou Salesforce Anywhere Advanced.

Pourquoi : les modifications apportées aux fonctionnalités de Salesforce Anywhere (Quip) comprennent :

- Insérer et modifier des mentions de données Salesforce depuis l'application Quip iOS.
- Rechercher des mentions de données Salesforce ajoutées à un document, une salle de chat ou au titre d'une feuille de calcul.
- Utiliser des mentions de données Salesforce dans des feuilles de calcul lorsque les Autorisations Salesforce en miroir sont activées :
  - Ajoutez une mention de données Salesforce à une formule.
  - Référencez une cellule avec une mention de données Salesforce.
- Consulter les données qui vous intéressent sur les présentations personnalisées pour des mentions de données Salesforce.

  - Créez des présentations d'enregistrement personnalisées sur le Web, ordinateur de bureau et iOS.
- Filtrer les résultats de recherche dans Quip par un objet ou un enregistrement Salesforce.
  - Utilisez un filtre d'objet ou d'enregistrement Salesforce dans la Recherche pour retrouver des documents liés à un enregistrement.
  - Recherchez des documents avec des Live Apps ou des mentions de données qui référencent un enregistrement Salesforce.
  - Simplifiez la recherche de vos Plans de compte dans Quip en filtrant vos documents par le type d'objet Compte Salesforce.
- Identifier les enregistrements Salesforce auxquels un document est lié depuis la vue Tous les fichiers dans Quip.
  - Scanner rapidement une liste de documents et identifier les documents liés à des enregistrements Salesforce.
- Lier aisément un document à un enregistrement depuis Quip.
  - La liaison d'un document à un enregistrement depuis le cloud Salesforce Actions a été considérablement simplifiée.
  - Affichez et gérez vos enregistrements liés dans Quip.
  - Recevez des recommandations intelligentes pour des enregistrements Salesforce à lier à vos documents.
- Partager un lien vers un dossier.
  - Simplifiez le partage de dossiers dans Quip avec le partage de lien vers un dossier.
- Personnaliser la palette de couleurs de votre site Quip.
  - Utilisez toutes vos fonctionnalités Quip favorites en mode Foncé ou Clair.
  - Augmentez votre contraste de couleur.

Simplification de l'accès aux alertes dans Lightning Experience (bêta)

Soyez informé des modifications effectuées dans Salesforce et réagissez plus vite avec la nouvelle icône d'alerte de Salesforce Anywhere (bêta).

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

Remarque: La version bêta de Salesforce Anywhere est un service pas 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 pas 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 pas globalement disponible à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités Salesforce globalement disponibles.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce inscrites au programme bêta Salesforce Anywhere. L'icône d'alerte de Salesforce Anywhere (bêta) est automatiquement disponible pour tout utilisateur attribué à l'ensemble de l'autorisation Salesforce Anywhere dans Lightning Experience (bêta).

Pourquoi : accédez aux alertes en quelques clics. Les utilisateurs n'ont plus à cliquer sur l'icône Messages de Salesforce Anywhere (bêta) pour déterminer si l'icône Non lu se rapporte à des messages ou à des alertes.

Comment : avec l'icône d'alerte de Salesforce Anywhere (bêta), consultez vos alertes et réagissez en conséquence.

Accélération de l'abonnement aux alertes (bêta)

Utilisez des modèles pour définir rapidement les paramètres d'abonnement. Vos utilisateurs peuvent personnaliser les critères du modèle pour recevoir uniquement les alertes qui les intéressent.

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

Remarque: La version bêta de Salesforce Anywhere est un service pas 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 pas 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 pas globalement disponible à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités Salesforce globalement disponibles.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce inscrites au programme bêta Salesforce Anywhere.

Comment : démarrez un abonnement à une alerte, puis sélectionnez n'importe quel modèle d'abonnement contenant les champs qui vous intéressent.

Pour personnaliser la génération des alertes, sélectionnez **Modifier**, puis ajustez les critères.

Tonalité distincte des messages Salesforce Anywhere (bêta)

Différenciez les messages Salesforce Anywhere (bêta) des autres communications avec la tonalité des messages Salesforce Anywhere. Reconnaissez le son des messages Salesforce Anywhere (bêta).

Où : cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience avec les éditions Enterprise, Professional, Performance, Unlimited et Developer.

Remarque: Salesforce Anywhere Beta est un service pas 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 pas 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 pas globalement disponible à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités Salesforce globalement disponibles.

Qui : disponible dans les organisations Salesforce inscrites au programme Salesforce Anywhere Beta.

Découverte des fonctionnalités bêta publiées

Les fonctionnalités bêta de Salesforce Anywhere comprennent des alertes personnalisés, la messagerie, des actions suggérées et davantage.

Où : ces modifications s'appliquent aux éditions Enterprise, Professional, Performance, Unlimited et Developer. La disponibilité de la plate-forme est indiquée dans la description de chaque fonctionnalité.

Remarque: La version bêta de Salesforce Anywhere est un service pas 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 pas 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 pas globalement disponible à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités Salesforce globalement disponibles.

Quand : ces fonctionnalités ont été publiées entre juillet et novembre 2020.

Pourquoi : les fonctionnalités précédemment publiées de Salesforce Anywhere comprenaient :

- **Novembre 2020**
  - **Choix des champs affichés (bêta)**

    Fin des informations superficielles ! Vos utilisateurs peuvent désormais choisir les champs affichés et l'ordre d'affichage lorsqu'il consultent un type d'enregistrement donné. Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.

- **Affichage des champs les plus utilisés (bêta)**

  Vos utilisateurs peuvent désormais déterminer quels champs ils utilisent fréquemment, même lorsqu'ils ne sont pas attribués à la présentation des enregistrements. Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.

- **Productivité maintenue avec l'application mobile redessinée (bêta)**

  L'application Salesforce Anywhere a été revue pour accroître votre productivité. Les onglets ont été réorganisés avec une page d'accueil dédiée qui affiche les enregistrements récemment utilisés ainsi qu'un onglet Actions en évidence pour encourager les mises à jour dans Salesforce. Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.

- **Octobre 2020**
  - **Vos commentaires sur Salesforce Anywhere (bêta)**

    Avec la nouvelle enquête dans l'application, les utilisateurs peuvent noter l'application et soumettre leur avis et des commentaires sur leur expérience. Les commentaires nous aident à améliorer le produit ! Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.

  - **Rappels de mise à jour Salesforce (bêta)**

    Les utilisateurs peuvent configurer des alertes pour recevoir des alertes lorsque des champs intéressants n'ont pas changé pendant une période spécifique. Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.

  - **Rappel de lecture ultérieure d'un message de chat (bêta)**

    Vos utilisateurs peuvent suivre les chats qu'ils souhaitent consulter ultérieurement en les marquant comme non lus. Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.

  - **Actions supplémentaires à partir d'une vue d'enregistrement sur appareil mobile (bêta)**

    Il n'est plus nécessaire de basculer d'un appareil à l'autre pour exécuter des tâches Salesforce. Vos utilisateurs peuvent désormais accéder aux actions Salesforce, par exemple la consignation d'un nouvel événement, depuis la vue mobile de l'enregistrement. Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.

- **Septembre 2020**
  - **Compréhension de la progression de votre configuration en un coup d'œil (bêta)**

    La page de configuration avancée affiche désormais la progression de la configuration, affiche des alertes d'erreur de configuration et indique le nombre d'utilisateurs autorisés à utiliser Salesforce Anywhere sur mobile et Lightning Experience. Vous pouvez consulter à tout moment votre configuration en un seul clic. Disponible dans Lightning Experience.

  - **Simplification de l'utilisation de Salesforce Anywhere avec des actions dans des présentations de page (bêta)**

    Vous pouvez accéder rapidement à certaines capacités de Salesforce Anywhere, par exemple démarrer un chat ou vous abonner à des alertes, à partir des actions des pages d'enregistrement. Les actions sont automatiquement affichées dans certains objets standard et personnalisés, et vous pouvez ajouter les actions à d'autres objets en modifiant la présentation de page. Disponible dans Lightning Experience.

  - **Création et gestion des abonnements dans Lightning Experience (bêta)**

    Vos utilisateurs peuvent désormais créer et gérer des abonnements à des enregistrements, des listes et des rapports dans Lightning Experience. Ils peuvent choisir les types de modification de données qui déclenchent des alertes et changer ces paramètres à tout moment. Disponible dans Lightning Experience.

  - **Élimination d'étapes superflues en modifiant les enregistrements depuis les chats et les alertes (bêta)**

Il n'est plus nécessaire de basculer entre les onglets pour mettre à jour les données Salesforce. Les utilisateurs peuvent désormais modifier un enregistrement Salesforce depuis les chats et les alertes Salesforce Anywhere. Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.

- **Juillet 2020**
  - **Réception d'alertes personnalisées sur les modifications apportées aux données Salesforce (bêta)**

    Les utilisateurs peuvent choisir les enregistrements, les vues de liste ou les rapports dont ils souhaitent recevoir des alertes, ainsi que les types de modification qui les intéressent. Pour tenir tous les membres de l'équipe informés, les utilisateurs peuvent partager une alerte individuelle dans un chat. Ils peuvent également transférer l'abonnement à une alerte à des collègues. Disponible dans Lightning Experience et l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.
  - **Chat avec des collègues dans Salesforce (bêta)**

    Il n'est plus nécessaire de basculer entre les applications pour discuter d'une opportunité ou d'une requête de service. Avec Salesforce Anywhere, les utilisateurs peuvent discuter avec des collègues, partager et consulter des enregistrements Salesforce sans jamais quitter l'application. Disponible dans Lightning Experience et l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.
  - **Mise à jour des données Salesforce (bêta)**

    Grâce aux actions suggérées, les utilisateurs sont informés des actions recommandées qui leur permettent de mettre à jour les champs les plus importants en quelques touches seulement. Ils peuvent également aisément consigner des appels, créer des tâches et mettre à jour des enregistrements. Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.
  - **Recherche et affichage des données Salesforce (bêta)**

    Tirez parti de la recherche Salesforce, même lorsque vous êtes éloigné de votre ordinateur. Les utilisateurs peuvent rechercher toutes leurs données Salesforce, choisir parmi des résultats organisés par type d'objet et consulter instantanément les détails des enregistrements. S'ils ont accès à plusieurs organisations Salesforce, ils peuvent basculer de l'une à l'autre. Disponible dans l'application mobile Salesforce Anywhere pour iOS.
  - **Utilisation du chat et des alertes Salesforce Anywhere dans vos processus et vos flux (bêta)**

    Aidez les utilisateurs à suivre leur travail dans Salesforce et à collaborer avec des collègues en utilisant les actions invocables Salesforce Anywhere dans Salesforce Flow. Configurez une logique qui utilise des actions pour créer un chat, ajouter des membres ou envoyer un message dans un chat existant, ou envoyer des alertes à des utilisateurs. Disponible dans Lightning Experience.
  - **Configuration rapide de Salesforce Anywhere (bêta)**

    Pour pouvoir lancer vos utilisateurs en un temps record, l'expérience de configuration a été accélérée et simplifiée. Simplifiez l'accès des utilisateurs avec des ensembles d'autorisations automatiquement créés et utilisez nos ressources incorporées pour présenter Salesforce Anywhere à vos utilisateurs dans Lightning Experience et l'application mobile. Disponible dans Lightning Experience.

Pardot

Accélérez la configuration de Pardot, gérez les flux de données d'engagement avec le Suivi de première partie, et profitez des fonctionnalités améliorées en personnalisation des e-mails, délivrabilité et génération de rapports. Nous avons également amélioré les actions de clonage. Vous pouvez aisément copier le contenu d'e-mails ou de nouveaux types d'actif associés à vos campagnes.

DANS CETTE SECTION :

Campagnes et actifs
La version Spring '21 améliore la prise en charge vos efforts marketing basés sur le compte et rationalise les tâches communes.

Marketing par e-mail

Les améliorations apportées au marketing par e-mail dans Spring ’21 se rapportent à la rétention des e-mails, à l'analyse des performances et à la flexibilité relative aux adresses de réponse et d'expéditeur.

Analytics et rapports

Les fonctionnalités prédictives et d'analyse prédictive de Pardot offrent des métriques très fiables et d'une flexibilité inégalée.

Protection des données d'activité des prospects avec le Suivi de première partie (globalement disponible)

Le suivi de première partie de Pardot est désormais globalement disponible. Il protège contre la perte de données d'activité des prospects, offre davantage de flexibilité avec l'attribution de campagnes et bloque le trafic qui ne provient pas de vos domaines. Afin de protéger la vie privée des consommateurs, les navigateurs Web vont abandonner la prise en charge des cookies tiers pour suivre l'activité dans les actifs et les domaines.

Accès à l'assistant de configuration de Pardot depuis la nouvelle application Salesforce Marketing Setup

Vous trouverez désormais toutes les tâches de configuration Pardot standard à un emplacement unique, l'application Marketing Setup. La configuration d'autres outils marketing Salesforce ainsi que des améliorations de l'assistant de configuration Pardot existant sont prévues dans les prochaines versions.

Nom de l'unité commerciale défini par le champ Nom de la société dans la configuration de compte Pardot

Afin d'éviter toute confusion, le champ Nom de la société dans les paramètres Pardot agit désormais en tant que source de preuve pour une unité commerciale Pardot donnée. En cas de conflit avec le nom de l'unité commerciale dans la configuration de Salesforce, le champ Nom de la société dans Pardot remplace celui de Salesforce. Auparavant, le nom d'une unité commerciale Salesforce pouvait être différent de son nom dans Pardot.

Protection de la synchronisation des prospects avec des pistes et des contacts entre unités commerciales

Dans le connecteur Salesforce-Pardot, un nouveau paramètre empêche la synchronisation des champs du package Pardot avec les enregistrements de pistes et de contacts Salesforce. Utilisez ce paramètre dans une configuration personnalisée afin de synchroniser les prospects de différentes unités commerciales Pardot avec une piste ou un contact unique dans Salesforce. Il n'est pas nécessaire de gérer les enregistrements de piste ou de contact dupliqués. Nous recommandons de l'implémenter pour votre organisation à l'aide d'un partenaire.

API Pardot V5 globalement disponible

Vous pouvez désormais utiliser une nouvelle version normalisée de l'API Pardot. La version 5 de l'API Pardot offre de nouveaux points de terminaison qui permettent de gérer les redirections personnalisées, et d'importer vos propres modèles et fichiers de page de destination externes dans Pardot.

API Pardot : éléments nouveaux et modifiés

Utilisez l'API Pardot plus efficacement avec ces fonctionnalités nouvelles et modifiées.

Retrait de l'authentification des utilisateurs Pardot

Le système d'authentification des utilisateurs de Pardot est arrêté le 15 février 2021. Tous les utilisateurs doivent utiliser l'authentification unique (SSO) Salesforce. Si ce n'est déjà fait, suivez dès que possible les étapes ci-dessous afin de préparer votre organisation Salesforce et d'activer l'authentification unique pour tous les utilisateurs de Pardot. Pour prendre en charge les clients comptant des utilisateurs Pardot-uniquement n'ayant pas besoin de licence Sales ou Service Cloud complète, votre organisation Salesforce est désormais provisionnée avec 100 licences Identity sans coût supplémentaire. Vous pouvez utiliser ces licences pour migrer les utilisateurs Pardot-uniquement restants vers l'authentification unique Salesforce.

Campagnes et actifs

La version Spring ’21 améliore la prise en charge vos efforts marketing basés sur le compte et rationalise les tâches communes.

DANS CETTE SECTION :

Clonage rapide des campagnes avec des actifs associés
Lorsque vous souhaitez créer une campagne avec les mêmes enregistrements associés qu'une campagne existante, vous pouvez désormais accéder rapidement à davantage de types d'enregistrement. L'outil avancé Cloner avec associé est fourni pour les enregistrements de campagne qui comprennent Lien marketing, Formulaire marketing et Pages de destination.

Suivi de comptes en tant que membres de campagne (bêta)
Optimisez vos efforts marketing basés sur le compte lorsque vous utilisez des Campagnes connectées avec des Comptes en tant que Membre de campagne. Ajoutez des enregistrements de comptes en tant que membres d'une campagne afin d'examiner ces comptes dans les tableaux, les listes associées et les rapports qui contiennent des membres de la campagne.

Organisation des campagnes par unité commerciale
Le nouveau champ Unité commerciale permet d'organiser, de trier et de générer des rapports sur des campagnes en fonction de ce point de données important. Vous pouvez afficher ces informations, quelle que soit l'unité commerciale à laquelle vous êtes actuellement connecté. Ce champ est en lecture seule et prend en charge uniquement les relations individuelles entre une campagne et une unité commerciale.

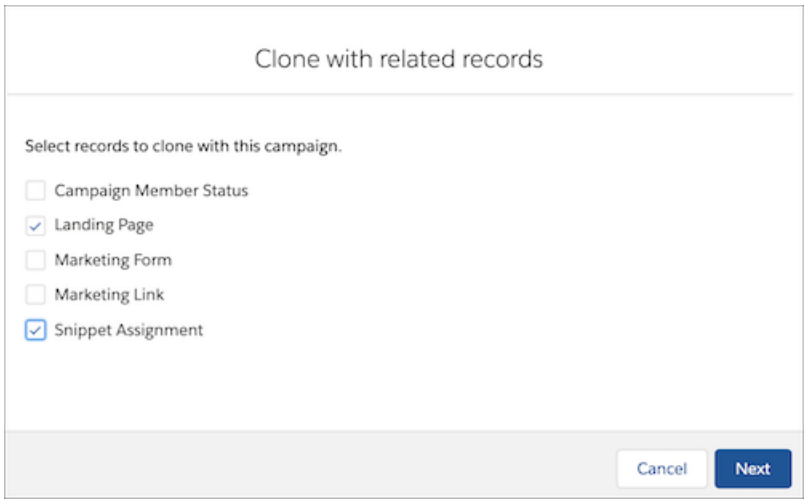
Protection de Webinaires Webex
Pardot utilise désormais une méthode d'autorisation OAuth pour le connecteur Webex. Pour empêcher un écart dans le service, réautorisez et vérifiez votre connecteur Webex en utilisant une bannière d'alerte dans votre application.

Clonage rapide des campagnes avec des actifs associés

Lorsque vous souhaitez créer une campagne avec les mêmes enregistrements associés qu'une campagne existante, vous pouvez désormais accéder rapidement à davantage de types d'enregistrement. L'outil avancé Cloner avec associé est fourni pour les enregistrements de campagne qui comprennent Lien marketing, Formulaire marketing et Pages de destination.

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

Comment : les utilisateurs peuvent sélectionner Cloner avec associé dans le menu d'actions d'une campagne, puis choisir les types d'enregistrement associés à inclure. Le type Lien marketing inclut des redirections et des fichiers personnalisés. Le type Formulaire marketing inclut des formulaires et des gestionnaires de formulaire.



Des limites opérationnelles et de compte s'appliquent à la fonctionnalité. Par conséquent, avant de commencer nous recommandons de vérifier le nombre d'enregistrements associés à une campagne.

Suivi de comptes en tant que membres de campagne (bêta)

Optimisez vos efforts marketing basés sur le compte lorsque vous utilisez des Campagnes connectées avec des Comptes en tant que Membre de campagne. Ajoutez des enregistrements de comptes en tant que membres d'une campagne afin d'examiner ces comptes dans les tableaux, les listes associées et les rapports qui contiennent des membres de la campagne.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Salesforce avec n'importe quelle édition Pardot.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, les Comptes en tant que membres de campagne correspondent à un aperçu et ne sont pas considérés comme un « Service » dans le cadre de votre contrat principal d'abonnement avec Salesforce. Utilisez cette fonctionnalité à votre seule discrétion et motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Salesforce ne garantit pas la disponibilité de cette fonctionnalité sur une période spécifique ou à terme, et nous pouvons l'arrêter à tout moment. Cette fonctionnalité sert exclusivement à des fins d'évaluation et ne doit pas être utilisée en production. Elle est offerte en l'état, n'est pas prise en charge et Salesforce ne sera en aucun cas tenue responsable de tout préjudice ou dommage résultant de cette fonctionnalité ou en relation avec cette fonctionnalité. L'ensemble des restrictions, droits réservés de Salesforce et obligations à l'égard des Services, ainsi que les conditions des applications et des contenus non-Salesforce associés, s'appliquent à votre utilisation de cette fonctionnalité. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur les Comptes en tant que membres de campagne dans la Trailblazer Community.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Suivi de comptes en tant que membres de campagne (bêta)

Vous les avez demandées !

Organisation des campagnes par unité commerciale

Le nouveau champ Unité commerciale permet d'organiser, de trier et de générer des rapports sur des campagnes en fonction de ce point de données important. Vous pouvez afficher ces informations, quelle que soit l'unité commerciale à laquelle vous êtes actuellement connecté. Ce champ est en lecture seule et prend en charge uniquement les relations individuelles entre une campagne et une unité commerciale.

Où : cette modification s'applique à Salesforce dans les éditions **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition avec n'importe quelle édition Pardot.

Protection de Webinaires Webex

Pardot utilise désormais une méthode d'autorisation OAuth pour le connecteur Webex. Pour empêcher un écart dans le service, réautorisez et vérifiez votre connecteur Webex en utilisant une bannière d'alerte dans votre application.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Quand : une bannière est affichée dans votre compte le 4 janvier 2021 pour vous aider à mettre à niveau vers la nouvelle méthode d'autorisation. Le 15 février 2021, Pardot applique automatiquement la mise à jour, ce qui signifie que les webinaires ne sont plus synchronisés tant que le connecteur n'a pas été revérifié.

Comment : pour commencer, cliquez sur la bannière Webex de votre compte avant le 15 février. Suivez les invites et revérifiez votre compte en vous connectant à Webex.

Après la mise à jour automatique du 15 février, vous devez revérifier votre connecteur. Ouvrez les paramètres des connecteurs, recherchez le connecteur Webex, puis cliquez sur **Vérifier maintenant**.

Marketing par e-mail

Les améliorations apportées au marketing par e-mail dans Spring '21 se rapportent à la rétention des e-mails, à l'analyse des performances et à la flexibilité relative aux adresses de réponse et d'expéditeur.

DANS CETTE SECTION :

Augmentation de la rétention de votre marketing par e-mail avec le désabonnement en deux clics

Le désabonnement en deux clics empêche les scanners de sécurité de désabonner automatiquement les prospects, car ces derniers doivent confirmer qu'ils ne souhaitent plus recevoir d'e-mails. Vous pouvez également adapter le message que les abonnés par e-mail affichent lorsqu'ils cliquent sur le lien de désabonnement.

Analyse des performances des contenus d'e-mail avec des rapports personnalisés

Vous pouvez désormais sélectionner Contenu de l'e-mail en tant qu'objet principal pour des types de rapport personnalisés. Vous pouvez également sélectionner l'objet e-mail de liste en tant qu'objet associé. Les marketeurs peuvent ensuite créer des rapports qui renvoient les performances et l'engagement des contenus d'e-mail. Par exemple, un rapport peut afficher des statistiques d'engagement par enregistrement Contenu de l'e-mail.

Gain de temps en clonant un enregistrement de contenu d'e-mail

Les marketeurs peuvent désormais copier le contenu d'un e-mail. Ils peuvent ainsi ajuster le contenu d'un e-mail tout en préservant son intégrité avant de l'envoyer en tant qu'e-mail de liste. Le nom, la description, le modèle du contenu et le contenu HTML de l'e-mail sont copiés.

Définition d'un lien pour les actions d'exécution dans les e-mails Pardot

Les marketeurs peuvent désormais définir un lien spécifique afin de déclencher une action d'exécution dans les e-mails, ce qui leur permet de mieux contrôler les envois d'e-mails. Auparavant, tout lien cliqué dans l'e-mail déclenchait l'action automatisée définie.

Ajout d'adresses e-mail d'expéditeur et de réponse alternatives aux e-mails Pardot

Les marketeurs peuvent gérer et rationaliser l'envoi d'e-mails en saisissant des adresses d'expéditeur et de réponse alternatives. Ils bénéficient ainsi de fonctionnalités similaires à l'expérience d'envoi d'e-mails héritée de Pardot et d'un meilleur contrôle de l'affichage des e-mails pour différents prospects. Ils peuvent par exemple sélectionner le Propriétaire attribué du compte en tant qu'expéditeur pour afficher le propriétaire du compte Prospects en tant qu'expéditeur de l'e-mail.

Affichage du nombre de prospects qui peuvent être contactés lors de la définition des paramètres d'envoi d'e-mail

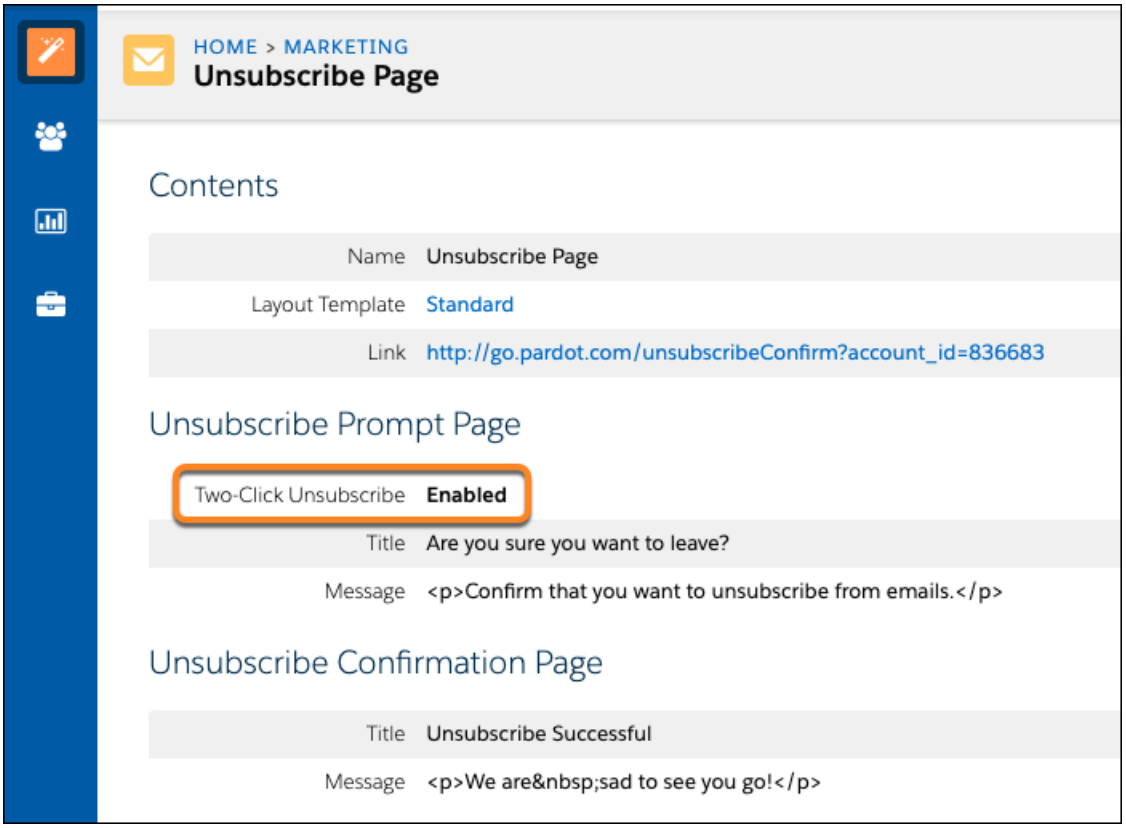
Les marketeurs peuvent désormais déterminer le nombre de prospects auxquels ils envoient un e-mail en fonction des listes de destinataires et de suppressions sélectionnées. La fenêtre modale d'envoi d'e-mails Pardot affiche le nombre de prospects qui peuvent recevoir un e-mail.

Augmentation de la rétention de votre marketing par e-mail avec le désabonnement en deux clics

Le désabonnement en deux clics empêche les scanners de sécurité de désabonner automatiquement les prospects, car ces derniers doivent confirmer qu'ils ne souhaitent plus recevoir d'e-mails. Vous pouvez également adapter le message que les abonnés par e-mail affichent lorsqu'ils cliquent sur le lien de désabonnement.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited.

Comment : activez le désabonnement en deux clics et personnalisez l'invite et les messages de confirmation dans la Page de désabonnement de Pardot.

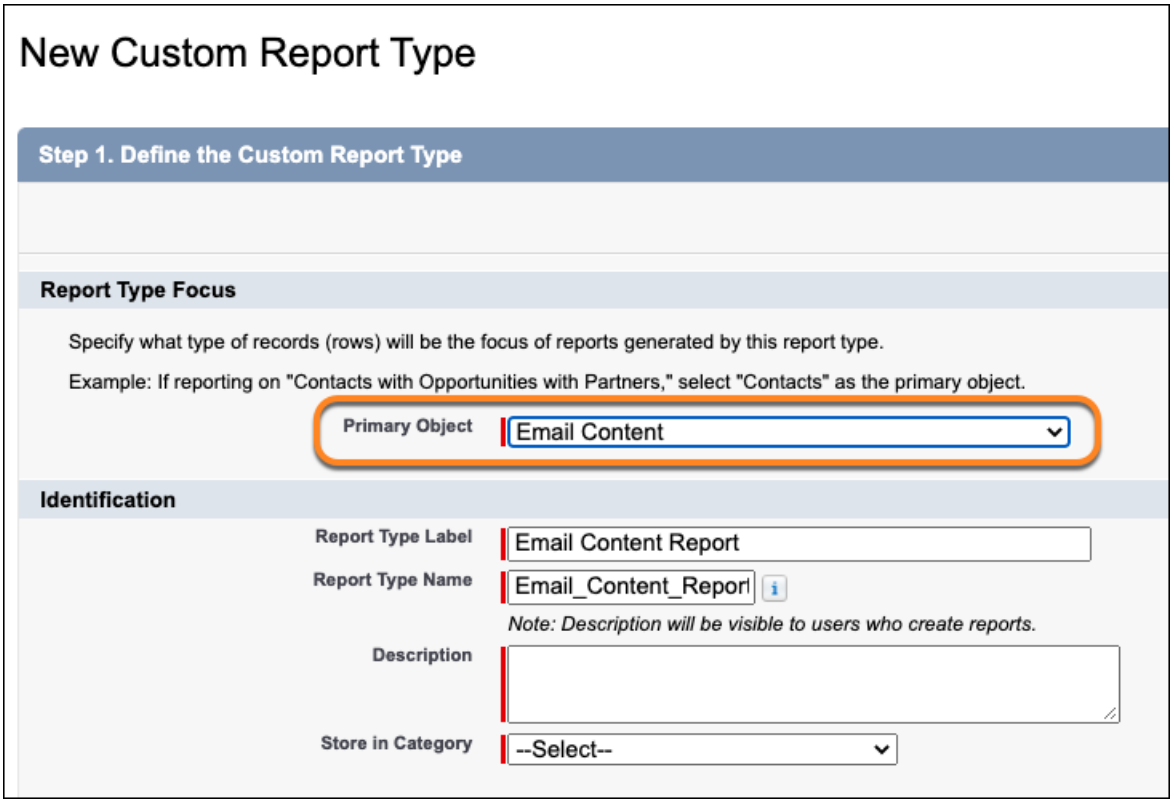


Analyse des performances des contenus d'e-mail avec des rapports personnalisés

Vous pouvez désormais sélectionner Contenu de l'e-mail en tant qu'objet principal pour des types de rapport personnalisés. Vous pouvez également sélectionner l'objet e-mail de liste en tant qu'objet associé. Les marketeurs peuvent ensuite créer des rapports qui renvoient les performances et l'engagement des contenus d'e-mail. Par exemple, un rapport peut afficher des statistiques d'engagement par enregistrement Contenu de l'e-mail.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot avec les éditions Salesforce Professional, Enterprise et Unlimited.

Comment : dans la page Type de rapport, dans la Configuration, créez un type de rapport personnalisé en utilisant Contenu de l'e-mail en tant qu'objet principal. Ajoutez un e-mail de liste en tant qu'objet associé afin d'utiliser plus d'options de rapport pour tous les e-mails de liste, y compris les e-mails envoyés depuis l'enregistrement Contenu de l'e-mail.



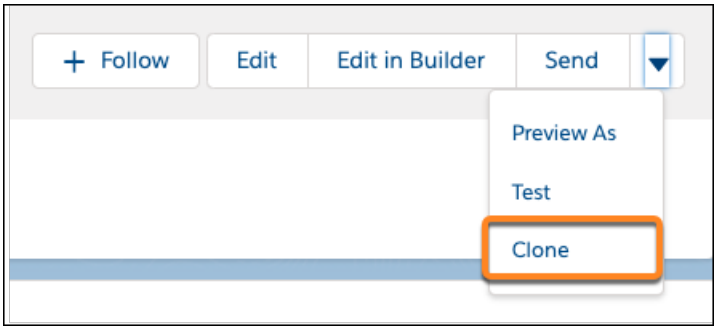
Gain de temps en clonant un enregistrement de contenu d'e-mail

Les marketeurs peuvent désormais copier le contenu d'un e-mail. Ils peuvent ainsi ajuster le contenu d'un e-mail tout en préservant son intégrité avant de l'envoyer en tant qu'e-mail de liste. Le nom, la description, le modèle du contenu et le contenu HTML de l'e-mail sont copiés.

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 cloner des enregistrements de contenu d'e-mail et accéder aux capacités de composition d'e-mails.

Comment : cliquez sur **Cloner** dans l'enregistrement du contenu de l'e-mail, puis modifiez le nom, la description et le modèle de l'e-mail pour créer un enregistrement.



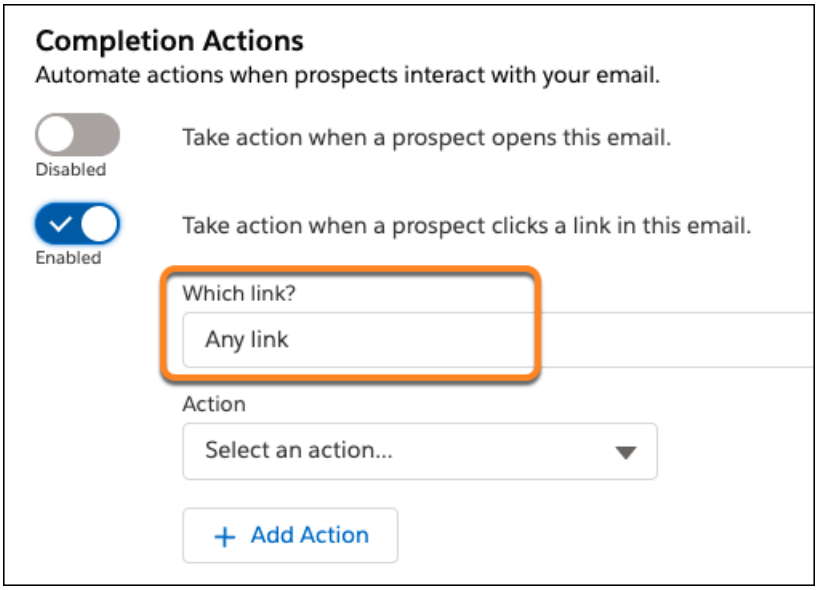
Définition d'un lien pour les actions d'exécution dans les e-mails Pardot

Les marketeurs peuvent désormais définir un lien spécifique afin de déclencher une action d'exécution dans les e-mails, ce qui leur permet de mieux contrôler les envois d'e-mails. Auparavant, tout lien cliqué dans l'e-mail déclenchait l'action automatisée définie.

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 : activez l'action qui est exécutée lorsque le lien est cliqué, puis sélectionnez le lien et l'action à utiliser.



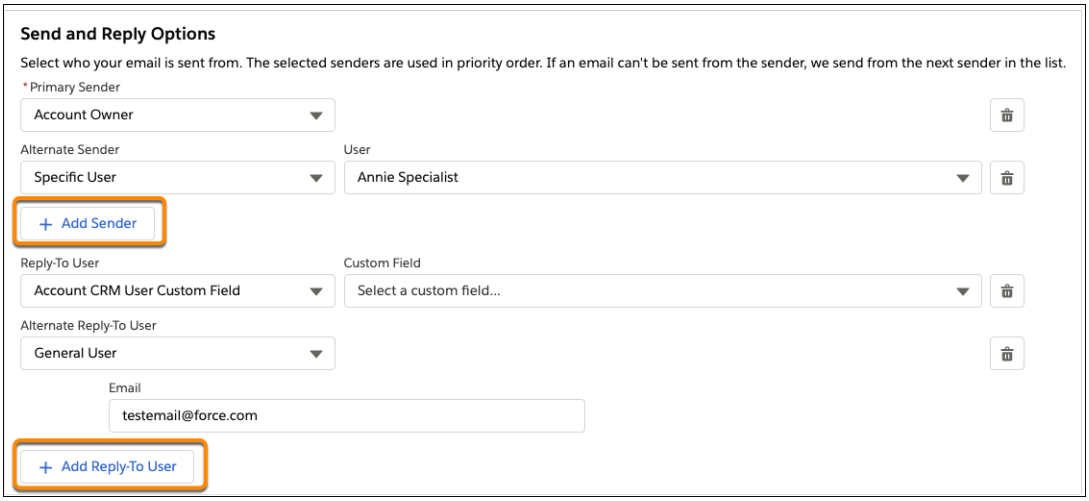
Ajout d'adresses e-mail d'expéditeur et de réponse alternatives aux e-mails Pardot

Les marketeurs peuvent gérer et rationaliser l'envoi d'e-mails en saisissant des adresses d'expéditeur et de réponse alternatives. Ils bénéficient ainsi de fonctionnalités similaires à l'expérience d'envoi d'e-mails héritée de Pardot et d'un meilleur contrôle de l'affichage des e-mails pour différents prospects. Ils peuvent par exemple sélectionner le Propriétaire attribué du compte en tant qu'expéditeur pour afficher le propriétaire du compte Prospects en tant qu'expéditeur de l'e-mail.

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 : ajoutez jusqu'à cinq adresses e-mail d'expéditeur et de réponse à utiliser par ordre de priorité. Si un e-mail ne peut pas être envoyé depuis le premier expéditeur, il est envoyé depuis le suivant dans la liste. Sélectionnez Utilisateur général ou Utilisateur spécifique en tant que dernière option alternative pour vous assurer que les options contiennent une adresse e-mail valide.



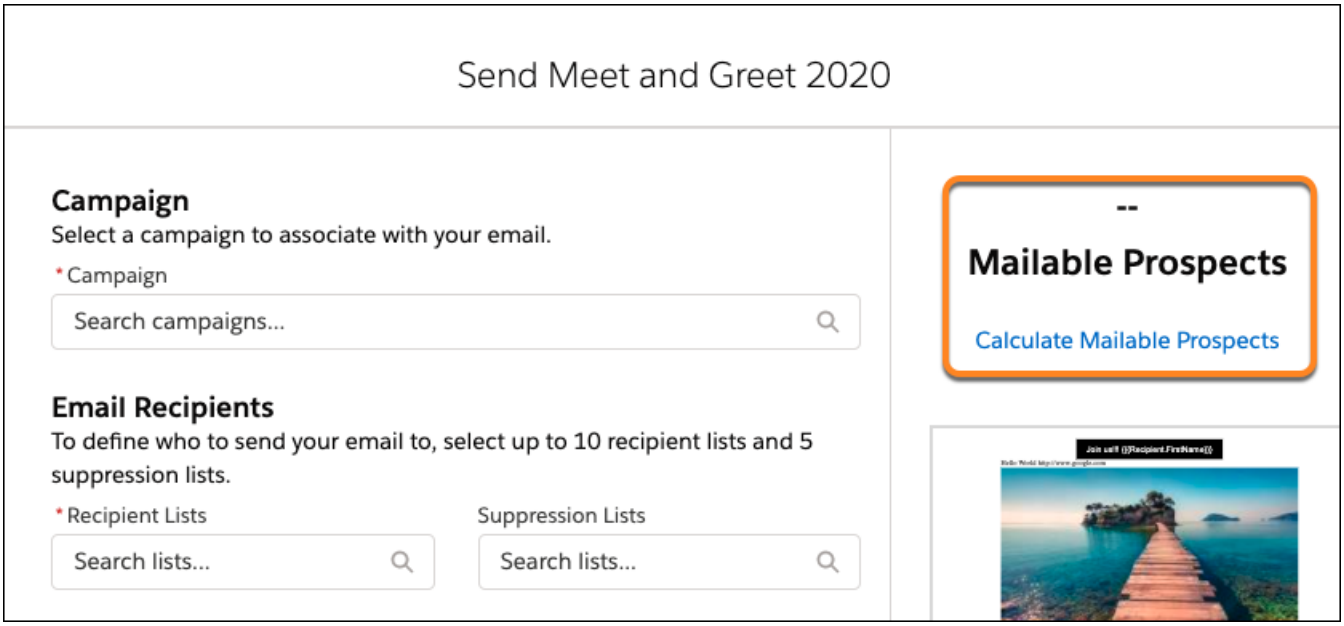
Affichage du nombre de prospects qui peuvent être contactés lors de la définition des paramètres d'envoi d'e-mail

Les marketeurs peuvent désormais déterminer le nombre de prospects auxquels ils envoient un e-mail en fonction des listes de destinataires et de suppressions sélectionnées. La fenêtre modale d'envoi d'e-mails Pardot affiche le nombre de prospects qui peuvent recevoir un e-mail.

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 : cliquez sur **Calculer le nombre de prospects joignables** en haut à droite de la fenêtre. Vous pouvez actualiser le calcul initial effectué.



Analytics et rapports

Les fonctionnalités prédictives et d'analyse prédictive de Pardot offrent des métriques très fiables et d'une flexibilité inégalée.

DANS CETTE SECTION :

Synchronisation des champs personnalisés dans la synchronisation des objets Pardot (bêta)
La Synchronisation des objets Pardot reste en version bêta, mais avec une infrastructure améliorée. Désormais, vos champs standard et personnalisés sont disponibles en tant que jeux de données Prospect uniques, et vous pouvez choisir les champs personnalisés à intégrer dans Tableau CRM. Dans ce jeu de données, nous avons retiré et renommé certains champs, et vérifié que les champs restants reçoivent les toutes dernières valeurs.

Attribution de confiance avec des ID de piste
Nous avons ajouté le champ ID de piste aux résultats de votre modèle piloté par les données afin de mieux comprendre les connexions entre les campagnes et les opportunités. Les connaissances mises à jour clarifient les rôles de contact d'opportunité virtuel qu'elles identifient dans vos données de prospect, de piste et d'opportunité. Le champ ID de piste est désormais disponible dans les rapports standard et personnalisés du Modèle piloté par les données dans B2B Marketing Analytics.

Exclusion des prospects archivés des jeux de données
Vous pouvez désormais inclure ou exclure les prospects archivés des jeux de données que vous utilisez dans Analytics Studio. Ce paramètre au niveau du compte de Pardot s'applique à toutes les applications dans B2B Marketing Analytics et B2B Marketing Analytics Plus.

Ajout du Score du comportement Einstein à la configuration d'Analytics
Pour utiliser ensemble le Score du comportement et B2B Marketing Analytics, il suffit simplement de cliquer sur le lien dans la page de configuration de Score du comportement Einstein. Vous accédez à Analytics Studio, où vous pouvez créer une application et activer votre tableau de bord de score du comportement. Si vous utilisez déjà des tableaux de bord B2B Marketing Analytics, reconfigurez une application pour inclure le tableau de bord facultatif Score du comportement Einstein.

Synchronisation des champs personnalisés dans la synchronisation des objets Pardot (bêta)

La Synchronisation des objets Pardot reste en version bêta, mais avec une infrastructure améliorée. Désormais, vos champs standard et personnalisés sont disponibles en tant que jeux de données Prospect uniques, et vous pouvez choisir les champs personnalisés à intégrer dans Tableau CRM. Dans ce jeu de données, nous avons retiré et renommé certains champs, et vérifié que les champs restants reçoivent les toutes dernières valeurs.

Où : ce paramètre s'applique à B2B Marketing Analytics et à B2B Marketing Analytics Plus dans Lightning Experience.

- B2B Marketing Analytics Plus est disponible dans les éditions Salesforce Enterprise, Unlimited et Developer avec Pardot Premium. Elle est également disponible dans les éditions Pardot Plus ou Advanced avec le complément B2B Marketing Analytics Plus.
- B2B Marketing Analytics est disponible dans les éditions Pardot Plus, Advanced et Premium, 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.

Comment : pour recevoir les modifications apportées à la Synchronisation des objets Pardot (bêta), procédez comme suit.

- L'administrateur active le nouveau jeu de données et sélectionne des champs personnalisés.
- Les utilisateurs reconfigurent les applications et vérifient les requêtes.

Pour activer le jeu de données, recherchez Synchronisation des objets Pardot (bêta) dans la Configuration de Salesforce, puis activez la fonctionnalité. Suivez les étapes pour ouvrir les Paramètres Pardot, puis sélectionnez les champs personnalisés à inclure dans votre jeu de données Prospect. Revenez dans la Configuration de Salesforce pour synchroniser les données.

Dans la version bêta Winter '21, tous les champs personnalisés ont été inclus par défaut. Pour prend charge la sélection de champs personnalisés dans Spring '21, les champs sont exclus par défaut. Si vous avez déjà activé les données, accédez à la page de sélection de la synchronisation afin de choisir vos champs.

Une fois les jeux de données mis à jour, informez les utilisateurs qu'ils doivent reconfigurer les applications B2B Marketing Analytics et B2B Marketing Analytics Plus qui utilisent des données de prospect. Les tableaux de bord par défaut sont automatiquement mis à jour pour utiliser les nouveaux champs. Si des personnalisations utilisent un champ supprimé ou de renommé, les utilisateurs doivent modifier les requêtes pour référencer les nouveaux champs.

Jeu de données Prospect

Le tableau ci-dessous indique les étiquettes de champ qui ont changé, ainsi que les champs nouveaux ou non implémentés dans le jeu de données Prospect qui ont été mis à jour.

Ancien nom de développeur	Nouveau nom de développeur	Ancienne étiquette	Nouvelle étiquette
account_crm_id	n. a.	ID de compte CRM	n. a.
account_name	ProspectAccount.AccountName	Nom du compte	Nom du compte
address_one	AddressOne	Adresse 1	Adresse 1
address_two	AddressTwo	Adresse 2	Adresse 2
annual_revenue	AnnualRevenue	Chiffre d'affaires annuel	Chiffre d'affaires annuel
assigned_date	FirstAssignedAt	Date d'attribution	Date d'attribution
assigned_user_first_name	n. a.	Prénom de l'utilisateur attribué	n. a.
assigned_user_full_name	n. a.	Nom complet de l'utilisateur attribué	n. a.
assigned_user_last_name	n. a.	Nom de l'utilisateur attribué	n. a.
campaign_id	CampaignId	ID de campagne Pardot	ID de campagne Pardot
city	City	Ville	Ville
comments	Comments	Commentaires	Commentaires
company	Company	Société	Société
contact_crm_id	LeadOrContactCrmId	ID de piste/contact CRM	ID de piste/contact CRM
country	Country	Pays	Pays

Ancien nom de développeur	Nouveau nom de développeur	Ancienne étiquette	Nouvelle étiquette
created_at_date	CreatedDate	Date de création	Date de création
created_by_first_name	n. a.	Prénom du créateur	n. a.
created_by_full_name	n. a.	Nom complet du créateur	n. a.
created_by_last_name	n. a.	Nom du créateur	n. a.
crm_contact_fid	ContactId	ID de contact CRM	ID de contact CRM
crm_last_activity_date	LastSync	Date de dernière activité CRM	Date de dernière activité CRM
crm_lead_fid	LeadId	ID de piste CRM	ID de piste CRM
crm_owner_fid	OwnerId	ID de propriétaire CRM	ID de propriétaire CRM
department	Department	Service	Service
email	Email	E-mail	E-mail
employees	Employees	Employés	Employés
fax	Fax	Télécopie	Télécopie
first_name	FirstName	Prénom	Prénom
first_visitor_date	Visitor.FirstVisitorDate	Date de la première visite	Date de la première visite
full_name	FullName	Nom complet	Nom complet
grade	Grade	Niveau Pardot	Niveau Pardot
id	Id	ID	ID de prospect
industry	Industry	Secteur d'activité	Secteur d'activité
is_archived	IsArchived	Est archivé	Est archivé
is_assigned	IsAssigned	Est attribué	Est attribué
is_do_not_call	IsDoNotCall	Ne souhaite pas recevoir d'appels	Ne souhaite pas recevoir d'appels
is_do_not_email	IsDoNotEmail	Ne souhaite pas recevoir d'e-mails	Ne souhaite pas recevoir d'e-mails
job_title	JobTitle	Fonction	Fonction
last_activity_date	LastActivityAt	Date de dernière activité	Date de dernière activité
last_name	LastName	Nom	Nom
most_recent_visitor_date	Visitor.MostRecentVisitorDate	Date du visiteur le plus récent	Date du visiteur le plus récent
mql_date	MqlDate	Date MQL	Date MQL
mql_velocity	MqlVelocity	Vélocité MQL	Vélocité MQL

Ancien nom de développeur	Nouveau nom de développeur	Ancienne étiquette	Nouvelle étiquette
New field	ExternalId	Nouveau champ	ID de prospect Pardot
New field	IsReviewed	Nouveau champ	Est révisé
New field	IsStarred	Nouveau champ	Est étoilé
opted_out	IsOptedOut	Désabonné	Désabonné
pardot_account_id	PardotAccountId	ID de compte Pardot	ID de compte Pardot
phone	Phone	Téléphone	Téléphone
prospect_velocity	ProspectVelocity	Vélocité du prospect	Vélocité du prospect
salutation	Salutation	Salutation	Salutation
score	Score	Score Pardot	Score Pardot
source	SourceName	Source	Source
source_campaign	SourceCampaign	Campagne source	Campagne source
stage	LifecycleStage.Stage	Phase	Phase
state	State	Région/province	Région/province
tags	Tags.TagName	Balises	Balises
territory	Territory	Territoire	Territoire
updated_at_date	LastModifiedDate	Date de mise à jour	Date de mise à jour
updated_by_first_name	n. a.	Prénom de l'auteur de la mise à jour	n. a.
updated_by_last_name	n. a.	Nom de l'auteur de la mise à jour	n. a.
visitor_id	Visitor.FirstVisitorId	ID de visiteur Pardot	ID de visiteur Pardot
website	Website	Site Web	Site Web
years_in_business	YearsInBusiness	Années d'activité	Années d'activité
zip	Zip	Code postal	Code postal

Jeu de données Prospect et Activité

Le tableau ci-dessous montre les noms de développeur qui ont changé dans le jeu de données Prospect et Activité. Aucune étiquette n'a changé. Nous avons retiré quatre champs du jeu de données Prospect et Activité, car ils étaient en double.

Ancien nom de développeur	Nouveau nom de développeur
ActorExternalID	n.a. (retiré)
ProspectIsArchived	n.a. (retiré)

Ancien nom de développeur	Nouveau nom de développeur
ProspectJobTitle	n.a. (retiré)
Prospect.account_name	n.a. (retiré)
Prospect.address_one	Prospect.AddressOne
Prospect.address_two	Prospect.AddressTwo
Prospect.annual_revenue	Prospect.AnnualRevenue
Prospect.is_archived	Prospect.IsArchived
Prospect.city	Prospect.City
Prospect.comments	Prospect.Comments
Prospect.company	Prospect.company
Prospect.country	Prospect.Country
Prospect.crm_contact_fid	Prospect.ContactId
Prospect.crm_lead_fid	Prospect.LeadId
Prospect.crm_owner_fid	Prospect.OwnerId
Prospect.department	Prospect.Department
Prospect.email	Prospect.Email
Prospect.employees	Prospect.Employees
Prospect.fax	Prospect.Fax
Prospect.first_name	Prospect.FirstName
Prospect.full_name	Prospect.FullName
Prospect.grade	Prospect.Grade
Prospect.industry	Prospect.Industry
Prospect.is_do_not_call	Prospect.IsDoNotCall
Prospect.is_do_not_email	Prospect.IsDoNotEmail
Prospect.job_title	Prospect.JobTitle
Prospect.last_name	Prospect.LastName
Prospect.opted_out	Prospect.IsOptedOut
Prospect.phone	Prospect.Phone
Prospect.assigned_date	Prospect.FirstAssignedAt
Prospect.created_at_date	Prospect.CreatedDate
Prospect.crm_last_activity_date	Prospect.LastSync

Ancien nom de développeur	Nouveau nom de développeur
Prospect.id	Prospect.ExternalId
Prospect.last_activity_date	Prospect.LastActivityAt
Prospect.updated_at_date	Prospect.LastModifiedDate
Prospect.salutation	Prospect.Salutation
Prospect.score	Prospect.Score
Prospect.source	Prospect.SourceName
Prospect.source_campaign	Prospect.SourceCampaign
Prospect.state	Prospect.State
Prospect.tags	Prospect.Tags.TagName
Prospect.territory	Prospect.Territory
Prospect.website	Prospect.Website
Prospect.years_in_business	Prospect.YearsInBusiness
Prospect.zip	Prospect.Zip

Remarque: Si vous avez ajouté un champ Score de l'objet B2BMktgProspect à une requête personnalisée dans Winter '21, retirez-le du Gestionnaire de données pour resynchroniser le jeu de données.

Attribution de confiance avec des ID de piste

Nous avons ajouté le champ ID de piste aux résultats de votre modèle piloté par les données afin de mieux comprendre les connexions entre les campagnes et les opportunités. Les connaissances mises à jour clarifient les rôles de contact d'opportunité virtuel qu'elles identifient dans vos données de prospect, de piste et d'opportunité. Le champ ID de piste est désormais disponible dans les rapports standard et personnalisés du Modèle piloté par les données dans B2B Marketing Analytics.

Où : cette modification s'applique aux éditions Pardot Advanced et Pardot Premium avec les éditions Salesforce Enterprise, Performance et Unlimited.

Exclusion des prospects archivés des jeux de données

Vous pouvez désormais inclure ou exclure les prospects archivés des jeux de données que vous utilisez dans Analytics Studio. Ce paramètre au niveau du compte de Pardot s'applique à toutes les applications dans B2B Marketing Analytics et B2B Marketing Analytics Plus.

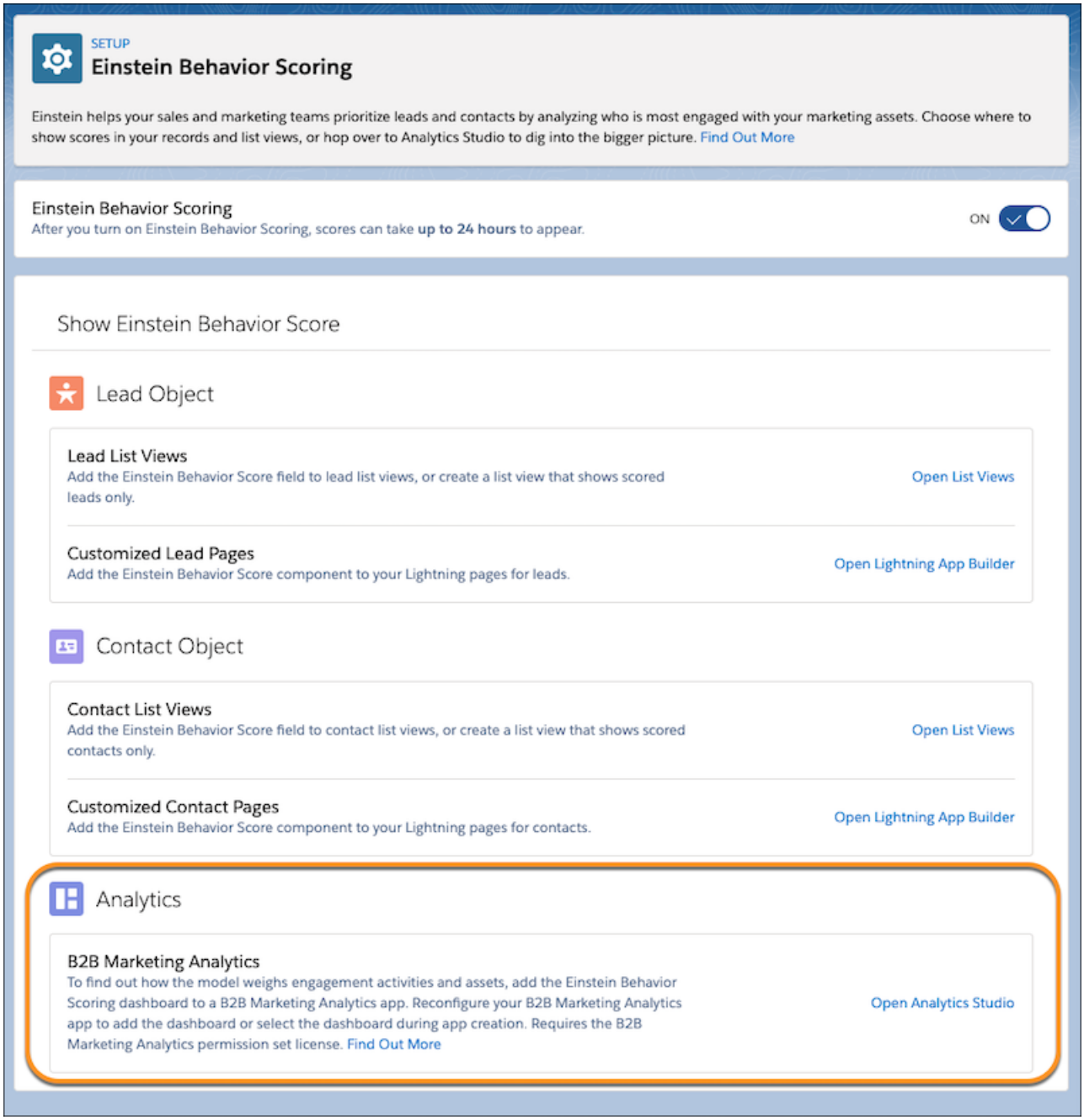
Où : cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic, et est incluse avec Pardot Plus, Advanced et Premium. La modification affecte également les éditions Pardot Pro et Ultimate avec le complément B2B Marketing Analytics.

Comment : par défaut, les prospects archivés sont inclus dans les jeux de données. Sélectionnez vos préférences dans les paramètres de Pardot.

Ajout du Score du comportement Einstein à la configuration d'Analytics

Pour utiliser ensemble le Score du comportement et B2B Marketing Analytics, il suffit simplement de cliquer sur le lien dans la page de configuration de Score du comportement Einstein. Vous accédez à Analytics Studio, où vous pouvez créer une application et activer votre tableau de bord de score du comportement. Si vous utilisez déjà des tableaux de bord B2B Marketing Analytics, reconfigurez une application pour inclure le tableau de bord facultatif Score du comportement Einstein.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience dans Pardot Advanced et Premium avec les éditions Salesforce Enterprise et Unlimited.



Protection des données d'activité des prospects avec le Suivi de première partie (globalement disponible)

Le suivi de première partie de Pardot est désormais globalement disponible. Il protège contre la perte de données d'activité des prospects, offre davantage de flexibilité avec l'attribution de campagnes et bloque le trafic qui ne provient pas de vos domaines. Afin de protéger la vie privée des consommateurs, les navigateurs Web vont abandonner la prise en charge des cookies tiers pour suivre l'activité dans les actifs et les domaines.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

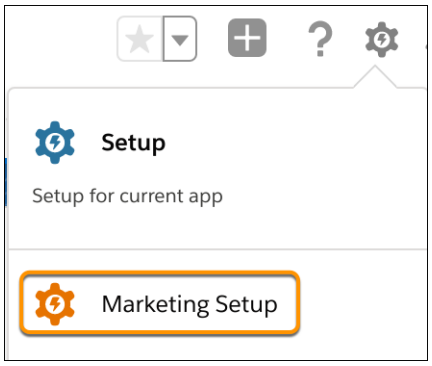
Comment : activez le suivi des cookies tiers dans les paramètres Pardot, puis mettez à jour vos domaines de suivi dans Gestion de domaine.

Accès à l'assistant de configuration de Pardot depuis la nouvelle application Salesforce Marketing Setup

Vous trouverez désormais toutes les tâches de configuration Pardot standard à un emplacement unique, l'application Marketing Setup. La configuration d'autres outils marketing Salesforce ainsi que des améliorations de l'assistant de configuration Pardot existant sont prévues dans les prochaines versions.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Comment : dans n'importe quelle page Salesforce, cliquez sur pour ouvrir les options de configuration, puis sélectionnez Marketing Setup.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Guide d'implémentation de la configuration de Pardot (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Nom de l'unité commerciale défini par le champ Nom de la société dans la configuration de compte Pardot

Afin d'éviter toute confusion, le champ Nom de la société dans les paramètres Pardot agit désormais en tant que source de preuve pour une unité commerciale Pardot donnée. En cas de conflit avec le nom de l'unité commerciale dans la configuration de Salesforce, le champ Nom de la société dans Pardot remplace celui de Salesforce. Auparavant, le nom d'une unité commerciale Salesforce pouvait être différent de son nom dans Pardot.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Protection de la synchronisation des prospects avec des pistes et des contacts entre unités commerciales

Dans le connecteur Salesforce-Pardot, un nouveau paramètre empêche la synchronisation des champs du package Pardot avec les enregistrements de pistes et de contacts Salesforce. Utilisez ce paramètre dans une configuration personnalisée afin de synchroniser les prospects de différentes unités commerciales Pardot avec une piste ou un contact unique dans Salesforce. Il n'est pas nécessaire de gérer les enregistrements de piste ou de contact dupliqués. Nous recommandons de l'implémenter pour votre organisation à l'aide d'un partenaire.

Où : cette modification s'applique aux éditions Pardot Advanced et Premium avec plusieurs unités commerciales.

Comment : dans les paramètres du connecteur Salesforce-Pardot, cochez la case d'arrêt de la synchronisation des champs de package Pardot. Reconfigurez ensuite les règles de Partage de données marketing afin de synchroniser les enregistrements de piste et de contact avec plusieurs unités commerciales. Enfin, créez un objet personnalisé pour les informations marketing de pistes et de contacts, et utilisez l'API exportation de Pardot pour synchroniser les valeurs de champ de prospect à partir de différentes unités commerciales.

API Pardot V5 globalement disponible

Vous pouvez désormais utiliser une nouvelle version normalisée de l'API Pardot. La version 5 de l'API Pardot offre de nouveaux points de terminaison qui permettent de gérer les redirections personnalisées, et d'importer vos propres modèles et fichiers de page de destination externes dans Pardot.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot avec l'accès API.

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 (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

API Pardot : éléments nouveaux et modifiés

Utilisez l'API Pardot plus efficacement avec ces fonctionnalités nouvelles et modifiées.

Objet Prospect

Plusieurs champs ont été ajoutés et mis à jour pour les exportations en masse de prospects.

Les champs Abonnement et Ne pas envoyer d'e-mail peuvent désormais être modifiés.

Retrait de l'authentification des utilisateurs Pardot

Le système d'authentification des utilisateurs de Pardot est arrêté le 15 février 2021. Tous les utilisateurs doivent utiliser l'authentification unique (SSO) Salesforce. Si ce n'est déjà fait, suivez dès que possible les étapes ci-dessous afin de préparer votre organisation Salesforce et d'activer l'authentification unique pour tous les utilisateurs de Pardot. Pour prendre en charge les clients comptant des utilisateurs Pardot-uniquement n'ayant pas besoin de licence Sales ou Service Cloud complète, votre organisation Salesforce est désormais provisionnée avec 100 licences Identity sans coût supplémentaire. Vous pouvez utiliser ces licences pour migrer les utilisateurs Pardot-uniquement restants vers l'authentification unique Salesforce.

Où : cette modification s'applique à toutes les éditions Pardot.

Comment : consultez le Guide d'administration de la migration des utilisateurs afin de préparer votre organisation et d'activer l'authentification unique pour tous les utilisateurs de Pardot.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Guide d'administration de la migration des utilisateurs Pardot (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Marketing

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 dans les Notes de publication de Marketing Cloud.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Marketing Cloud Overview

Marketing Cloud : Notes de publication antérieures

Page Facebook de Salesforce Marketing Cloud

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 les mises à jour de Spring '21 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.

Utilisation de with sharing pour des contrôleurs Apex @AuraEnabled avec le partage implicite (mise à jour automatiquement appliquée)

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.

Empêcher la création d'expressions de fonction dans les composants Aura créés dynamiquement (mise à jour automatiquement appliquée)

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. Cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Spring '21.

Désactivation du rendu HTML dans les étiquettes de champs personnalisés (mise à jour automatiquement appliquée)

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. Lorsque cette mise à jour est activée, les balises HTML des étiquettes de champ personnalisé sont restituées en texte brut.

Activation de l'enregistrement partiel pour les actions invocables (mise à jour automatiquement appliquée)

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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Winter '20, était programmée dans Summer '20, mais elle a été initialement reportée à la version Winter '21. Cette mise à jour a été de nouveau reportée et est automatiquement appliquée dans la version Spring '21.

Forcer les flux à respecter les modificateurs d'accès pour les actions Apex héritées (mise à jour automatiquement appliquée)

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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Spring '20, était programmée dans Summer '20, mais a été reportée à la version Spring '21.

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 faire du commerce n'importe où, adoptez 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.

Déploiement d'un Mon domaine (mise à jour déjà publiée)

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. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '21.

Travail sans interruption avec les dialogues actifs sous leur propre onglet (mise à jour déjà publiée)

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. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Winter '20.

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

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. Cette mise à jour était initialement disponible dans la version Summer '20.

Définition de la reprise des interviews de flux interrompues dans le même contexte avec le même accès utilisateur (mise à jour déjà publiée)

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. Cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Winter ’22.

Nouvelles mises à jour annoncées

Ces mises à jour de version viennent d'être annoncées dans la version Spring ’21.

Appel sécurisé avec l'API Visualforce Remoting (mise à jour)

L'API Visualforce Remoting utilise JavaScript pour appeler des méthodes dans des contrôleurs Apex directement depuis des pages Visualforce. Pour vous assurer que l'API est correctement sécurisée, la validation des appels est désormais plus stricte. Cette mise à jour est automatiquement appliquée dans la version Winter ’22.

Conversion du profil Lecture seule standard en profil personnalisé (mise à jour)

Cette mise à jour convertit le profil Lecture seule standard en profil personnalisé. Une fois la mise à jour automatiquement appliquée, vous pouvez modifier les autorisations de ce profil selon les besoins de votre activité.

Demande de l'authentification multifacteur pour les connexions aux organisations abonnées (mise à jour)

Sécurisez l'accès des organisations abonnées en demandant l'authentification multifacteur (MFA) lors de la connexion à l'Organisation de gestion des licences (LMO).

Mesure précise de la consommation de temps processeur par les flux et les processus (mise à jour)

Lorsque cette mise à jour est activée, Salesforce mesure, consigne et limite avec précision le temps processeur consommé par des flux et des processus. Auparavant, le temps processus consommé était parfois incorrect ou attribué de façon erronée à d'autres automatisations exécutées plus loin dans la transaction, par exemple des déclencheurs Apex. Vous pouvez désormais identifier avec précision les problèmes de performance qui entraînent un dépassement de la consommation maximum en temps processeur par transaction. De plus, comme le temps processeur est calculé avec précision, les flux et les processus échouent s'ils exécutent un élément, un nœud de critère ou une action qui entraîne un dépassement de la limite en temps processeur par transaction. Nous recommandons de tester tous les flux et les processus complexes susceptibles de dépasser cette limite.

Mises à jour reportées

Ces mises à jour ont été reportées.

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.

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

Cette mise à jour est reportée à la version Winter ’22. 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.

Demande d'une vérification lorsque les utilisateurs, les partenaires et les clients de Experience Cloud changent leur adresse e-mail (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Summer ’21. Son activation (application) automatique était prévue dans Spring '21. Cette mise à jour de sécurité nécessite que les utilisateurs externes confirment la modification de leur adresse e-mail de communauté.

Évaluer les critères en fonction des valeurs de l'enregistrement d'origine dans le Générateur de processus (mise à jour reportée)

L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Summer ’19, était programmée dans Summer ’20, a été reportée à la version Winter ’21, puis 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.

Désactivation des règles d'application de l'accès explicite aux classes Apex (mise à jour reportée)

L'application 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 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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Spring ’19, était programmée dans Spring ’21, mais a été reportée à la version Spring ’22. Cette mise a été activée dans les organisations Salesforce qui ont reçu Summer '20 avant le 10 juillet 2020. Si c'est le cas de votre organisation et que vous avez désactivé la mise à jour, vous devez l'activer dans la version Spring ’22.

Application automatique de la mise à jour E-mail vers requête étendue à la version Winter ’22

Une nouvelle date d'échéance de l'application de la mise à jour E-mail vers requête Winter ’21 accorde aux administrateurs jusqu'à la version Winter ’22 pour adopter les modifications à l'aide de la fonctionnalité Mise à jour de version.

Application de l'accès aux données dans les champs de fusion de flux (mise à jour reportée)

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. L'application automatique de cette mise à jour, publiée dans Spring ’20, était programmée dans Summer ’20, a été reportée à la version Spring ’21, puis de nouveau reportée à la version Summer ’21.

Activation du partage de dossier avancé (mise à jour reportée)

Cette mise à jour est reportée à la version Spring ’22. Son activation (application) automatique était initialement prévue dans Spring '20. Le partage de dossier avancé introduit de nouvelles autorisations utilisateur et modifie l'accès des utilisateurs aux rapports et tableaux de bord existants.

Mises à jour retirées

Ces mises à jour ont été annoncées dans une version précédente, mais ont été retirées. Elles ont été retirées du nœud Mises à jour de version et ne seront pas activées.

Stabilisation des URL pour Visualforce, le Générateur d'expérience, Site.com Studio et les fichiers de contenu (mise à jour retirée)

Cette mise à jour a été retirée. Pour retirer les noms d'instance de vos URL, utilisez des domaines avancés.

Demande d'autorisation d'affichage des noms d'enregistrement dans les champs de référence (mise à jour retirée)

Cette mise à jour a été retirée. Salesforce n'activera pas cette mise à jour dans toutes les organisations Salesforce. Vous pouvez choisir de limiter qui peut afficher les noms d'enregistrements dans les champs de référence à l'aide d'un paramètre d'abonnement dans la page Paramètres de partage.

myTrailhead

Ajoutez les noms de produit de votre entreprise à la liste Produits dans myTrailhead et aidez vos utilisateurs à identifier les contenus qu'ils recherchent. Suivez les modules myTrailhead sans quitter l'application Salesforce grâce a l'Apprentissage dans l'application avec Trailhead.

DANS CETTE SECTION :

Personnalisation des filtres de produit dans myTrailhead

Les filtres de produit accélèrent l'accès des utilisateurs de myTrailhead aux contenus les plus pertinents. Par exemple, les filtres de Sales Cloud et Service Cloud orientent les utilisateurs vers les modules et les parcours sur ces produits Salesforce. Personnalisez la liste Produits avec les noms de produit de votre entreprise pour permettre à vos utilisateurs d'identifier les contenus qui les intéressent. Vous pouvez également supprimer les filtres dont vous n'avez plus besoin dans la catégorie Produits.

Formation continue avec Apprentissage dans l'application avec Trailhead (bêta)

Apprentissage dans l'application avec Trailhead permet d'acquérir les compétences dont vous avez besoin quand vous en avez besoin, sans quitter votre organisation Salesforce. Les administrateurs ou les formateurs désignés peuvent ajouter des modules myTrailhead pertinents au panneau d'apprentissage, en adaptant les contenus d'apprentissage au contexte de vos utilisateurs. Les Trailblazers peuvent lire les contenus, répondre aux questionnaires et gagner des badges directement dans l'application Salesforce.

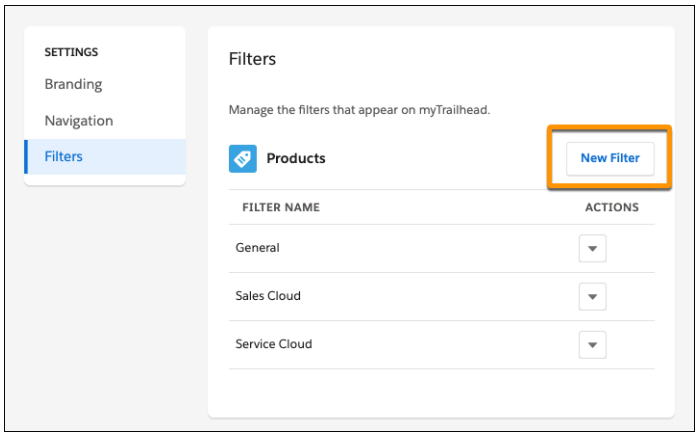
Personnalisation des filtres de produit dans myTrailhead

Les filtres de produit accélèrent l'accès des utilisateurs de myTrailhead aux contenus les plus pertinents. Par exemple, les filtres de Sales Cloud et Service Cloud orientent les utilisateurs vers les modules et les parcours sur ces produits Salesforce. Personnalisez la liste Produits avec les noms de produit de votre entreprise pour permettre à vos utilisateurs d'identifier les contenus qui les intéressent. Vous pouvez également supprimer les filtres dont vous n'avez plus besoin dans la catégorie Produits.

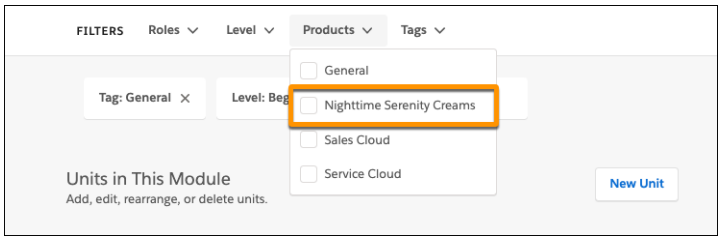
Où : myTrailhead est disponible pour les clients avec les éditions Enterprise, Performance et Unlimited moyennant un coût supplémentaire.

Qui : Tous les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Accès aux contenus myTrailhead peuvent se connecter au site myTrailhead de leur entreprise. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gestion de la marque myTrailhead peuvent accéder aux Paramètres de Trailmaker pour personnaliser les filtres dans la catégorie Produits. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Création de contenus myTrailhead peuvent attribuer des filtres de produit à des modules et des parcours, ou supprimer les filtres. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gestion des versions myTrailhead peuvent créer et publier des versions. Les utilisateurs qui disposent des autorisations Création de contenus myTrailhead et Gestion des versions myTrailhead peuvent charger des modules et des parcours depuis Contenu Trailmaker vers Version Trailmaker.

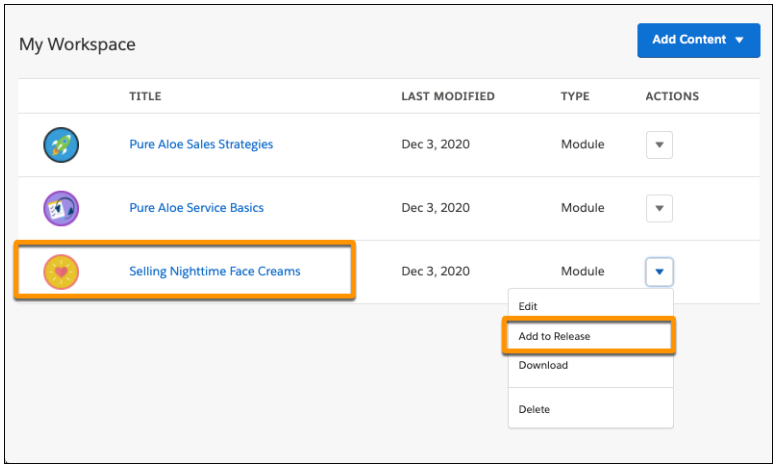
Comment : la personnalisation des filtres de produit dans myTrailhead nécessite une collaboration entre plusieurs utilisateurs : l'administrateur, le rédacteur et le responsable de la version. Pour rendre un nouveau filtre disponible, l'administrateur doit ajouter le nom du filtre à la liste Produits de la page Filtres dans les Paramètres Trailmaker.



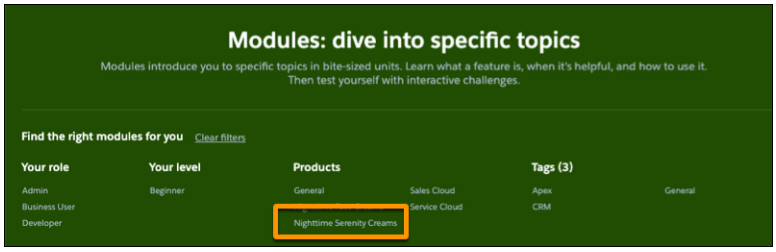
L'ajout du filtre aux Paramètres Trailmaker l'ajoute également à la liste Produits dans Contenu Trailmaker. Le rédacteur peut utiliser le Contenu Trailmaker pour attribuer le nouveau filtre à un module ou un parcours.



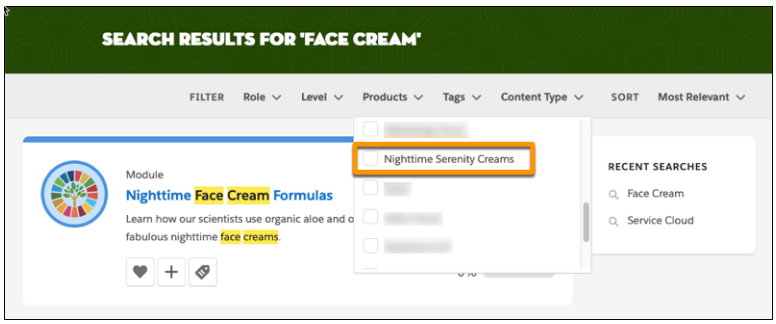
Le rédacteur ou le responsable de la version charge le contenu depuis Contenu Trailmaker vers Version Trailmaker.



Une fois la version publiée, les Trailblazers peuvent trier les contenus par filtre de produit afin d'identifier tous les modules ou parcours auxquels le filtre est attribué.



Les Trailblazers peuvent également affiner leurs résultats de recherche dans myTrailhead en sélectionnant le filtre de produit.



La suppression d'un filtre de myTrailhead nécessite la même collaboration.

- Le rédacteur utilise Contenu Trailmaker Content pour supprimer le filtre de tous les modules et parcours auxquels il est attribué.
- Le rédacteur ou le responsable de la version charge les modules et parcours depuis Contenu Trailmaker vers Version Trailmaker.
- Le responsable publie la version. Le filtre est retiré de myTrailhead, et les Trailblazers ne peuvent plus l'utiliser pour trier les contenus.
- L'administrateur peut supprimer le filtre de la liste de produits dans les Paramètres Trailmaker, ce qui entraîne également son retrait de la liste des produits dans Contenu Trailmaker. Les rédacteurs ne peuvent plus attribuer le filtre à des modules ou à des parcours.

CONSULTER ÉGALEMENT :

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

Formation continue avec Apprentissage dans l'application avec Trailhead (bêta)

Apprentissage dans l'application avec Trailhead permet d'acquérir les compétences dont vous avez besoin quand vous en avez besoin, sans quitter votre organisation Salesforce. Les administrateurs ou les formateurs désignés peuvent ajouter des modules myTrailhead pertinents au panneau d'apprentissage, en adaptant les contenus d'apprentissage au contexte de vos utilisateurs. Les Trailblazers peuvent lire les contenus, répondre aux questionnaires et gagner des badges directement dans l'application Salesforce.

Remarque: En tant que fonctionnalité bêta, l'Apprentissage dans l'application avec Trailhead 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.

Où : cette modification s'applique à Lightning Experience avec les éditions Developer, Professional, Enterprise, Performance et Unlimited editions. myTrailhead est disponible pour les clients dans l'édition Enterprise, Performance ou Unlimited moyennant un coût supplémentaire.

Qui : tous les utilisateurs ont accès en lecture à la nouvelle icône, dans l'en-tête global et dans le panneau. Les utilisateurs de myTrailhead affichent les contenus myTrailhead dans le panneau.

Les administrateurs qui disposent de l'autorisation Modifier toutes les données ou Personnaliser l'application peuvent attribuer une formation à des utilisateurs via l'objet Apprentissage. Pour accorder aux formateurs, aux pistes commerciales et à d'autres utilisateurs la capacité de gérer la formation, utilisez l'autorisation Gérer l'apprentissage.

Pourquoi : si votre entreprise utilise Salesforce Identity pour myTrailhead en tant que fournisseur d'authentification pour myTrailhead, vous pouvez gagner des badges myTrailhead dans Salesforce, mais pas des badges Trailhead publics. Si votre entreprise utilise Trailblazer.me pour accéder à myTrailhead, vous pouvez gagner des badges myTrailhead et des badges Trailhead publics dans l'application Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Intégration de l'expérience d'apprentissage Trailhead à l'application (bêta)

Autres produits et services Salesforce

Heroku

Heroku est une plate-forme applicative basée sur le Cloud pour la construction et le déploiement d'applications Web.

Pour plus d'informations sur les nouvelles fonctionnalités, visitez la page Heroku Changelog.

Success Cloud

Les experts certifiés, les consultants et les outils innovants des Salesforce Success Cloud offrent une aide avec des services professionnels, des conseils et une expertise à chaque étape de votre parcours.

Mise en évidence des contenus

Nous avons ajouté un module Trailhead, des vidéos d'instructions et la nouvelle ressource Licences utilisateur de communautés pour Industries.

DANS CETTE SECTION :

Exploration des fonctionnalités avec Trailhead

Familiarisez-vous avec Salesforce ou découvrez une nouvelle fonctionnalité avec Trailhead, un outil interactif, agréable et guidé. Vous pouvez suivre des parcours de formation guidés pour administrateur ou développeur, ou choisir votre propre aventure avec des modules d'autoformation.

Vidéos à visionner (en anglais uniquement)

Nous avons créé et mis à jour des vidéos de formation pour aider vos utilisateurs à prendre en main les fonctionnalités nouvelles et améliorées de Salesforce.

Introduction de Licences utilisateur de communauté pour Industries

Nous avons créé une ressource, Licences utilisateur de communauté pour Industries, qui présente des informations sur les objets que les administrateurs de cloud Industries peuvent partager avec les utilisateurs d'Experience Cloud. Ces informations facilitent la planification de votre implémentation de sites Experience Cloud en fonction des licences que vous possédez.

Exploration des fonctionnalités avec Trailhead

Familiarisez-vous avec Salesforce ou découvrez une nouvelle fonctionnalité avec Trailhead, un outil interactif, agréable et guidé. Vous pouvez suivre des parcours de formation guidés pour administrateur ou développeur, ou choisir votre propre aventure avec des modules d'autoformation.

Accédez à Trailhead en cliquant sur https://trailhead.salesforce.com et choisissez le parcours qui vous convient. Voici les tout derniers ajouts.

Modules

Salesforce Private Connect for AWS

Découvrez une nouvelle méthode qui renforce la sécurité de vos intégrations AWS.

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 Save Time Creating and Managing Dashboards with Reusable Dashboard Components montre comment rationaliser l'élaboration et la gestion de tableaux de bord dans Tableau CRM.
- La nouvelle vidéo How Multi-Factor Authentication Works to protect Account Access présente l'authentification multifacteur (MFA), décrit son fonctionnement et indique pourquoi elle est un élément important de votre stratégie de sécurité Salesforce.
- La nouvelle vidéo Welcome to Meeting Studio (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version) montre comment utiliser Meeting Studio, qui fait partie de Salesforce Meetings, pour offrir une expérience visuelle inédite lors de votre prochaine réunion.

Introduction de Licences utilisateur de communauté pour Industries

Nous avons créé une ressource, Licences utilisateur de communauté pour Industries, qui présente des informations sur les objets que les administrateurs de cloud Industries peuvent partager avec les utilisateurs d'Experience Cloud. Ces informations facilitent la planification de votre implémentation de sites Experience Cloud en fonction des licences que vous possédez.

Pourquoi : Chaque licence de communauté permet d'accorder aux utilisateurs d'Experience Cloud les autorisations d'accès créer, lire, écrire ou supprimer à des objets de données spécifiques. Le tableau Accès aux objets permet de déterminer rapidement les autorisations d'accès aux objets que vous pouvez attribuer selon la licence que vous possédez. Consultez Licences utilisateur de communauté pour Industries.

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

Application mobile Salesforce 426
Application Salesforce 424–425

S

Salesforce Authenticator 424
Salesforce Knowledge 149–151
Salesforce Service Cloud 107